

## PENTINGNYA STRATEGI KEWIRAUSAHAAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN ANGGOTA FORUM UPPKS KOTA SEMARANG

**Bambang Minarso\* dan Zaky Machmuddah**

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dian Nuswantoro  
Jl. Imam Bonjol No.207, Pendrikan Kidul, Kota Semarang, Jawa Tengah 50131

\*Email: Bambang.minarso@dsn.dinus.ac.id,

### Abstrak

*Data forum Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) tahun 2019 menunjukkan bahwa terdapat 285 kelompok UPPKS di Kota Semarang. Namun, belum semua UMKM anggota forum UPPKS ini berkembang. Dari hasil wawancara dengan Ibu Sri Supatmi, S.H. selaku sekretaris forum UPPKS, diketahui bahwa masalah yang ada pada anggota forum UPPKS adalah masih kurangnya motivasi dan minimnya strategi pemilik UMKM anggota forum UPPKS. Pengelolaan UMKM masih dikelola dengan cara yang sederhana tanpa strategi kewirausahaan yang tepat sehingga UMKM anggota forum UPPKS masih banyak yang belum berkembang. Untuk itu penting dilaksanakannya pelatihan untuk anggota forum UPPKS dalam rangka meningkatkan motivasi dan menciptakan strategi bisnis bagi UMKM anggota forum UPPKS dengan tujuan agar bisnis UMKM dapat berkelanjutan sehingga dapat membantu meningkatkan perekonomian Indonesia. Solusi yang ditawarkan dengan mengadakan tiga kegiatan yang pertama adalah melaksanakan kegiatan sosialisasi program kemitraan masyarakat kepada anggota forum UPPKS. Agenda kegiatan berikutnya adalah melaksanakan pelatihan tentang motivasi berwirausaha dan membuat strategi bisnis. Sebagai agenda penutup yang dilaksanakan adalah mengikuti expo atau pameran dengan tujuan untuk melatih anggota forum UPPKS berwirausaha serta memasarkan produknya. Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat sangat bermanfaat bagi anggota forum UPPKS. Anggota forum UPPKS mendapatkan suntikan motivasi, memperoleh gambaran menyusun strategi bisnis, mendapatkan fasilitas expo sehingga dapat menambah penghasilan anggota forum UPPKS.*

**Kata kunci:** *motivasi, strategi bisnis, kewirausahaan.*

### PENDAHULUAN

UMKM memiliki peranan penting bagi perekonomian negara Indonesia. Terbukti UMKM mampu menyumbang Rp 2.394,5 triliun produk domestik bruto (PDB) nasional pada tahun 2019 (bisnis.com, 2019) dan terbukti sampai dengan saat ini usaha UMKM tidak pernah mati. Untuk itu, pemerintah harus berupaya membantu meningkatkan kinerja UMKM. Di saat kondisi lingkungan bisnis yang sangat kompetitif, maka dengan keterbatasan dari UMKM perlu diciptakan strategi bisnis untuk dapat memenangkan persaingan sehingga bisnis UMKM dapat berkelanjutan.

Salah satu strategi bisnis yang dapat dikembangkan oleh UMKM adalah keunggulan bersaing, yaitu apabila konsumen merasakan bahwa produk atau jasanya yang diterima lebih baik daripada produk atau jasa pesaing (Noersasongko, dkk. 2018). Oleh karena itu, fokus pada kebutuhan dan keinginan konsumen merupakan strategi yang tepat untuk menciptakan keunggulan bersaing (Noersasongko, dkk. 2018). Jika kebutuhan dan keinginan konsumen ini terpenuhi maka konsumen akan loyal kepada produk tersebut. Loyalitas pelanggan adalah kecenderungan sikap atau perilaku untuk tetap setia memilih satu merek dibandingkan merek lain, baik karena kepuasan terhadap produk atau layanan, kenyamanan atau kinerja atau hanya keakraban dan kenyamanan dengan merek (Noersasongko, dkk. 2018).

Di Indonesia banyak sekali UMKM yang telah berdiri. Forum Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) merupakan perkumpulan pemilik UMKM di kota Semarang. Forum UPPKS bertujuan untuk mempermudah koordinasi dan komunikasi antar kelompok UPPKS dalam meningkatkan kegiatan usaha ekonomi produktif, ketrampilan, pemasaran dan kemitraan bagi kelompok UPPKS. Data forum UPPKS tahun 2019 menunjukkan bahwa terdapat 285 kelompok UPPKS di Kota Semarang. Dari 285 kelompok tersebut, terdapat 3195 anggota UMKM. UMKM yang tergabung dalam forum UPPKS ini memiliki berbagai jenis usaha seperti produksi pakaian, makanan ringan, pengolahan ikan bandeng, pengolahan tahu & tempe,

kacang, dan lain sebagainya. Namun, belum semua UMKM anggota forum UPPKS ini berkembang.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sri Supatmi, S.H. selaku sekretaris forum UPPKS, diketahui bahwa masalah yang ada pada anggota forum UPPKS adalah masih kurangnya motivasi dan minimnya strategi pemilik UMKM anggota forum UPPKS. Pengelolaan UMKM masih dikelola dengan cara yang sederhana tanpa strategi kewirausahaan yang tepat sehingga UMKM anggota forum UPPKS masih banyak yang belum berkembang. Untuk itu penting dilaksanakannya pelatihan untuk anggota forum UPPKS dalam rangka meningkatkan motivasi dan menciptakan strategi bisnis bagi UMKM anggota forum UPPKS dengan tujuan agar bisnis UMKM dapat berkelanjutan sehingga dapat membantu meningkatkan perekonomian Indonesia.

Atas dasar hasil wawancara terlihat bahwa masih terdapat permasalahan dari anggota forum UPPKS. Oleh karena itu, pentingnya dilakukan program kemitraan masyarakat untuk menyelesaikan permasalahan yang ada di forum UPPKS Kota Semarang. Berdasarkan kesepakatan dengan Ibu Sri Supatmi, S.H. selaku sekretaris forum UPPKS Kota Semarang, melalui program kemitraan masyarakat ini akan membantu pemilik UMKM anggota forum UPPKS di Kota Semarang dengan memberikan pelatihan untuk memotivasi pemilik UMKM anggota forum UPPKS di Kota Semarang serta memberikan pelatihan strategi kewirausahaan untuk pemilik UMKM anggota forum UPPKS di Kota Semarang agar memenangkan persaingan bisnis sehingga bisnis dapat berkelanjutan.

## METODE

Program kemitraan masyarakat ini dilaksanakan dalam jangka waktu enam bulan. Anggota Forum UPPKS kota Semarang dijadikan mitra dalam program kemitraan ini. Berdasarkan rencana kegiatan program kemitraan, maka agenda pertama dalam kegiatan ini adalah melaksanakan sosialisasi kegiatan program kemitraan masyarakat kepada anggota Forum UPPKS Kota Semarang, agenda berikutnya adalah melaksanakan pelatihan dan agenda yang terakhir adalah melaksanakan pameran (*expo*).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka solusi yang ditawarkan untuk Forum UPPKS Kota Semarang mencakup tiga kegiatan. Solusi yang pertama adalah melaksanakan kegiatan sosialisasi tentang program kemitraan masyarakat kepada anggota Forum UPPKS Kota Semarang. Kegiatan sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan arahan kepada anggota forum UPPKS akan pentingnya dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat.



**Gambar 1. Sosialisasi Program ke Forum UPPKS Kota Semarang**

Setelah kegiatan sosialisasi dilaksanakan maka agenda kegiatan berikutnya adalah melaksanakan pelatihan. Pelatihan yang diberikan terbagi menjadi dua sesi, pertama pelatihan tentang membuka *mind set* kewirausahaan. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memotivasi anggota Forum UPPKS Kota Semarang berjiwa wirausaha. Materi yang diberikan terkait dengan

ciri-ciri umum wirausaha, tantangan berwirausaha, kesalahan fatal wirausahawan, keuntungan wirausaha dan kelemahan wirausaha.

Ciri-ciri umum dari seorang wirausaha antara lain:

1. Memiliki semangat berprestasi, selalu ingin lebih unggul dan dalam mengerjakan segala sesuatu melebihi standar yang ada.
2. Memiliki pandangan perspektif kedepan, sukses adalah sebuah perjalanan, bukan tujuan. Setiap saat mencapai target atau sasaran, maka segeralah membuat impian-impian baru yang dapat memicu serta memberi semangat dan antusiasme untuk mencapainya.
3. Memiliki kreatifitas tinggi, hal-hal yang belum terpikirkan oleh orang lain sudah terpikirkan olehnya.
4. Memiliki sifat inovasi tinggi, inovasi adalah kreatifitas yang diterjemahkan menjadi sesuatu yang dapat diimplementasikan dan memberikan nilai tambah atas sumber daya yang kita miliki.
5. Memiliki komitmen terhadap pekerjaan, seorang wirausaha harus menancapkan komitmen yang kuat dalam pekerjaannya, karena jika tidak akan berakibat fatal terhadap segala sesuatu yang telah dirintisnya.
6. Memiliki tanggung jawab, indikator orang yang bertanggungjawab adalah berdisiplin, penuh komitmen, bersungguh-sungguh, jujur, berdedikasi tinggi dan konsisten.
7. Memiliki kemandirian, orang yang mandiri adalah orang yang tidak suka mengandalkan orang lain namun justru mengoptimalkan segala daya dan upaya yang dimilikinya sendiri. Intinya adalah pandai dalam memanfaatkan potensi diri tanpa harus diatur oleh orang lain.
8. Memiliki keberanian menghadapi risiko, semakin besar risiko yang dihadapinya, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan. Berani menghadapi risiko yang telah diperhitungkan sebelumnya merupakan kunci awal dalam dunia usaha.
9. Selalu mencari peluang, semakin tinggi kemampuan seorang wirausaha dalam mengerjakan berbagai tugas sekaligus, semakin besar pula kemungkinan untuk mengolah peluang menjadi sumber daya produktif.
10. Memiliki jiwa kepemimpinan, mempengaruhi kinerja orang lain, memberikan sinergi yang kuat demi tercapainya suatu tujuan.
11. Memiliki kemampuan manajerial, kemampuan manajerial seseorang dapat dilihat dari tiga kemampuan, yaitu : kemampuan teknik, kemampuan personal, kemampuan emosional.
12. Memiliki kemampuan memecahkan masalah, seorang wirausaha, pada umumnya lebih cepat mengidentifikasi permasalahan yang perlu diatasi. Jika mereka mengetahui bahwa solusi yang mereka lakukan kurang tepat berdasar alasan-alasan yang sah, mereka dengan segera memberikan alternatif pendekatan pemecahan permasalahan.

Semakin ketatnya persaingan dunia usaha berarti semakin banyak tantangan yang dihadapi oleh seorang wirausaha. Adapun tantangan yang dihadapi oleh seorang wirausaha, antara lain:

1. Para wirausaha memulai dan mengoperasikan bisnisnya sendiri, biasanya memerlukan kerja keras, menyita banyak waktu dan membutuhkan kekuatan emosi dan komitmen yang tinggi.
2. Tekanan pribadi yang tidak menyenangkan, seperti kebutuhan untuk menginvestasikan lebih banyak waktu dan tenaganya.
3. Kemungkinan gagal dalam bisnis adalah ancaman yang selalu ada bagi wirausaha.

Salah satu tantangan dari seorang wirausaha adalah kemungkinan gagal dalam bisnis. Terdapat beberapa kesalahan fatal yang dilakukan oleh seorang wirausaha terkait dengan kegagalan bisnis yang dikelolanya, antara lain:

1. Ketidakmampuan manajemen, manajemen organisasi yang buruk menjadi masalah utama dalam kebanyakan organisasi usaha / perusahaan yang menjadi penyebab utama kegagalan bisnis.
2. Kurang pengalaman, calon wirausaha wajib perlu memiliki pengalaman dalam bidang usaha yang ingin dimasukinya.
3. Pengendalian keuangan yang buruk, laba merupakan hal yang terpenting dalam bisnis baru. Tetapi uang kas adalah sumber daya keuangan paling penting yang harus dimiliki perusahaan.
4. Lemahnya usaha pemasaran, membangun basis pelanggan yang terus berkembang memerlukan usaha pemasaran tanpa kenal lelah dan kreatif. Dengan menyediakan nilai, kualitas, kenyamanan & pelayanan.

5. Kegagalan mengembangkan perencanaan strategis, tanpa strategi yang tepat, perusahaan tidak memiliki dasar yang berkesinambungan untuk menciptakan & memelihara keunggulan bersaing di pasar. Membangun perencanaan strategis memaksa wirausahawan untuk menilai secara realistis potensi bisnis yang dijalankan.
6. Pertumbuhan tidak terkendali, perusahaan yang baru berdiri dapat diperkirakan mengalami pertumbuhan terlalu pesat. Pertumbuhan harus didanai dari laba yang mereka hasilkan atau dari tambahan modal pemiliknya. Tetapi sebagian besar perusahaan mengambil pinjaman paling tidak untuk sebagian investasi modal.
7. Lokasi buruk, sangat sering, lokasi perusahaan dipilih tanpa penelitian, pengamatan dan perencanaan yang layak. Beberapa pemilik bisnis baru memilih lokasi hanya karena ada tempat kosong.
8. Pengendalian persediaan yang tidak tepat, tingkat persediaan yang tidak mencukupi akan mengakibatkan kekurangan atau kehabisan stok. Mengakibatkan pelanggan kecewa dan pergi.
9. Ketidakmampuan melakukan transisi kewirausahaan, perkembangan usaha mengharuskan wirausahawan untuk harus selalu siap melakukan transisi dalam berbagai hal (teknologi; SDM; sistem, dll).

Oleh karena itu kegagalan harus dihindari agar dapat menjadi seorang wirausaha yang sukses. Beberapa cara menghindari kegagalan antara lain:

1. Mengetahui dan mengembangkan bisnis secara mendalam.
2. Mengelola dan memahami sumber daya keuangan.
3. Mengelola orang secara efektif.
4. Jaga kondisi diri.

Terdapat keuntungan dan kelemahan dari berwirausaha. Berikut ini merupakan beberapa keuntungan dari berwirausaha, yaitu:

1. Mengendalikan nasib anda sendiri
2. Mencapai potensi sepenuhnya
3. Berperan dalam masyarakat dan mendapat pengakuan usaha
4. Melakukan perubahan
5. Meraih keuntungan tanpa batas
6. Bersenang-senang

Selain keuntungan dari berwirausaha, terdapat juga kelemahan dari wirausaha. Adapun kelemahan dari berwirausahaan, yaitu:

1. Pendapatan yang tidak pasti
2. Resiko kehilangan seluruh investasi
3. Tanggung jawab penuh
4. Ketegangan mental yang tinggi
5. Kerja lama dan kerja keras
6. Keputusan-asaan
7. Mutu hidup yang rendah sampai bisnis mapan

Sesi kedua pelatihan akan memaparkan mengenai strategi bisnis yang tepat untuk memenangkan persaingan yang ketat, tujuannya adalah untuk memberikan pemahaman kepada anggota Forum UPPKS pentingnya membuat strategi bisnis. Jika anggota forum UPPKS memiliki strategi bisnis yang jitu, maka hal ini akan meningkatkan pendapatan dari anggota forum UPPKS sehingga kesejahteraan anggota forum UPPKS akan meningkat.



**Gambar 2. Pelatihan Strategi Bisnis**

Solusi terakhir yang diberikan adalah mengikutkan expo atau pameran anggota Forum UPPKS, tujuan dari kegiatan ini adalah sebagai ajang latihan anggota Forum UPPKS untuk berani mengenalkan produknya kepada masyarakat, berani menawarkan produknya kepada masyarakat, dan berani menjual produknya kepada masyarakat.

#### **KESIMPULAN**

Kesimpulan dari kegiatan ini adalah, rendahnya motivasi dan kurangnya pengetahuan terkait dengan strategi bisnis dari masyarakat khususnya anggota forum UPPKS untuk berjiwa wirausaha. Sehingga pendapatan yang diperoleh hanya apa adanya. Pentingnya peran dari akademisi untuk membantu masyarakat khususnya anggota forum UPPKS untuk membuka mindset berjiwa wirausaha dan menyusun strategi bisnis agar pendapatan mereka meningkat dan berdampak pada kesejahteraan keluarga mereka meningkat.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Noersasongko, Edi. 2018. *Kewirausahaan Perubahan Zaman: Ilmu Kosong Tetapi Berisi*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Noersasongko, Edi., Utomo, D., Wismantoro, Y. 2018. *Kewirausahaan Strategi Mengepung: Pelanggan Menjadi Puas, Pesaing Sesak Napas*. Andi Offset. Yogyakarta.