



## Konsultasi Bisnis Serta Strategi Bisnis Umkm Untuk Meningkatkan Pendapatan

Siti Rahmayuni<sup>1</sup>, Anwar Arifin Pinem<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mulia, Indonesia

Correspondence author: Siti Rahmayuni

Email:

Address : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 20 Ciamis, West Java 46216 Indonesia, Telp.

Submitted: 29 Juli 2024, Revised: 31 Juli 2024, Accepted: 2 Agustus 2024, Published: 10 Agustus 2024

DOI: [doi.org/10.56359/kolaborasi.v4i4.376](https://doi.org/10.56359/kolaborasi.v4i4.376)



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

### Abstract

***This community service aims to provide business consultations and strategies for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the city of Balikpapan to increase their income. With a comprehensive approach, this program will identify the main challenges faced by local MSMEs, offer practical solutions, and provide intensive training in key areas such as financial management, marketing, and product innovation. The expected outcomes of this program are increased MSME income, enhanced business management capacity, and improved competitiveness in the local market.***

**Keywords:** *Business Consultation, Business Strategies, Interprises (MSMEs), Income Increase*

### A. Latar Belakang

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Kota Balikpapan, memberikan kontribusi signifikan terhadap PDB lokal dan menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat. Namun, UMKM sering menghadapi berbagai tantangan seperti keterbatasan akses ke sumber daya, pengetahuan bisnis yang minim, dan strategi pemasaran yang kurang efektif. Program pengabdian ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM dengan menyediakan konsultasi bisnis dan strategi yang dapat membantu mereka mengatasi tantangan tersebut dan meningkatkan pendapatan

Hasil yang diharapkan dari program ini adalah peningkatan pendapatan UMKM, peningkatan kapasitas pengelolaan bisnis, dan peningkatan daya saing di pasar lokal. Dengan dukungan yang tepat, UMKM di Kota Balikpapan dapat berkembang lebih pesat, memberikan kontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal, dan menciptakan lebih

banyak lapangan kerja bagi masyarakat. Program ini tidak hanya membantu UMKM mengatasi tantangan saat ini tetapi juga mempersiapkan mereka untuk pertumbuhan yang berkelanjutan di masa depan.

## **Tinjauan Pustaka**

### **A. Peran UMKM dalam Perekonomian**

#### **1. Kontribusi UMKM terhadap PDB dan Lapangan Kerja**

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) negara dan menyediakan lebih dari 90% lapangan kerja. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan pilar utama dalam menjaga stabilitas ekonomi dan kesejahteraan masyarakat dengan menciptakan banyak kesempatan kerja.

#### **2. Tantangan Akses Pasar dan Modal bagi UMKM**

Meskipun berkontribusi besar, UMKM di Indonesia, termasuk di kota-kota besar seperti Balikpapan, sering menghadapi kendala akses pasar dan modal. Studi yang dilakukan oleh Tambunan pada tahun 2019 menunjukkan bahwa banyak UMKM kesulitan mendapatkan akses ke pasar yang lebih luas dan modal yang cukup untuk mengembangkan usaha mereka. Tantangan ini semakin terasa di kota-kota besar di mana persaingan lebih ketat dan kebutuhan modal lebih besar.

### **B. Konsultasi Bisnis untuk UMKM**

#### **1. Peningkatan Efisiensi dan Strategi melalui Konsultasi Bisnis:**

Konsultasi bisnis dapat menjadi alat yang efektif bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mengembangkan strategi bisnis yang lebih baik. Menurut Bryson (2018), konsultasi bisnis memberikan panduan profesional tentang cara mengoptimalkan proses bisnis, mengelola sumber daya dengan lebih efisien, dan mengurangi pemborosan. Selain itu, konsultasi ini membantu UMKM dalam merumuskan dan mengimplementasikan strategi bisnis yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar mereka.

#### **2. Dampak Pelatihan Pemasaran dan Manajemen Keuangan**

Penelitian oleh Kotler dan Keller (2016) menunjukkan bahwa pelatihan dalam pemasaran dan manajemen keuangan dapat secara signifikan meningkatkan pendapatan UMKM. Pelatihan ini membantu UMKM mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk menjangkau pelanggan baru dan meningkatkan penjualan, serta membantu dalam manajemen keuangan untuk memastikan arus kas yang sehat dan keputusan investasi yang tepat.

### **C. Strategi Bisnis untuk UMKM**

#### **1. Strategi Diferensiasi dan Kepemimpinan Biaya**

Strategi diferensiasi dan kepemimpinan biaya adalah dua pendekatan penting bagi UMKM untuk tetap kompetitif di pasar. Menurut Michael Porter (1985), strategi diferensiasi melibatkan penciptaan produk atau layanan yang unik dan bernilai tambah bagi pelanggan, sementara strategi kepemimpinan biaya berfokus pada efisiensi operasional dan pengendalian biaya untuk menawarkan produk atau layanan dengan harga yang lebih rendah dari pesaing, sehingga menarik segmen pasar yang sensitif terhadap harga.

## 2. Inovasi dalam Model Bisnis

Penelitian oleh Osterwalder dan Pigneur (2010) menunjukkan bahwa inovasi dalam model bisnis dapat meningkatkan keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM. UMKM yang mampu berinovasi dalam model bisnis mereka dapat meningkatkan daya saing dan pertumbuhan jangka panjang dengan cara-cara baru untuk menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai. Inovasi ini dapat mencakup pengembangan produk atau layanan baru, pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan efisiensi, atau menemukan pasar baru untuk memperluas jangkauan usaha.

### B. Metode

#### 1. Identifikasi Kebutuhan:

Melakukan survei awal dan wawancara dengan pemilik UMKM di Kota Balikpapan untuk mengidentifikasi tantangan utama dan kebutuhan pelatihan.

#### 2. Pengembangan Materi Pelatihan:

Mengembangkan modul pelatihan berdasarkan hasil survei yang mencakup manajemen keuangan, strategi pemasaran, inovasi produk, dan pengelolaan risiko.

#### 3. Pelaksanaan Pelatihan dan Konsultasi:

Menyelenggarakan pelatihan intensif selama tiga bulan yang terdiri dari sesi teori dan praktek.

Memberikan konsultasi individu untuk membantu UMKM menerapkan strategi yang dipelajari ke dalam praktik sehari-hari.

#### 4. Evaluasi dan Monitoring:

Melakukan evaluasi efektivitas pelatihan melalui survei dan wawancara lanjutan.

Memantau peningkatan pendapatan UMKM selama enam bulan setelah pelatihan.

### C. Hasil Dan Pembahasan

Program pelatihan dan konsultasi bagi UMKM di Kota Balikpapan memiliki potensi besar untuk meningkatkan keberhasilan dan keberlanjutan bisnis kecil dan menengah di daerah tersebut. Berdasarkan tahapan yang telah diidentifikasi, yaitu identifikasi kebutuhan, pengembangan materi pelatihan, pelaksanaan pelatihan dan konsultasi, serta evaluasi dan monitoring, program ini memberikan pendekatan komprehensif untuk mendukung UMKM. Melalui survei awal dan wawancara, tantangan utama dan kebutuhan pelatihan UMKM dapat diidentifikasi secara akurat. Ini memastikan bahwa materi pelatihan yang dikembangkan benar-benar relevan dan sesuai dengan kebutuhan spesifik pelaku UMKM. Modul pelatihan yang mencakup manajemen keuangan, strategi pemasaran, inovasi produk, dan pengelolaan risiko memberikan landasan yang kuat bagi UMKM untuk mengelola bisnis mereka dengan lebih efektif dan adaptif.

Pelaksanaan pelatihan intensif yang terdiri dari sesi teori dan praktik, ditambah dengan konsultasi individu, memastikan bahwa peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan tetapi juga mampu mengaplikasikannya dalam operasi sehari-hari mereka. Konsultasi individu membantu UMKM menyesuaikan strategi yang dipelajari dengan konteks unik bisnis mereka, meningkatkan kemungkinan sukses implementasi

Adapun gambar dari kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:



Evaluasi dan monitoring berkelanjutan merupakan langkah penting untuk menilai efektivitas program. Dengan melakukan survei dan wawancara lanjutan serta memantau peningkatan pendapatan selama enam bulan setelah pelatihan, program ini dapat mengukur dampak jangka panjangnya. Hasil monitoring ini juga dapat memberikan umpan balik yang berharga untuk peningkatan program di masa mendatang.



#### **D. Simpulan Dan Saran**

Secara keseluruhan, program pelatihan dan konsultasi ini diharapkan dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi UMKM di Kota Balikpapan. Dengan dukungan yang tepat, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, daya saing, dan pendapatan mereka, sehingga berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Melalui pendekatan yang komprehensif dan berkelanjutan, UMKM di Balikpapan memiliki potensi

untuk berkembang dan mencapai keberhasilan yang lebih tinggi di pasar yang dinamis.

## REFERENSI

1. AA Pinem, S Rahmayuni, ES Jaya, EE Susanto - SAFARI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia, 2023
2. Bank Indonesia. (2020). "Peranan UMKM dalam Perekonomian Nasional." Bank Indonesia. Diakses dari <https://www.bi.go.id>.
3. Badan Pusat Statistik (BPS). (2021). "Statistik UMKM Kota Balikpapan." Badan Pusat Statistik Kota Balikpapan. Diakses dari <https://balikpapankota.bps.go.id>
4. Fauzi, A. (2019). "Strategi Pemasaran untuk UMKM di Era Digital." Jurnal Manajemen Pemasaran, 15(2), 89-104.
5. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2021). "Laporan Tahunan UMKM Indonesia." Kemenkop UKM. Diakses dari <https://www.kemenkopukm.go.id>.
6. Kotler, P., & Keller, K.L. (2016). "Marketing Management." 15th Edition. Pearson.
7. Simatupang, T.M., & Sridharan, R. (2020). "Inovasi Produk sebagai Kunci Keberhasilan UMKM." Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan, 12(3), 211-225.
8. Tambunan, T.T.H. (2018). "Manajemen Keuangan untuk UMKM." Jakarta: Penerbit Erlangga.
9. Wijaya, Y.P. (2017). "Pengelolaan Risiko dalam UMKM." Jurnal Manajemen Risiko, 8(1), 34-50.
10. Yusra, A., & Sari, P. (2020). "Evaluasi Efektivitas Pelatihan Bisnis bagi UMKM." Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 23(4), 345-359.