

**PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI PELAKU UMKM USAHA  
KULINER PASAR LAMA DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING  
BISNIS**

**Luky Thio**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Insan Pembangunan  
luky.thio@gmail.com

**Sesling**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bisnis Indonesia  
sesling@qq.com

**ABSTRACT**

*Along with efforts to increase product sales and income of typical food UMKM in the city of Tangerang an understanding of entrepreneurship is very necessary. This is a challenge for business people and UMKM which also acts as an opportunity. However, the abilities and skills of Indonesian UMKM are generally still low regarding entrepreneurial literacy. Education and training are crucial to increasing this understanding and skills and accelerating the economic growth of Indonesian UMKM. Specialty food UMKM in Tangerang City are very mushrooming considering the many types of nationally famous specialties, such as laksa, nasi ulam, ginger chicken and its derivatives, various typical cakes, and so on. Entrepreneurship literacy education was carried out for several business people and UMKM operating in the specialty food sector in Tangerang City. Lectures and tutorials are the method of implementing the activity and are accompanied by door to door discussions at each business location of the training participants who previously registered their willingness to take part in this activity. The total number of participants was 15 business people and culinary and specialty food UMKM in Tangerang City. The results of this training and mentoring, apart from being able to increase entrepreneurial literacy, also motivate UMKM to continue to undergo digital transformation.*

**Keywords:** *Entrepreneurship, UMKM, Tangerang City*

**ABSTRAK**

Seiring dengan upaya peningkatan penjualan produk dan pendapatan para pelaku UMKM makanan khas di kota tangerang pemahaman tentang kewirausahaan sangatlah diperlukan. Hal ini menjadi tantangan bagi pelaku bisnis dan UMKM yang bertindak juga sebagai peluang. Akan tetapi, kemampuan dan keterampilan UMKM Indonesia pada umumnya masih rendah terkait literasi kewirausahaan ini. Edukasi dan pelatihan sangat krusial adanya untuk peningkatan pemahaman dan keterampilan ini dan mempercepat dalam mendorong pertumbuhan ekonomi para UMKM Indonesia. UMKM makanan khas di Kota Tangerang sangat menjamur

mengingat banyaknya jenis makanan khas terkenal secara nasional, seperti laksa, nasi ulam, ayam jahe dan turunannya, aneka kue khas, dan sebagainya. Edukasi literasi kewirausahaan dilakukan pada beberapa pelaku bisnis dan UMKM yang bergerak pada bidang makanan khas di Kota Tangerang. Ceramah dan pemberian tutorial menjadi metode pelaksanaan kegiatan dan disertai diskusi *door to door* ke masing masing lokasi usaha peserta pelatihan yang sebelumnya mendaftarkan kesediaan mengikuti kegiatan ini. Total peserta adalah sebanyak 15 pelaku bisnis dan UMKM kuliner serta makanan khas di Kota Tangerang. Hasil dari pelatihan dan pendampingan ini selain mampu menambahkan literasi kewirausahaan juga memotivasi UMKM untuk terus dapat bertransformasi digital.

**Kata Kunci:** Kewirausahaan, UMKM, Kota Tangerang

## **PENDAHULUAN**

Dalam perkembangan yang pesat ini sekarang tingkat persaingan bisnis semakin tinggi baik dalam mencari pekerja maupun dalam mencari peluang pendapatan. Oleh karena itu tidak bisa hanya tergantung kepada bantuan pemerintah, tapi hendaknya ada keinginan untuk berwirausaha. Salah satu cara berwirausaha adalah terlebih dahulu harus mempunyai jiwa berwirausaha dan mempunyai motivasi untuk berwirausaha, oleh karena itu perlu adanya pelatihan berwirausaha ini. Pembinaan dan pengembangan usaha dengan menumbuhkan jiwa wirausaha dan meningkatkan kemampuan berusaha ke depan, haruslah dilakukan dengan penataan ulang segala aspek, kebijakan dan prosedur dari sistem yang telah diterapkan selama ini baik secara nasional maupun regional dan lokal. Berbagai komplikasi kebijakan dan prosedur serta program yang ada harus dipangkas. Bidang usaha difokuskan pada penciptaan produk dan jasa yang diminta pasar baik pasarinput maupun pasar output dengan mengandalkan keunggulan kompetitif. Salah satu cara untuk meningkatkan jumlah usaha adalah dengan meningkatkan sektor kewirausahaan, sehingga muncul pengusaha-pengusaha baru yang potensial dan handal. Salah satu industri di Indonesia yang berkembang pesat pada saat ini adalah industri kuliner. Industri kuliner pada saat ini dinilai sebagai industri yang paling cepat dijalankan karena dengan modal yang cenderung kecil dan didukung dengan daya beli masyarakat yang cukup tinggi. Industri kuliner juga mencakup segmentasi pasar yang sangat luas dibanding industri lain. Pada

dasarnya, makanan adalah kebutuhan semua orang. Selain itu bisnis kuliner merupakan bisnis yang paling mudah untuk dilakukan inovasi di dalam penyajiannya (Prasetyo & Wijaya, 2019). Permasalahan pada umumnya yang menjadi pikiran pelaku usaha tersebut yang menghambat pertumbuhannya meliputi beberapa hal mendasar seperti; lemahnya mental berwirausaha, ketertutupan dan ketidakjelasan entitas, akuntabilitas, pemasaran, keterikatan yang kuat pada tradisi sehingga kurang tanggap dan adaptif terhadap tuntutan perubahan, ketertinggalan teknologi, dan cenderung mengabaikan mutu. Permasalahan ini mencuat ke permukaan sejalan dengan kondisi lingkungan bisnis yang semakin kompleks dan penuh ketidakpastian pada akhir-akhir ini dan ke depan. Oleh karena itu perlu diupayakan program berkelanjutan untuk menumbuhkan mentalitas dan budaya bisnis, kreativitas disain produk, penyerapan kemajuan teknologi, serta pengetahuan dan ketrampilan manajerial yang sesuai dengan tuntutan lingkungan bisnis yang terus berubah (Farid *et al*, 2020). Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan sebelumnya, perlu diadakan pelatihan kewirausahaan bagi masyarakat khususnya generasi muda untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan menggali potensi yang ada. Dengan diadakan pelatihan kewirausahaan diharapkan mampu memunculkan usaha baru dan memberikan efek positif pada pengembangan mental kemandirian generasi muda. Manfaat dari kegiatan ini bagi mitra pengabdian adalah memberikan pengetahuan tentang cara bagaimana menjadi wirausaha yang mampu bersaing meskipun kondisi ekonomi belum stabil agar bisa memenuhi kebutuhan hidup. Setelah mengikuti pelatihan ini, semua peserta akan dapat termotivasi, disiplin dan komitmen untuk menjalankan usahanya serta kesadaran para pelaku usaha dalam meningkatkan pendapatan. Pelatihan kewirausahaan dalam bentuk teori maupun praktek. Dalam materi pelatihan ini peserta akan memperoleh pengetahuan teori dan praktek kewirausahaan.

#### **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa penyuluhan dan pelatihan kepada mitra abdimas yaitu pelaku UMKM yang berada

di pasar lama Tangerang yang berlokasi di perumahan kapling sawah tangerang Setelah itu dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab terkait materi yang telah di sampaikan berupa perencanaan pemasaran, digital marketing, dan pencatatan pembukuan. Mitra abdimas yaitu pelaku UMKM juga menyampaikan bagaimana kendala yang dihadapi dalam mengembangkan usahanya. Metode yang mengikutsertakan mitra tersebut disebut juga dengan metode partisipatif. Adapun digunakannya metode ini adalah agar Mitra juga memberikan kontribusi dalam peningkatan usahanya. Dengan demikian, diharapkan luaran kegiatan yang dihasilkan dapat dimanfaatkan dengan baik serta berkelanjutan oleh Mitra. Total peserta adalah sebanyak 15 pelaku bisnis UMKM kuliner.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Usaha UMKM pasar lama Tangerang telah dilaksanakan. Kegiatan diawali dengan pengenalan dan pemahaman kapasitas serta kompetensi UMKM melalui rencana aksi pemberdayaan berupa peningkatan kinerja produksi, kinerja pemasaran, akses ke pembiayaan, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM kelayakan suatu usaha kepada para pelaku UMKM, agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia. Pelaksanaan kegiatan meliputi pendampingan langsung. Peserta pelatihan adalah pelaku UMKM pasar lama Tangerang. Setelah dilakukan pendampingan langsung dengan pelaku UMKM, terdapat hasil Kegiatan Pendampingan UMKM ini diantaranya:

1. Pendampingan kinerja produksi dengan adanya kegiatan pendampingan UMKM ini, pemilik UMKM mulai memperhatikan Kualitas Produk, terutama mengenai Kebersihan dan Kesehatan Produk, baik dalam proses pengolahan, proses sesudah pengolahan, kemasan, dan tampilan produk. Sehingga produk-produk tersebut dapat diminati. Tambahan lain adalah pemilik UMKM dengan produksinya yang sederhana tanpa ada tanda pengenal apapun jadi lebih paham

bahwa dalam sebuah usaha khususnya dalam produksi kemasan tanda pengenal atau logo dibutuhkan ketika akan bersaing dipasaran. Dibuatkanlah desain tanda pengenal seperti desain logo serta pemilihan kemasan yang sesuai untuk usaha manggleng.

2. Pendampingan kinerja pemasaran dengan melakukan coaching dan mentoring pemasaran sebagai berikut : 1) Mengembangkan jaringan pemasaran. Cara ini bertujuan untuk memperluas daerah cakupan pemasaran yang nantinya akan berpengaruh pada peningkatan jumlah penjualan per periodenya. Memperbaiki kualitas dan jaringan distribusi yang selama ini belum berjalan secara maksimal. Dengan demikian produk akan selalu mempunyai pangsa pasar dan jalur distribusi yang senantiasa akan menjamin adanya konsumen, sehingga perusahaan akan berkembang dan eksistensi perusahaan akan tetap terjaga. 2) Memperkuat kerjasama. Cara ini dilakukan dengan tujuan untuk memperkuat posisi tawar UMKM pasar lama Tangerang. Karena tidak bisa dipungkiri pemerintah mesti menggenjot adanya program pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah yang diharapkan mampu memberikan peningkatan kualitas hidup masyarakat. 3) Meningkatkan kegiatan promosi dan periklanan. Secara umum, strategi ini bertujuan untuk semakin memperkenalkan produk kepada masyarakat luas yang nantinya diharapkan mampu memberikan peningkatan ruang gerak pendistribusian produk dan memperluas daerah pemasaran. Promosi dapat dilakukan dengan melakukan testimoni produk di acara-acara seminar atau semacamnya. Sementara untuk periklanan bisa melalui media sosial, seperti whatsapp, instagram, dan facebook. 4) Meningkatkan penggunaan teknologi. Perusahaan harus mampu mengikuti perkembangan dan kemajuan teknologi seperti pemasaran melalui media online yang biasa dilakukan saat ini demi memaksimalkan profit perusahaan. 5) Menetapkan harga untuk menghadapi persaingan. Strategi harga sangat berpengaruh besar terhadap tingginya angka penjualan produk. Perbandingan harga yang tidak terlalu jauh sangat berpengaruh terhadap kemungkinan konsumen memilih produkproduk perusahaan. Pendampingan pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan. Permasalahan pada pendampingan ini yaitu pengurus, pengelola, dan pelaksana hanya satu orang. Jadi manajemen belum maksimal perlu ada

pengaturan waktu dan semangat serta perlu ada tambahan personil yang bisa pemasaran digital sekaligus bisa membuat produk serta packaging.

3. Pendampingan teknis serta manajerial, pendampingan teknis menganalisis kesiapan teknis untuk menjalankan bisnis. Kesiapan teknis disini yaitu berupa penentuan layout ruangan untuk menjaga kualitas produk dan juga untuk mempercepat jalannya kegiatan produksi. Pendampingan manajerial meliputi manajemen operasional serta manajemen keuangan. Pendampingan manajemen operasional yaitu pendampingan dalam penyusunan rancangan usaha, sehingga UMKM dapat membuat perencanaan usaha yang baik, dengan adanya perencanaan usaha, UMKM dapat dijalankan usahanya dengan baik dan terstruktur untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Pendampingan manajemen keuangan dengan mendampingi UMKM dalam penyusunan pencatatan usaha dan pelaporan keuangan, dengan adanya mentoring yang dilakukan, UMKM dapat melakukan pencatatan usaha dengan baik, sehingga dapat membuat/menyusun laporan keuangan dengan baik dan benar. 5. Pendampingan dengan melakukan kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM. Pendampingan kinerja kelembagaan ini yaitu pengurusan kelembagaan dan legalitas produk dan usaha dengan mendampingi UMKM dalam pengajuan ijin usaha sehingga dapat memudahkan untuk pengembangan usaha kedepannya. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) adalah dokumen awal dari produk pangan UMKM ataupun industri rumah tangga untuk memperoleh dokumen legalitas usaha berikutnya. Sebelum mengajukan pengurusan kelembagaan dan legalitas produk dan usaha, pemilik usaha diberikan mentoring supaya menyadari pentingnya Kualitas Produk, karena persyaratan dari pengajuan ini yaitu UMKM telah melaksanakan proses produksi secara berkualitas. Jika pengajuan kelembagaan dan legalitas produk dan usaha telah dilakukan, diharapkan masyarakat/ Konsumen lebih percaya terhadap produk yang dibuat oleh UMKM pasar lama Tangerang. Saat konsumen percaya terhadap produk secara berkualitas maka akan ada manfaat lain yaitu produk sudah layak beredar, produk bebas dipasarkan secara luas, keamanan dan mutu produk terjamin, kepercayaan pembeli meningkat. Hal ini akan berdampak meningkatnya nilai jual produk. Setelah pendampingan bertambahnya pengetahuan, pemahaman

dan kesadaran pemilik UMKM pasar lama Tangerang akan pentingnya kapasitas serta kompetensi yang harus dimiliki UMKM. Dalam diri pemilik UMKM sudah mulai termotivasi meningkatkan kapasitas serta kompetensi dengan meningkatkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM. Dengan adanya kegiatan pendampingan ini, pemilik UMKM diharapkan dapat menerapkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM dengan baik.

Gambar 1 Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat



Gambar 2 Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat



Gambar 3 Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat



### **SIMPULAN**

Program penyuluhan dan pelatihan dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. tanggapan dari mitra sangat antusias, hal ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh mitra. Materi yang disampaikan juga relevan dengan keinginan dan kebutuhan mitra dalam mengembangkan usahanya. Rekomendasi terkait pelaksanaan abdimas ini adalah adanya pendampingan bagi mitra dalam mengembangkan usahanya. Adapun masyarakat bisa mendiskusikan lebih lanjut mengenai rencana selanjutnya mengenai bisnis yang mereka jalankan, agar masyarakat bisa mengolahnya dengan baik dan bisa dipatenkan sehingga bisa menjadi barang yang bernilai jual tinggi dan dapat bisa meningkatkan kualitas perekonomian masyarakat terutama UMKM di Kota Tangerang.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan Terima kasih tak terhingga kami sampaikan kepada Tim Pengabdian pada masyarakat yang memberikan dukungan dan Bapak Herry beserta jajaran yang menyediakan fasilitas dan data yang kami butuhkan dalam melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini. Peserta pelatihan yakni 44 orang yang terdiri dari masyarakat yang telah bersedia dan berkomitmen mengikuti kegiatan pelatihan sehingga diharapkan dapat menularkan ilmunya kepada masyarakat di sekitarnya

**DAFTAR PUSTAKA**

- Indra, & Purbadharmaja Putu. (2019). Pengaruh Kontribusi Pariwisata Dan Nilai Produksi Umkm Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Melalui Pertumbuhan Ekonomi | E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana. Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, 8(9).
- Fatimah, P. S., & Siregar, P. A. (2020). Konsumsi buah, sayur dan ikan berdasarkan sosio demografi masyarakat pesisir Provinsi Sumatera Utara. *Contagion: Scientific Periodical Journal of Public Health and Coastal Health*, 2(1), 51-63.
- Farid et al. 2020. Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Persaingan E-Commrece Di Indonesia. *Prologia* 4(2): 280.
- Prasetyo, & Wijaya. 2019. "Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Umkm Pada Bidang Kuliner Di Pasar Lama Tangerang." *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan* 383-393.
- Zahrulianingdyah, A. (2018). Kuliner Sebagai Pendukung Industri Pariwisata Berbasis Kearifan Lokal. *Jurnal Teknologi Busana dan Boga*, 6(1),