

Peningkatan Keberlangsungan Hidup UMKM Kelurahan Sambikerep Dengan Model SWOT Melalui Program IBM Social Day

Krismi Budi Sienatra ^{1*}, Sri Nathasya Br Sitepu ², Irantha Hendrika Kenang ³,
Devi Rahnjen Wijayadne ⁴, Alexander Wahyudi Henky Soeparto ⁵

¹⁻⁵ Universitas Ciputra

* krismi.budi@ciputra.ac.id

Abstrak

Para pelaku UMKM sering kali kurang konsisten dalam meneruskan keberlangsungan usahanya. Pembinaan yang telah dilakukan terkadang belum menasar pada keberlangsungan hidup dari usaha UMKM. Tata kelola manajerial terkadang perlu diperbaiki dengan menilai dari potensi keunggulan dan kelemahan yang dimiliki untuk mencari strategi agar dapat berkelanjutan. Kegiatan program pengabdian IBM Social Day menasar tentang kebutuhan tersebut dengan memberikan kegiatan pelatihan tentang analisis SWOT dan penyuluhan aspek legalitas yang dirasa tepat untuk menjawab kebutuhan dari pelaku UMKM di kelurahan Sambikerep Surabaya. Hasil kegiatan ini memberikan manfaat dimana dihasilkannya matriks SWOT analisis, katalog fotografi produk UMKM, dan pengetahuan untuk mengakses pengurusan legalitas dan hak kekayaan intelektual yaitu hak merek untuk para pelaku UMKM Kelurahan Sambikerep.

Kata Kunci: *analisis SWOT, UMKM, legalitas*

Pendahuluan

Dewasa ini Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tengah bangkit pasca pandemi COVID 19 sebagai penyokong pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Perkembangan di sektor UMKM sebagai upaya untuk menekan angka kemiskinan khususnya di suatu wilayah seperti tingkat RW, kelurahan, atau kecamatan (Sienatra, 2019). UMKM memiliki peran secara nyata karena mampu mengurangi tingkat pengangguran dan memberikan pendapatan tambahan bagi pelaku UMKM khususnya dalam mendorong program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) pasca pandemi (Lubis, 2022). Peran dari UMKM yang memiliki peranan vital dalam pertumbuhan ekonomi suatu wilayah perlu untuk dikelola secara tepat agar mampu bertahan dalam jangka panjang tidak hanya musiman (Sianturi, 2020).

Salah satu UMKM yang dikembangkan oleh pemerintah melalui kelurahan adalah UMKM binaan Kelurahan Sambikerep Surabaya. UMKM binaan Kelurahan Sambikerep adalah salah UMKM yang mendapat pembinaan secara masif mulai dari pembinaan hingga penyediaan tempat memasarkan produk. UMKM binaan Kelurahan Sambikerep paling

banyak didominasi di bidang makanan dan minuman. Walaupun UMKM binaan Kelurahan Sambikerep termasuk sering mendapat perhatian khusus namun mereka tidak lepas dari beberapa kendala dan kelemahan seperti berjualan yang tidak konsisten, tempat berjualan yang sering berpindah dan tidak memiliki perijinan untuk produk makanan.

Salah satu cara memperkuat tatanan manajemen UMKM adalah dengan melakukan pendekatan analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui posisi UMKM dan alternatif strategi pemasaran yang sesuai untuk pelaku UMKM. Analisis SWOT ini dilakukan didasarkan pada tujuan untuk memaksimalkan kekuatan (*strength*), meminimalkan kelemahan (*weakness*), mencari dan menangkap peluang (*opportunities*), dan menghindari ancaman (*threats*). Analisis SWOT sering digunakan oleh perusahaan yang sudah mapan namun jarang dilakukan oleh usaha dengan skala mikro dan kecil (Mahfudza & Qomariyah, 2021). Jarangnya penggunaan analisis SWOT karena dianggap kurang diperlukan ditahap awal dalam menjalankan usaha. Analisis SWOT penting dilakukan termasuk pelaku UMKM karena untuk mengetahui potensi dari pelaku UMKM serta melakukan langkah khusus untuk memaksimalkan usaha (Prastika & Sadjiarto, 2018).

Para pelaku UMKM binaan Kelurahan Sambikerep didominasi oleh para ibu rumah tangga dimana berjualan adalah sebagai pekerjaan sampingannya. Di Kelurahan Sambikerep terdapat kurang lebih sekitar 30 orang pelaku UMKM yang aktif dalam pembinaan yang dilakukan oleh pihak Dinkopdag dan Universitas Ciputra. Para UMKM binaan Kelurahan Sambikerep ini umumnya telah memahami aspek peluang dalam analisis SWOT mereka. Para pelaku UMKM binaan Kelurahan Sambikerep mendapatkan peluang dimana mereka diberikan titik penjualan di kawasan G-Walk yang merupakan pusat kuliner di perumahan CitraLand Surabaya. Ada kekurangan yang belum terekspos pada usaha UMKM di Kelurahan Sambikerep seperti belum mengeksplorasi keunggulan yang dimiliki serta kekurangan serta potensi dari ancaman. Secara khusus aspek legalitas menjadi perhatian karena beberapa pelaku belum mempunyai ijin legalitas. Ijin legalitas digunakan untuk memenuhi syarat ijin edar dan penerimaan di mitra mitra usaha (Lewerissa et al., 2023).

Analisis situasi menunjukkan bahwa para pelaku UMKM binaan Kelurahan Sambikerep memiliki beberapa pembenahan yang diperlukan untuk menunjang manajemen yang berkelanjutan untuk kelangsungan hidup usaha pelaku UMKM. Maka beberapa kegiatan dalam program pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan meliputi kegiatan pengenalan analisis SWOT, teknik fotografi produk, dan kiat pengajuan dan pendaftaran legalitas. Kegiatan program pengabdian ini dilakukan guna untuk memperlengkapi kebutuhan dari para pelaku UMKM binaan Kelurahan Sambikerep khususnya dalam pengelolaan manajemen serta diharapkan mampu menghasilkan strategi dari hasil analisis internal dan eksternal guna keberlangsungan keberlanjutan usaha.

Metode Pelaksanaan

Tempat dan Waktu

Tempat dilakukan di 2 tempat utama yaitu di Kantor Kelurahan Sambikerep dan Universitas Ciputra yang dilakukan pada bulan Maret – Mei 2023 di setiap hari Sabtu.



Gambar 1. Kantor Kelurahan Sambikerep

Pelaksanaan dilaksanakan pada tahap pertama di kantor Kelurahan Sambikerep yang berlokasi di Jalan Raya Sambikerep no 121 Surabaya dengan melakukan workshop di bagian pendopo Kantor Kelurahan Sambikerep.

Mitra Kegiatan

Mitra yang menjadi kegiatan ini adalah para UMKM di Kelurahan Sambikerep. Terdapat 53 UMKM dan unit usaha yang terdaftar di Kelurahan Sambikerep. Mitra kegiatan yang menjadi mitra pada kegiatan ini kurang lebih sekitar 30-36 pelaku UMKM sesuai dengan yang ditunjuk oleh staff bagian kemasyarakatan di Kelurahan Sambikerep. UMKM yang mengikuti program ini didominasi pada penghasil produk makanan dan minuman.

Metode Pengabdian

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat IBM Social Day - Superhero dilaksanakan di Kantor Kelurahan Sambikerep, Jl. Raya Sambikerep No.121, Sambikerep, Kec. Sambikerep, Surabaya, Jawa Timur & Universitas Ciputra, CitraLand CBD Boulevard, Made, Kec. Sambikerep, Surabaya, Jawa Timur.

Tabel 1. Kegiatan Pengabdian

Tanggal Pertemuan	Topik Pertemuan	Metode
Sabtu, 25 Maret 2023	Analisis SWOT	Pelatihan
Sabtu, 1 April 2023	Kreatifitas dan Inovasi Dalam Bisnis	Pelatihan
Sabtu, 8 April 2023	Model Bauran Pemasaran	Pelatihan
Sabtu, 15 April 2023	Teknik Fotografi Produk	Demonstrasi
Sabtu, 6 Mei 2023	Pendaftaran Aspek Legalitas	Penyuluhan

Pada pertemuan materi yang dibawakan adalah tentang kreativitas dalam perancangan kemasan. Kemasan merupakan salah satu daya tarik utama dari sebuah produk dan pada pertemuan kedua ini UMKM Sambikerep melakukan perancangan ulang kemasan yang dipandu oleh panitia dan pemateri yang hadir. Seluruh kebutuhan dalam perancangan juga disediakan oleh panitia seperti kertas, spidol, pensil, dan bolpoin.

Pertemuan ketiga membawa materi *Marketing Mix* pada peserta, *Marketing Mix* merupakan kumpulan variabel pemasaran yang digabungkan dan dikendalikan oleh

sebuah perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dari target marketer. *Marketing mix* mencakup elemen 4P, yaitu *product, price, placement, dan promotion*. Dalam perusahaan jasa/layanan, 4P *marketing mix* diperluas menjadi 7P yang terdiri dari 4P sebelumnya ditambah dengan elemen *people, process, dan physical evidence*. Di sini para UMKM diajar untuk mengenal lebih jauh produk yang mereka jual dengan tujuan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada yaitu bagaimana cara memaksimalkan aspek produk untuk mencapai pemasaran yang tepat. Satu per satu produk dari UMKM pun di analisis, dibantu oleh narasumber dan panitia yang bertugas, pada akhirnya, para pelaku UMKM memahami bagaimana analisis *Marketing Mix* pada produk mereka dapat dimanfaatkan untuk metode pemasaran yang lebih tepat.

Pertemuan keempat berlangsung di Universitas Ciputra, panitia menyediakan tempat untuk para UMKM melakukan sesi foto untuk produk mereka karena topik pertemuan keempat merupakan *Product Photography*. Sebelum melaksanakan aktivitas foto produk, sebelumnya dijelaskan teori dan pentingnya foto produk dalam berbisnis oleh Narasumber yang ada. Setelah itu masuk ke aktivitas foto produk, aktivitas ini dibantu oleh para panitia yang turut bekerja sama untuk mengajar peserta UMKM tentang pencahayaan yang baik, pengambilan sudut dan sisi yang tepat untuk produk, hingga barang pembantu yang dapat menyempurnakan hasil foto. Selepas pertemuan keempat, peserta UMKM mengerti pentingnya foto produk dan dapat mempraktekan nya sendiri pada produk mereka masing masing. Pertemuan kelima materi yang dibawakan adalah tentang legalitas usaha. Legalitas usaha merupakan aspek penting yang harus dimiliki oleh sebuah badan usaha agar perusahaan tersebut resmi di mata hukum. Materi disampaikan melalui *talkshow* bersama narasumber dengan metode yang interaktif dengan peserta yang ada sehingga peserta dapat bertanya secara langsung mengenai aspek legalitas yang harus dilengkapi sesuai dengan bisnis dan produk dari UMKM Sambikerep.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian ini dibagi kedalam 5 kali pertemuan dengan materi dari setiap topik pertemuan yang menunjang penataan manajemen UMKM Kelurahan Sambikerep untuk menjaga keberlangsungan dalam jangka panjang.

Analisis SWOT

Pertemuan pertama para peserta diberikan tentang penjelasan analisis SWOT yang dimulai dengan kekuatan internal yang dieksplorasi dari para peserta yaitu keunggulan apa saja yang dimiliki oleh pelaku UMKM binaan Kelurahan Sambikerep dibandingkan para pesaing. Analisis kekuatan internal tentang keunggulan yang dimiliki oleh suatu usaha dan memberikan keuntungan dibandingkan pesaing. Analisis kelemahan internal tentang keterbatasan terhadap sumber daya yang dimiliki untuk mendukung keberhasilan bisnis.



Gambar 2. Pelatihan Analisis SWOT

Analisis peluang eksternal tentang bagaimana melihat peluang yang ada dan tersedia untuk dapat dimanfaatkan menunjang pengembangan usaha. Salah satu peluang yang ada namun jarang dimanfaatkan oleh para pelaku UMKM Kelurahan Sambikerep adalah disediakannya titik untuk berjualan di kawasan kuliner G-Walk CitraLand Surabaya namun kurang konsisten untuk berjualan setiap hari. Analisis ancaman eksternal adalah tentang mengenali faktor dari lingkungan luar yang memberikan hambatan dan sulit untuk dilakukan intervensi. Contoh analisis yang ancaman yang dialami oleh para pelaku UMKM Kelurahan Sambikerep tentangnya aspek legalitas dari produk yang dimiliki seperti PIRT, legalitas merek, dan usaha yang menghambat tidak bisa masuk di market yang sudah eksis.

Kreatifitas dan Inovasi

Materi kreatifitas dan inovasi diberikan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan dalam memberikan nilai tambah dengan cara berinovasi dan lebih kreatif dalam memanfaatkan potensi sumber daya yang ada. Salah satu contoh inovasi yang dilakukan adalah dengan memanfaatkan penggunaan media sosial di kalangan para pelaku UMKM yang jarang diekspos.



Gambar 3. Pelatihan Kreatifitas dan Inovasi

Salah satu bentuk kreatifitas yang dilakukan adalah mendesain ulang kemasan dengan menambahkan tagar atau jargon yang lebih menarik dan menimbulkan rasa ingin tahu dari calon pelanggan yang akan membeli.

Bauran Pemasaran

Pelatihan bauran pemasaran diberikan kepada para peserta untuk maksud membantu memahami apa yang ditawarkan produk dan layanan. Secara khusus pelatihan bauran pemasaran yang diberikan bertujuan untuk memberikan inovasi dan pengembangan produk. Inovasi dan pengembangan produk yang didasarkan pada bauran pemasaran berfungsi untuk menentukan kelompok konsumen yang sesuai dengan karakteristik, kebutuhan, perilaku konsumen dari setiap segmen.

Teknik Fotografi Produk

Teknik fotografi produk menjadi kunci penting untuk memasarkan produk melalui sosial media ataupun e-commerce. Gambar produk yang berkualitas tinggi dapat meningkatkan daya tarik calon pembeli.



Gambar 4. Workshop Teknik Fotografi

Teknik fotografi yang diajarkan melalui workshop meliputi aspek pemilihan latar belakang pencahayaan, target pasar yang dituju disesuaikan dengan jenis produk, tipe potret yang disesuaikan dengan tempat pengenalan produk seperti dalam bentuk katalog atau di website, penjepretan gambar detail, dan gambar yang menunjukkan skala ukuran asli dari produk.

Penyuluhan Legalitas Usaha

Legalitas penting bagi UMKM karena memberikan keuntungan seperti kepastian hukum, jaminan lokasi usaha dan payung hukum resmi, lebih mudah melakukan pinjaman usaha, dan lebih mudah dalam mengembangkan usaha. Penyuluhan legalitas yang diberikan bersifat pengajuan legalitas secara online dengan mengakses situs www.oss.go.id. Selain legalitas juga diberikan tentang bagaimana mengajukan kekayaan intelektual yang menunjang usaha seperti hak cipta dan merek.



Gambar 5. Kegiatan Setelah Penyuluhan Legalitas

Dalam membuat hak merek merupakan tanda yang dapat ditampilkan secara grafis berupa gambar, logo, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, dalam bentuk 2 (dua) dimensi dan/atau 3 (tiga) dimensi, suara, hologram, atau kombinasi dari 2 (dua) atau lebih unsur tersebut untuk membedakan barang dan/atau jasa yang diproduksi oleh orang atau badan hukum dalam kegiatan perdagangan barang dan/atau jasa. Salah satu cara untuk melihat apakah merek apakah sudah ada yang menggunakan atau belum dapat dilihat di halaman www.dgip.go.id.

Kesimpulan

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan kepada para pelaku UMKM binaan Kelurahan Sambikerep menghasilkan beberapa manfaat yang dirasakan secara langsung oleh para pelaku UMKM. Manfaat tersebut meliputi kemampuan para pelaku UMKM dalam mengenali kekuatan dan kelemahan bisnis yang telah dibangun, kemampuan memaksimalkan peluang, kemampuan melakukan dokumentasi fotografi produk yang dimiliki, mengetahui cara mengakses pengurusan aspek legalitas. Saran kedepan untuk pengabdian masyarakat berikutnya adalah seperti memperluas target pelaku UMKM dan membuat pagelaran untuk sarana mempromosikan dan menarik atensi pasar. Pagelaran yang dimaksud seperti membuat acara bazar di titik lokasi G-Walk yang berada di wilayah Kelurahan Sambikerep. Tujuan kedepannya agar para pengunjung di pusat kuliner G-Walk Citraland tahu tentang keberadaan produk produk yang dikelola oleh UMKM Sambikerep sebagai salah satu bentuk mendorong kesadaran keberadaan produk produk di Kelurahan Sambikerep.

Ucapan Terimakasih

Ucapan terima kasih kepada Student Union Program Studi IBM Universitas Ciputra dan Program Studi International Business Management Universitas Ciputra yang telah mendukung dalam hal pendanaan dan partisipasi penyelenggara.

Referensi

- Lewerissa, K. B., Palimbong, S., & Mawarno, B. A. S. (2023). Pendampingan Perijinan Produk Pangan Beku dan Informasi Nilai Gizi UMKM Salatiga. *Madaniya*, 4(3), 979-985.
- Lubis, D. S. W. (2022). Strategi Pemulihan Ekonomi UMKM Pasca Pandemi Covid19 Melalui Peningkatan Kualitas SDM. *Prosiding Seminar Nasional Sosial*, 665-675. <https://journals.stimsukmamedan.ac.id/index.php/senashtek/article/view/242>
- Mahfudza, N. R. N., & Qomariyah, S. N. (2021). Kelayakan UMKM dengan Pendekatan Analisis SWOT (Studi Kasus di RUS Mekar Sari PKK Pulorejo, Ngoro, Jombang). *Agriscience*, 1(3), 649-659. <https://doi.org/10.21107/agriscience.v1i3.10808>
- Prastika, M., & Sadjarto, A. (2018). Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah di Industri Kreatif Sarang Lebah Salatiga. *Ecodunamika*, 1(3). <https://ejournal.uksw.edu/ecodunamika/article/view/1997>
- Sianturi, R. D. (2020). Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Pada UMKM Guna Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 1(1), 45-50. <https://doi.org/10.47065/jbe.v1i1.118>
- Sienatra, K. B. (2019). Pengembangan Minat Dan Keterampilan Kewirausahaan Ibu-Ibu Desa Kesamben Wetan Kecamatan Driyorejo Gresik. *Jurnal LeECOM (Leverage, Engagement, Empowerment of Community)*, 1(1), 9-16. <https://doi.org/10.37715/leecom.v1i1.958>
- https://pemerintahan.surabaya.go.id/kelurahan_sambikerep
- <https://sapanusa.id/dari-pembinaan-hingga-penyediaan-tempat-kelurahan-sambikerep-giat-berdayakan-umkm-1/>