

---

**Peningkatan Kreatifitas Sumber Daya Manusia (SDM) Modal Dasar Usaha-Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Desa Grogol Kecamatan Grogol Kabupaten Sukoharjo**

**Increasing Human Resources (HR) Creativity Capital For Small Medium Enterprises (SMEs) In Grogol Village, Grogol District Sukoharjo District**

Setyani Sri Haryanti<sup>1</sup>, Endah Nawangsasi<sup>2</sup>, Denny Mahendra<sup>3</sup>

Email: [setyani\\_pemnas@ymail.com](mailto:setyani_pemnas@ymail.com)<sup>1</sup> [endahnawangsasi32@gmail.com](mailto:endahnawangsasi32@gmail.com)<sup>2</sup> [dennymahendr@gmail.com](mailto:dennymahendr@gmail.com)<sup>3</sup>

Program Studi Akuntansi STIE AUB Surakarta

**Abstract**

*Community service activities in Grogol Village, Grogol District, Sukoharjo Regency aim to equip skills to improve the economic standard of living of the surrounding community, especially in Grogol Village, Grogol District, Sukoharjo Regency. This activity is carried out every 6 months, the first month is used for surveys and preparing proposals, the following month is used for providing service, and the last month is used for reporting and accountability.*

*In this service activity, the participants are small and medium business groups consisting of PKK women in Grogol Village. This activity not only improves financial life, but also fills time during the pandemic, which is very helpful for mothers who are members of the PKK group to fill their spare time.*

**Abstrak**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Grogol Kecamatan Grogol Kabupaten Sukoharjo bertujuan untuk membekali keterampilan guna meningkatkan taraf hidup perekonomian masyarakat sekitar khususnya di Desa Grogol Kecamatan Grogol Kabupaten Sukoharjo. Kegiatan ini dilakukan setiap 6 bulan sekali, bulan pertama digunakan untuk survei dan mempersiapkan proposal, bulan berikutnya digunakan untuk memberikan pengabdian, dan bulan terakhir digunakan untuk pelaporan dan pertanggungjawaban.

Dalam kegiatan pengabdian ini, pesertanya adalah kelompok usaha kecil menengah yang terdiri dari ibu-ibu yang muda di PKK di Desa Grogol. Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan kehidupan finansial, tetapi juga mengisi waktu di masa pandemi, yang sangat membantu ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok PKK untuk mengisi waktu luang.

**Kata Kunci:** Kreatifitas SDM, peningkatan perekonomian

**PENDAHULUAN**

Ekonomi yang terhubung dengan baik dalam masyarakat tidak langsung muncul begitu saja. Namun melalui proses dan perjuangan lama. Kemajuan ekonomi masyarakat dan kesejahteraan masyarakat tidak memonopoli kaum terdidik namun untuk semua struktur social masyarakat termasuk kaum pinggiran atau marginal.

Kenyataan dalam masyarakat diawali dari rakyat itu sendiri seperti usaha mikro, menengah dan usaha kecil yang di gabung dengan usaha UKKM. UMKM menjadi dasar untuk memperkuat ekonomi rakyat, hal tersebut dapat membuat tercapainya pekerjaan sehingga kemiskinan akan berkurang.

Hal tersebut diatas, UMKM menjadi motivasi dan solusi untuk memecahkan masalah kemiskinan karena masyarakat yang miskin atau mudah dimotivasi dan bukan merubah keadaan menjadi beban kehidupannya, oleh karena itu, UMKM perlu terbuka seluas-luasnya untuk menawarkan peluang usaha kepada masyarakat yang rentan secara ekonomi, misalnya melalui pengembangan usaha. Penguatan dan pelatihan ketrampilan Sumber Daya Masyarakat sehingga akan menjadi tenaga kerja yang terampil dan terlatih di dunia perdagangan. Akhirnya munculah pengusaha-pengusaha berbakat entrepreneur Tangguh dalam membuat produk.

Memberdayakan UMKM harus dilakukan secara sungguh-sungguh dan sistematis secara mikro dan makro. memberdayakan UMKM harus dibarengi kerangka dan UMKM, baik dalam melatih Sumber Daya Manusianya dan pengolahan usahanya sehingga akan tumbuh jiwa kewirausahaan yang Tangguh dimasyarakat.

Desa Grogol bagian dari Kecamatan Grogol – Sukoharjo memiliki 37 RT dan 5 RW memiliki tim penggerak PKK 37 orang. Tim penggerak PKK merupakan ibu – ibu PKK di Desa Grogol melatih kelompok UMKM memberikan pelatihan membuat kain perca untuk menjadi barang produk bernilai tinggi, dari perca kain batik menghasilkan produk topi, sandal, tas dan produk hasil perca tersebut sudah dijual ditempat-tempat wisata daerah Jogja seperti candi Prambanan, Jogja, Kaliurang, kel. UMKM di Kecamatan Grogol juga pernah mengadakan lomba antar kelurahan membuat kain perca menjadi baju kantor.

Seorang wiraswasta tidak perlu suatu modal yang banyak, terpenting dari itu adalah, kreatifitas, kepercayaan, prestasi, kejujuran. Wiraswasta harus mampu berpikir terbuka, berorganisasi terbuka. Kedepan menciptakan ide – ide baru yang berbeda dengan yang lain.

Kelompok UMKM harus mampu memotivasi mereka untuk menjadi wirausaha/pengusaha yang ulet agar tidak mudah gulung tikar/menyerah karena semakin banyak persaingan dalam dunia usaha dan perlu berinovasi dan mengembangkan produk baru

Dari pengamatan yang berkoordinasi dengan pengurus Kelurahan Grogol, Desa Grogol – Sukoharjo dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut: Bahwa ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok PKK telah memilih usaha (UMKM) namun hasil belum mencukupi kehidupan ekonomi sehari-hari dikarenakan modal pas-pasan dan inovasi produk masih perlu didorong serta strategi pemasaran perlu ditingkatkan.

Di desa Grogol kecamatan Grogol, ibu – ibu yang tergabung dalam kelompok PKK dan UMKM membuat produk dari kain sisa (perca) menjadi produk baru berupa: Tas, Sandal, Baju, Selimut, Kaset namun keuntungan blm memadai.

Kesejahteraan perekonomian kecil perlu ditingkatkan oleh pelaku bisnis itu sendiri dibantu lembaga ekonomi di daerah seperti koperasi, UMKM

Karena peningkatan ekonomi ibu – ibu dalam kelompok UNKM tersebut memakai perca kain. Tim penyuluhan dari STIE AUB Surakarta, merasa terpengiluntuk memberikan penyuluhan tentang peningkatan kreatifitas pengelolaan produk, SDM dan manajemen pemasaran.

## **METODE**

Kegiatan masyarakat yang terdiri dari kelompok PKK dan tergabung dalam kelompok UMKM Kelurahan Grogol, Kecamatan Grogol – Sukoharjo.

Tim pengabdian kepada masyarakat memberikan pendekatan pada penduduk untuk memecahkan permasalahan dengan memberikan pelatihan yang berupa:

- Memberikan pemahaman tentang cara pengelolaan usaha yang benar.
- Memberikan pelatihan cara membuat produk perca menjadi produk baru yang memiliki nilai tambah.
- Memberikan peningkatan kreatifitas inovasi dan variasi produk yang baru.
- Memberikan pemahaman dan pelatihan tehnik pemasaran.
- Memberikan pemahaman membantu bidang pariwisata di Sukoharjo.

Pada Pengabdian Masyarakat Desa Grogol, tim pengabdian masyarakat terlebih dahulu melakukan observasi, mengenali keadaan di lokasi bakti, kemudian memahami permasalahan yang terjadi di lokasi, kemudian menggunakan permasalahan dan teori yang ada di lokasi tersebut. Memecahkan masalah di bidang dedikasi tim.

Langkah-langkah untuk membantu permasalahan di Kelurahan Grogol adalah sebagai berikut:

- Memberikan penyuluhan terkait materi berupa makalah pada peserta kelompok ibu – ibu PKK.
- Memberikan pelatihan kepada peserta tentang cara menjahit kain perca menjadi produk baru.
- Memberikan pelatihan inovasi produk baru.
- Memberikan penyuluhan dan pelatihan tentang tehnik pemasaran.
- Memberikan pemahaman dalam membongkar program pariwisata Sukoharjo.

## **PEMBAHASAN**

Pengabdian masyarakat di Kelurahan Grogol ada beberapa cara:

1. Pelatihan peningkatan kreatifitas pada pembuatan produk
2. Penyuluhan strategi bisnis agar keuntungan meningkat.
3. Penyuluhan dan pelatihan cara membuat varian produk baru sehingga menarik minat konsumen.
4. Penyuluhan dan pelatihan Manajemen SDM agar lebih berkembang.
5. Pelaku bisnis belum memahami sepenuhnya cara memasarkan beserta dengan teori pemasaran.
6. Pelaku bisnis dalam kelompok UMKM belum memahami sepenuhnya tentang manajemen.
7. Pelaku bisnis perlu diberi pemahaman tentang keuangan pariwisata.

Peningkatan integritas usaha berkaitan dengan pengelolaan UMKM, pengelolaan UMKM yang benar berpengaruh dalam kehidupan bisnis para anggota – anggotanya dengan demikian dibutuhkan pengurus – pengurus yang trampil dan handal dalam mengelola karyawan dan usahanya. Kelompok UMKM di Kelurahan

---

Grogol masih perlu bimbingan dan pengelolaan produk dan pengelolaan keuangan dan pemasaran karena masih sangat sederhana sehingga bisnis kurang berkembang dengan pesat.

Pendapatan ekonomi kelompok UMKM tersebut masih belum memadai oleh karena itu perlu diberikan penyuluhan dan pelatihan sehingga pengelolaan pencatatan pembukuan keuangan dapat sesuai dengan teori – teori yang sudah ada.

Pengembangan produk suatu usaha sangat berpengaruh terhadap lakunya dagangan, dengan demikian pelaku bisnis harus terus berusaha mencari inovasi agar produknya diminati konsumen, karena sekarang persaingan bisnis mulai bertambah. Berdasarkan hal tersebut seorang pelaku bisnis perlu memperhatikan varian produk, mengingat pembeli adalah manusia yang memiliki sifat tidak puas, maka perlu variasi dan inovasi-inovasi.

Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM) diperusahaan sangat utama, tanpa SDM sebuah usaha akan berhenti, oleh karena itu waktu usaha masih bersifat sederhana tetap memerlukan tenaga kerja yang memiliki ketrampilan (skill) dibidangnya, oleh karena itu pelatihan – pelatihan diperlukan untuk mengulangkan ketrampilan seorang pelaku usaha.

Selain faktor-faktor diatas yang dapat membantu berhasilnya usaha perorangan/kelompok adalah faktor strategi pemasaran, teknik pemasaran yang masih sederhana bikin sempurna perlu diberi penyuluhan dan pelatihan – pelatihan bagaimana cara menawarkan produk dari toko ke toko, pasar ke pasar juga dapat melalui online shop (internet) sehingga bisnis yang ditawarkan pada konsumen semakin luas bisa menembus kelas atas, menengah dan bawah dalam hal ekonominya

Pengelolaan keuangan yang kurang tepat/benar akan berpengaruh terhadap keuntungan suatu usaha, oleh karena perlu mendapat perhatian khusus, pelaku bisnis harus super hati – hati, jangan sampai modal habis keuntungan tidak ada, bisnis mengalami kerugian.

Usaha UMKM suatu daerah dapat mendukung pariwisata suatu daerah, karena dua-duanya saling membutuhkan, sebuah tempat wisata tanpa adanya pelaku bisnis/pedagang akan sepi dan tidak akan menarik pengunjung, karena pedagang memberikan nuansa menarik dalam dunia wisata. Oleh karena itu hal ini menjadi tantangan pedagang untuk membuat suatu produk yang menarik, diminati para wisatawan, seperti kain perca yang dapat dibuat bentuk macam-macam produk seperti tas, sandal, baju, selimut, hal ini akan membuat dunia pariwisata di daerah tersebut lebih hidup dan menambah pendapatan daerah dan keuntungan pelaku bisnis itu sendiri.

Bertolak dari hal-hal tersebut, maka dari itu Tim pengabdian masyarakat akan memberikan bantuan : penyuluhan, pelatihan dalam hal pengelolaan produk, pengelolaan keuangan, pengelolaan Sumber Daya Manusia, dengan demikian keuntungan perorangan/kelompok usaha akan meningkat, hal ini akan berpengaruh terhadap kehidupan ekonomi mereka.

## KONSUMEN BERPERAN DALAM BISNIS

Peran konsumen sangat penting dalam dunia usaha karena dapat mempengaruhi proses jalannya usaha bisnis/dagang, oleh karena itu perlu memahami karakter konsumen, pendidikan konsumen, perlindungan konsumen, serta kebijakan.

Antara penjual dan penyuplai dengan pelanggan harus dapat saling memenuhi kebutuhan dengan cara memberikan sesuatu yang bernilai pada masing-masing pihak. Seperti halnya pembelian biasa, pertukaran barang atau jasa yang diinginkan oleh pelanggan/konsumen merupakan inti dari proses tersebut. Proses pemasaran produk, harga, promosi dan distribusi harus dapat menyesuaikan dengan permintaan pasar/pelanggan.

## TUJUAN PEMBAHASAN

1. Untuk mengetahui peningkatan kreatifitas pada kelompok PKK yang tergabung dalam UMKM.
2. Untuk mengetahui pendapatan keuntungan kelompok PKK yang tergabung dalam UMKM.
3. Untuk mengetahui penyumbangan produk yang ada dalam kelompok sehingga konsumen tidak merasa bosan.
4. Untuk mengetahui pengelolaan Sumber Daya Manusia, karena hal ini berpengaruh terhadap hidupnya sebuah usaha/bisnis.
5. Untuk mengetahui strategi pemasaran, karena mempunyai peran penting dalam keberhasilan mendapatkan keuntungan suatu usaha/bisnis.
6. Untuk mengetahui pengelolaan keuangan, karena manajemen keuangan yang benar memiliki peran penting dalam bisnis/usaha, karena merupakan faktor yang paling penting dalam keberhasilan usaha.

Faktor penting dalam strategi pemasaran.

Teknologi informasi berperan dalam bisnis kecil sampai besar memanfaatkan teknologi ini, karena hal ini berpengaruh terhadap proses usaha dan keuntungan suatu usaha. Banyaknya kompetitor merupakan pertimbangan bagi pedagang dalam bisnis strategi perusahaan untuk memiliki tenaga kerja yang handal dalam hal mengelola teknologi informasi sangat dibutuhkan. Strategi pemasaran yang tepat berpengaruh sangat terhadap proses penjualan untuk dapat meraih pasar sehingga penjualan meningkat dan profit bertambah.

Melihat perkembangan pada masa ini, pasar tradisional beralih ke pasar modern lengkap dengan media digital, dalam hal ini tools marketing atau digital marketing yang menawarkan produk melalui jejaring sosial. Yang dengan jejaring sosial, strategi pemesanan akan lebih efektif, hal ini pernah dilakukan penelitian UMKM, jejaring sosial bermanfaat dan dirasakan oleh pelaku UMKM sebagai alat promosi produk dan jasa, sehingga akhirnya menjadi alat yang paling efektif dalam pemberdayaan UMKM.

Faktor yang lain agar suatu produk dapat diterima oleh pelanggan dan tetap menjadi pelanggan selamanya perlu memahami karakter inovasi yaitu antara lain

- Keuntungan relative (Relative Advantage) keserasian (Compatibility) kerumitan (Complexity) dan dapat di uji coba (trialability) dan dapat di lihat (Observability)

Dengan demikian adopsi Inovasi boleh dikatakan sebagai satu siri peringkat penerimaan awal suatu obyek (baru) hingga dapat digunakan oleh pelanggan/konsumen.

### **Pengelolaan Produk**

Dalam pengelolaan produk sangat diperhatikan dalam kebutuhan suatu usaha, pengembangan produk sangat berkaitan dengan keuntungan dagang, Oleh karena itu, pengusaha perlu terus belajar untuk membuat produknya beragam dan menarik bagi pelanggannya. Mengingat persaingan bisnis saat ini, banyak pengusaha yang harus peka terhadap kondisi dan perkembangan pasar akibat kebutuhan dan keinginan konsumen.

### **Produk yang bervariasi**

Berbagai produk penting untuk keberhasilan semua bisnis, karena konsumen itu adalah orang yang tidak akan pernah puas. Oleh karena itu, sebab itu untuk mencari solusi dan inovasi-inovasi yang lebih baru agar produknya menarik. Hal ini dikarenakan bentuk baru yang diinginkan konsumen adalah pada akhirnya konsumen tidak akan melirik produk lain, memilih produk baru, dan melanjutkan bisnis korporasi/komersialnya. Dalam bentuk produk atau jasa.

Demikian pula dalam membina hubungan yang harmonis antar pedagang dan pembeli perlu komunikasi yang intensif. Sehingga terjalin hubungan yang baik dan erat. Hubungan yang erat (terus-menerus) mempengaruhi kelancaran proses bisnis, sehingga pelanggan dan pembeli merasa bahwa mereka berharga dan dilayani dengan baik, yang membuat mereka menguntungkan dan meningkat. Komunikasi yang intens dari pedagang pada pelanggan dapat dilakukan antar tatap muka, misalnya dengan keramahan pedagang, dengan bahasa tuturkata yang manis, tidak menyinggung perasaan hal ini harus dipelajari oleh seorang pedagang karena tidak mudah untuk berkata, bertutur kata sopan, perlu dipelajari dan dipahami karena hal ini dalam berhasilnya suatu bisnis. Untuk menjalin komunikasi yang berhasil antara pedagang dan pembeli, dibutuhkan Sumber Daya Manusia yang memiliki kemampuan (Skill) karena tidak gampang membalik telapak tangan, misalnya seorang pemasaran perusahaan (marketing) harus diberikan pendidikan khusus strategi pemasaran (marketing) karena SDM seperti ini salah satu faktor yang penting menunjang keberhasilan suatu perusahaan, keahlian komunikasi, pakar komunikasi sangat diperlukan, hidup matinya perusahaan tergantung dari hasil komunikasi antar perusahaan dan internal suatu perusahaan, maka dibutuhkan SDM yang memiliki keahlian dalam komunikasi/pakar komunikasi dan hal ini bisa dipelajari lewat jalur pendidikan khusus.

### **Bentuk Pemasaran**

Strategi untuk memasarkan produk oleh pedagang dan kelompok UMKM, tarafnya masih sangat sederhana belum sempurna, dengan demikian perlu Diberikan penyuluhan dan pelatihan-pelatihan dengan menggunakan teori pemasaran sesuai dengan kondisi pasar dan lokasi pasar. Peran strategis infrastruktur digital untuk mengembangkan kewirausahaan sangat dibutuhkan oleh para pedagang baik yang berbentuk

kelompok atau individu, oleh karena itu diperlukan Sumber Daya Manusia yang handal yang dapat menguasai informasi teknologi (IT) yang diperlukan dalam memasarkan produk lewat jejaring sosial (Digital Marketing) seperti yang sudah banyak dilakukan oleh para pebisnis modern saat ini.

Dalam hal ini, salah satu bentuk pemasaran produk melalui infrastruktur digital adalah alat pemasaran, yang merupakan salah satu bahan pemasaran yang kini hanya diminati oleh masyarakat umum. Saat ini, banyak pemasar yang mulai untuk meninggalkan bentuk pemasaran yang konvensional atau tradisional dan beralih ke strategi pemasaran yang modern, terutama melalui pemasaran digital seperti media sosial. Dengan menggunakan jejaring sosial, komunikasi serta transaksi agar dapat dilakukan kapan saja tanpa batasan, seperti yang telah dilakukan oleh UMKM. Pemanfaatan digital marketing menguntungkan pengusaha di kelompok UMKM, sudah mendunia (global) digunakan baik oleh usaha mikro/menengah maupun usaha kecil.

Digital marketing yang dilakukan oleh UMKM sangat bermanfaat sebagai alat promosi produk atau jasa juga memperluas akses bagi pelanggan baru. Dalam transaksi bisnis juga akan memudahkan pelanggan dan pemasok sehingga penjualan akan meningkat dan dengan sendirinya keuntungan juga meningkat, hal itu juga berpengaruh mendorong UMKM membantu pertumbuhan ekonomi karena dengan menggunakan infrastruktur digital akan memudahkan biaya dan menghemat biaya khususnya untuk wilayah terpencil.

#### **UMKM wadah mengembangkan usaha**

Secara umum wirausahawan dapat memanfaatkan peluang pengembangan ekonomi dan sumber daya manusia secara efektif, sehingga perlu bersaing dan berinovasi untuk menghasilkan pertumbuhan ekonomi dan perubahan teknologi yang dapat menciptakan lapangan kerja, lapangan kerja dan manfaat dari masyarakat di mana bisnis beroperasi.

Untuk mengembangkan bisnis dengan memfasilitasi pengusaha perlu memanfaatkan sumber daya lokal demikian pula Akses informasi, ilmu pengetahuan dan teknologi, permodalan, dan sumber daya manusia merupakan faktor yang sangat menentukan keberhasilan suatu perusahaan..

Bentuk inovasi lokal merupakan mekanisme dasar penguatan inovasi lokal, basis penguatan inovasi lokal, dan pemain kunci dalam hal ini antara lain pemerintah daerah dan pemerintah daerah, pemerintah daerah, industri dan pemerintah daerah, industri, lembaga penelitian dan perguruan tinggi. . . Kerjasama antara lembaga penelitian dan perguruan tinggi perlu diperkuat untuk memastikan keberhasilan bisnis di sektor UMKM.

Demikian pula dalam pembentukan klaster/jaringan bisnis dapat merangsang pertumbuhan bisnis dan menarik bisnis yang baru dan luar daerah sehingga dapat meningkatkan pemasukan dari luar daerah ke suatu daerah dimana suatu usaha didirikan juga dapat membuka lapangan pekerjaan seluas – luasnya karena adanya interpelasi antar beberapa daerah yang memiliki jaringan luas.

### UMKM dan pengembangan SDM kebijakan stabilitas

Pengembangan ekonomi dan sosial terkait erat dengan kebijakan tenaga kerja, hal tersebut berkaitan dengan beberapa kebijakan yang searah dengan strategi pengembangan ekonomi dalam membangun relasi sosial dan ekonomi.

Bisnis pemula dan UMKM dapat menciptakan tenaga kerja ditingkat lokal yang menyusun kebijakan ekonomi lokal misalnya tentang tenaga kerja diberbagai wilayah oleh karena itu kebijakan otoritas Daerah harus melibatkan UMKM dan bisnis pemula.

Pembentukan organisasi pelatihan lokal memerlukan koordinasi antara pengusaha, pakar dan universitas. Kontribusi pengusaha dapat menjamin keberhasilan suatu usaha, sedangkan pemerintah daerah dapat memberikan dan mengembangkan kursus-kursus pelatihan keterampilan sesuai dengan kebutuhan pasar.

Dalam era globalisasi, kemahiran yang diperlukan dalam pasaran boleh berubah dengan cepat. Tenaga kerja mestilah fleksibel dan boleh menyesuaikan diri dengan perubahan memperoleh keterampilan baru yang dibutuhkan perusahaan. Pertumbuhan UMKM tidak terlepas dari kebutuhan permodalan. Pertumbuhan UMKM dapat dipicu oleh beberapa faktor, salah satunya adalah peluang bisnis yang mudah diakses.

UMKM membutuhkan dukungan keuangan dan kebutuhan untuk menyediakan modal yang merupakan mitra dan dukungan. Ini mungkin memerlukan ketersediaan kredit untuk pengembangan dan akses lembaga keuangan mikro.

Institusi keuangan mikro boleh dalam bentuk bank atau bukan bank, termasuk koperasi. Untuk startup, membangun jejaring sosial lokal melalui malaikat bisnis dapat menyelesaikan beberapa masalah mereka. Bahkan di tingkat lokal, lembaga penjaminan kredit juga cocok untuk pasar lokal kecil.

Tujuan didirikannya lembaga penjaminan pinjaman adalah untuk memberikan keamanan finansial kepada UMKM, membantu UMKM mengatasi batas penjaminan, meningkatkan minat lembaga keuangan dalam memberikan aplikasi pinjaman kepada UMKM, dan oleh lembaga. kondisi keuangan dan agunan. Oleh karena itu, bank selalu menerapkan persyaratan yang berbeda untuk menjamin keamanan kredit yang diberikannya. Selain itu, mereka sering tidak membedakan antara kondisi kredit usaha mikro dan kecil dan kondisi kredit perusahaan besar. Untuk itu, pemerintah menyokong/ menyokong penyertaan institusi kewangan lain seperti institusi modal teroka sebagai alternatif untuk memperkasakan PKS. Keuntungan dari modal ventura, modal ventura adalah pembiayaan dalam bentuk kontribusi modal saham, mekanisme bagi hasil dan obligasi konversi bagi UMKM untuk jangka waktu tertentu dengan karakteristik memiliki tingkat investasi yang tinggi, risiko tinggi atau modal yang diinvestasikan dengan bertindak sebagai seorang investor. Modal ventura merupakan bentuk investasi aktif, artinya apabila dipandang perlu untuk ikut serta dalam pengelolaan operasional suatu UMKM, maka investasi tersebut bersifat sementara dan menunggu kembalinya modal yang ditanamkan. Dibandingkan dengan bank, perusahaan modal ventura memiliki beberapa keunggulan dalam mendukung usaha mikro, kecil dan menengah, antara lain:

Pertama, lembaga modal ventura menyediakan modal seperti bank, tetapi dengan bentuk yang berbeda dan persyaratan yang lebih sederhana  
rencana jaminan karena mengutamakan kelangsungan hidup komersial.

Kedua, selain modal ventura, juga memberikan dukungan yang disesuaikan dengan kebutuhan UMKM agar organisasi dapat berfungsi lebih efektif bagi kedua belah pihak. Model pendampingan ini telah menjadi ciri khas perusahaan. Dukungan tersebut dapat berupa pembinaan atau pelatihan, konsultasi, pengelolaan dan perluasan pasar bagi UMKM. inilah yang membezakan model modal ventura daripada model perbankan. Faktor lain yang menyokong modal teroka institusi sebagai alternatif ialah rangkaian akses merentas

### **Modal Awal Pendanaan**

Sejak tahun 2021, dana modal ventura menjadi mitra Kementerian Koperasi dan UMKM untuk menyalurkan dana pembangunan modal bagi koperasi kecil dan menengah melalui Program Pembiayaan Bibit (MAP) melalui organisasi pengembangan modal ventura untuk memulai atau memperluas usaha UMKMK. Program MAP bertujuan untuk mengembangkan UMKMK, khususnya UMKM yang bernilai tambah tinggi, untuk merangsang dan menggerakkan partisipasi berbagai pihak dalam mengembangkan basis permodalan UMKM, serta merangsang pengembangan permodalan jangka panjang bagi UMKM dengan menyediakan dana investasi (match dana) dengan mekanisme pelunasan pokok dana MAP oleh UMKM, secara angsuran atau sekaligus sesuai perkembangan investasi UMKMK, paling lama 5 tahun.

### **Strategi Pemasaran**

Di berbagai daerah, masalah tentang strategi marketing/pemasaran menjadi pusat perhatian, terutama produk lokal. Industri ini kebanyakan masih menggunakan metode pemasaran yang kuno. Hal ini bisa dapat membuat penurunan dalam bidang industri.

Namun, upaya untuk berkembangnya industri budaya lokal melalui pemasaran yang inovatif dan modern dapat membantu mendapatkan kembali keunggulan pasar. Kebijakan tersebut dapat mencegah hilangnya nilai budaya dan sejarah akibat pengaruh globalisasi.

Produk industri budaya lokal adalah pengecualian budaya dan seni, sering menarik pembeli asing, dan memiliki potensi ekspor yang kuat. Meski secara umum, beberapa industri tersebut merupakan usaha mikro yang mengalami kesulitan untuk memasarkannya di luar negeri.

Pertumbuhan e-commerce adalah strategi yang memungkinkan Anda memasarkan produk ke luar negeri dengan biaya lebih rendah. Sebelum itu, kita harus mengurangi kesenjangan digital, sambil mengembangkan infrastruktur Internet.

Untuk mengatasi kendala ukuran dan sumber daya, perusahaan budaya lokal dapat menerapkan strategi pengembangan koperasi, seperti kemitraan pemasaran dengan perusahaan industri budaya, lokalitas dan perusahaan lain yang saling menguntungkan. Perusahaan-perusahaan ini dapat bekerja sama satu sama lain untuk membentuk asosiasi atau jaringan untuk mempromosikan produk.

## **Membangun Kemitraan**

Pembangunan kawasan sangat bergantung pada kemitraan antara pemerintah, dunia usaha dan lembaga swadaya masyarakat. Kemitraan ini memfasilitasi koordinasi dan kerjasama. Mitra sektor swasta lokal dapat membantu memanfaatkan peluang lokal untuk mengembangkan kebijakan dan strategi yang disesuaikan dengan kebutuhan lokal.

Kunci kemitraan ini adalah mekanisme untuk mengatur dan mengoordinasikan sumber daya dan upaya berbagai pihak secara tepat.

Perencanaan dan pelaksanaan dilakukan sesuai dengan kemampuan dan keahlian masing-masing orang. Meskipun dalam proses ini penting untuk diingat, ini adalah pembentukan jaringan kerjasama dan pengembangan rasa saling percaya.

Karena keterbatasan kelembagaan dan kemitraan untuk membangun daerah, seringkali tidak stabil. Oleh karena itu, pemerintah daerah harus membantu menyediakan kemitraan seperti pelembagaan bisnis, desain kapasitas, dan implementasi rencana pembangunan.

Konsep kerjasama pembangunan daerah dikaitkan dengan pelaksanaan tanggungjawab sosial (corporate social responsibility). Mengikuti falsafah CSR, syarikat berhasrat untuk memberi tumpuan kepada mewujudkan perkongsian tempatan, mengukuhkan kapasiti tempatan, melindungi alam sekitar dan membuat sumbangan kewangan kepada pembangunan wilayah.

Kesadaran akan pentingnya CSR di kalangan pengusaha merupakan prasyarat penting untuk menarik pengusaha ke dalam kemitraan untuk pembangunan daerah. Harap dicatat bahwa ini adalah area yang membutuhkan perhatian pemerintah setempat.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **KESIMPULAN**

Pengelola kewirausahaan untuk pelaku wirausaha enuh atau sudah berpengalaman, kemampuan pelaku usaha sangat berperan dan sangat penting dalam keberhasilan suatu usaha. Kemampuan seseorang tidak cukup dilatih dalam waktu singkat namun memerlukan waktu dan proses yang lama dan perjuangan panjang.

Ada beberapa faktor yang berpengaruh dalam keberhasilan usaha baik perseorangan atau kelompok usaha, diantaranya adalah sebagai berikut:

- Mamahami tentang peningkatan kreatifitas dalam membuat produk agar pelanggan tidak bosan.
- Mamahami dan membenahi pendapatan keuntungan dalam usaha bisnis.
- Memahami dan mengembangkan produk dengan inovasi-inovasi baru, sehingga pelanggan akan tetap bertahan.
- Memahami dan mengelola Sumber Daya Manusia yang mampu bersaing dalam dunia usaha terutama memiliki ketrampilan (Skil)
- Memahami dan mengelola SDM dalam hal melatih kemampuannya belajar marketing digital sehingga strategi pemasaran lebih berkembang.

## SARAN

Kemampuan dan ketrampilan kognitif sangat diperlukan dalam mengelola kewirausahaan, karena hal ini merupakan modal untuk memulai dan menjalankan suatu bisnis, seperti kemampuan Sumber Daya Manusia dalam menawarkan produk dengan cara online atau lebih khususnya SDM bisa menggunakan jejaring sosial dengan memahami dan terampil menggunakan aplikasi digital marketing.

Kemampuan dalam mengelola produk menjadi produk baru juga sangat diperlukan, oleh karena itu, inovasi dan kreatifitas pelaku usaha terus ditingkatkan sehingga pelanggan akan puas.

Kemampuan dalam mengelola keuangan juga merupakan faktor yang penting karena hal ini menjadi modal utama dalam menggerakkan jalannya perusahaan, tanpa SDM yang mampu mengelola keuangan secara benar akan terjadi kerugian besar dalam usaha dan akhirnya usaha akan gagal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Nondiana, E, 2014 (*Peran Jejaring Sosial sebagai media. Peningkat minat Berwirausaha Mahasiswa Untuk Berbisnis Online*) (Studi Pada Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Brawijaya)
- Nugraha, A., & Wahyuni, N, 2017 *Star up Digital Businnes. Sebagai Solusi Penggerak Wirausaha Muda. Jurnal Nusamba*, 2(01).
- Nursito, S. & Nugroho.2013 (*Analisis Pengaruh Interaksi Pengetahuan Kewirausahaan dan Efikasi Digital Terhadap Intensi Kewirausahaan*). Kiat BISNIS, 05(03)
- Pradiani, T. 2017. *Pengaruh sistem Pemasaran Digital Marketing Terhadap Peningkatan Hasil Rumahan. JIBEKA*, 11(02)
- Purnama, C., & Suyanto.2010. *Motivasi dan Kemampuan Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur)* Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 12(02)
- Srirejeki, K. 2016 *Analysis Of The Use Of Sosial Media to Empower Small Micro Medium Entrepreneurship (SMESs)*. Jurnal Masyarakat Telematika dan Informasi 7(01)
- Susrini, 2017 *Peran Media Sosial di Era Modern*. UI Press
- Widyastuti, D.A, & Nuswantoro, R, 2016. *Literasi Digital Pada Perempuan Pelaku Usaha Produktif Daerah Istimewa Yogyakarta*. Jurnal ASPIKOM. 3(01)
- Yusriadi.2018. *Manajemen Perubahan dalam Reformasi menuju Informasi Technology*. Semarang: Jurnal Mitra Manajemen, 2