



Pengembangan Wirausaha Mandiri pada UMKM DI Kelurahan Tlogosari Wetan Kecamatan Pedurungan- Kota Semarang

.Djoko Santoso,¹Wyati Sadewasi,² Andhy Tri Adriyanto³

^{1,2}Magister Manajemen, Universitas Semarang, Semarang, Indonesia

³Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang, Semarang, Indonesia

djoko_hw@usm.ac.id

Abstract

Small and medium-sized micro enterprises (SMEs) have an important role to play in a country. The existence of UMKM will contribute to the increased growth and economic development of a country. UMKM emerges from people who have the initiative and courage to start a business or business. The condition of the UMKM in Kelurahan Tlogosari Wetan, a district located in the town of Semarang, is quite delightful but the development is not optimum and has not yet provided an exciting competitiveness. The method used in dedication to society is given in two forms. Firstly, the theoretical method with the approval of the dedication material that contains the importance of the development of independent and competitive entrepreneurship for UMKM as well as diversification of culinary products and evaluation with discussion and questioning. The expected outcome of UMKM entrepreneurs is among other things to improve understanding of the importance of self-employment and the importance of entrepreneurial management as well as training in making culinary products. Besides, it is hoped that scientific publications in national journals, and posters as well as can increase the turnover of partners who are moving into the UMKM enterprise

Keywords: *business management; culinary training; self-employed entrepreneurship*

Abstrak

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran penting bagi suatu negara. Keberadaan UMKM akan memberikan sumbangsih terhadap peningkatan pertumbuhan dan perkembangan ekonomi suatu negara. UMKM muncul dari orang-orang yang memiliki inisiatif dan keberanian dalam mendirikan usaha atau bisnis. Kondisi UMKM di Kelurahan Tlogosari Wetan Kecamatan Tlogosari Kota Semarang cukup menggembirakan namun perkembangan belum optimal dan belum memberikan memberikan daya saing yang menggembirakan. Metode yang dipergunakan dalam pengabdian kepada masyarakat diberikan dalam dua bentuk. Pertama, metode teoritis dengan penyuluhan yang dituangkan dalam materi pengabdian yang berisi tentang pentingnya pengembangan wirausaha mandiri dan mampu bersaing bagi UMKM serta pentingnya diversifikasi produk kuliner serta dilakukan evaluasi dengan diskusi dan tanya jawab. Hasil yang diharapkan para pengusaha UMKM antara lain mampu meningkatkan pemahaman mengenai pentingnya wirausaha mandiri dan pentingn manajemen wirausaha serta latihan membuat produk kuliner. Disamping itu harapannya publikasi ilmiah di jurnal nasional, Poster serta, mampu peningkatan omzet pada mitra yang bergerak dalam usaha UMKM,

Kata kunci: manajemen wirausaha, pelatihan kuliner; wirausaha mandiri

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai pemberi kontribusi terhadap pendapatan daerah dan berperan dalam meningkatkan perekonomian di Indonesia (Sari, 2020). Tumbuhnya UMKM juga dapat menciptakan tumbuhnya lapangan pekerjaan (Halim, 2020). UMKM terbukti telah mampu menyerap tenaga kerja. UMKM juga telah terbukti dapat bertahan



walaupun terdapat guncangan ekonomi. UMKM selain berperan dalam perluasan kesempatan kerja dan peny Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UMKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil. Statistik pekerja Indonesia menunjukkan bahwa 99,5 % tenaga kerja Indonesia bekerja di bidang UMKM (Kurniawan, 2008). Hal ini sepenuhnya disadari oleh pemerintah, sehingga UKM termasuk dalam salah satu fokus program pembangunan yang dicanangkan oleh pemerintah Indonesia. Kebijakan pemerintah terhadap UMKM dituangkan dalam sejumlah Undang-undang dan peraturan pemerintah. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil (Kuncoro, 2008, Sripo, 2010). Pada umumnya usaha kecil yang dilakukan belum memiliki keberhasilan yang baik dan masih dikelola secara tradisional bahkan kadang kadang justru menutup usahanya atau gagal. Ada berbagai faktor yang dapat menyebabkan perusahaan mengalami kegagalan, diantaranya adalah faktor ekonomi, kesalahan manajemen, dan bencana alam. Perusahaan yang mengalami kegagalan dalam operasinya akan berdampak pada kesulitan keuangan perusahaan (Sudana, 2011) .

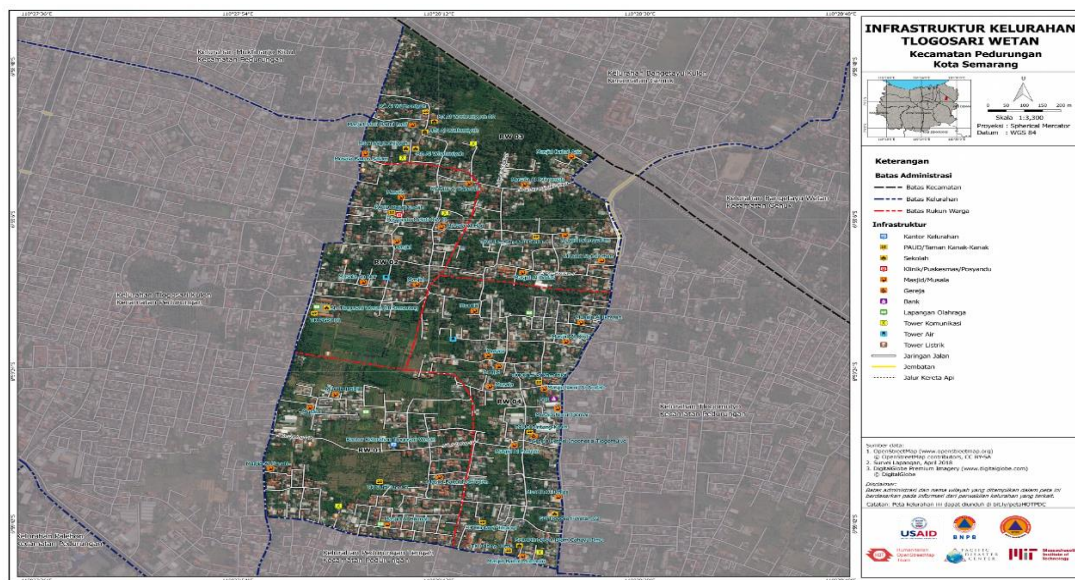
UMKM sebagai pelaku wirausaha memiliki ragam profesi dan bidang usaha semakin berkembang, salah satunya adalah wirausaha (Widnyana et al., 2019). Banyak orang yang menyebut dirinya adalah pengusaha atau wirausaha dengan hanya menjual produk di media sosial. Banyak istilah yang muncul untuk menyebut pengusaha sebagai pewirausaha, pedagang, atau bahkan tukang jualan, penjual, semua hanya soal istilah. Kewirausahaan didefinisikan sebagai proses dimana individu mengejar peluang tanpa tergantung kepada sumber daya yang saat ini mereka kuasai untuk tujuan pemanfaatan barang dan jasa di masa depan. (Hutabarat, 2017) Seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki intensi atau niat keinginan untuk membuat suatu hal yang baru yang dapat menambah nilai kepada suatu produk atau jasa tidak hanya pada bentuk akhirnya namun juga pada proses-proses pendukungnya. (B.R Baringer & Ireland, 2016)

Pelaku wirausaha harus memiliki kemandirian di dalam mengembangkan usahanya. Kemandirian dalam usaha diperlukan agar pelaku usaha tersebut dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya secara kompetitif (Purwanti, 2012). Kemandirian berwirausaha merujuk pada sikap dan kondisi usaha dengan semangat berwirausaha untuk dapat memenuhi kebutuhan dan mengandalkan kemampuan sendiri (Sukirman, 2017). Kemandirian memberikan kesempatan bagi wirausaha untuk dapat menentukan sendiri tujuan dan keputusan yang tepat bagi usahanya. Oleh karena itu, kemandirian ini penting untuk ditumbuhkan dalam diri wirausahawan agar usaha yang didirikannya dapat bersaing secara kompetitif dan memberikan hasil yang sesuai dengan yang diharapkan



Kewirausahaan mandiri bagi UMKM di Kelurahan Tlogosari Wetan merupakan salah satu kelurahan di Kecamatan Pedurungan. Kelurahan Tlogosari Wetan berada di Jl. Wolter Monginsidi Perum Dolog No.1, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang (Kode Pos 50196). Secara Geografis Kelurahan Tlogosari Wetan merupakan dataran rendah, dengan ketinggian antara 0-3 meter dari permukaan air laut dengan curah hujan rata-rata 600 mm per tahun. Sebagian besar wilayahnya terdiri dari tanah kosong dan sebagian untuk pemukiman penduduk.

Lokasi Wilayah Kelurahan Tlogosari Wetan secara geografis memiliki luas wilayah 124,515 hektare dengan batas wilayah adalah sebagai berikut. Sebelah utara ada;ah Kelurahan Banget Ayu Kulon, Sebelah timur: Kelurahan Tlogomulyo Sebelah Selatan adalah Kelurahan Pedurungan Tengah dan Sebelah Barat adalah Tlogosari Kulon. Sedangkan jumlah penduduk sampai bulan Desember 2019 sebanyak 8.571 jiwa yang terdiri jenis kelamin laki laki sebanyak 4.323 jiwa dan jenis kelamin perempuan sebanyak 4.248 jiwa yang tersebar di 4 RW yaitu RW 1 terdiri dari 11 RT, RW 2 terdiri dari 10 RT, RW 3 terdiri dari 12 RT dan RWW 4 terdiri dari 10 RT.



Gambar 1 Peta Kelurahan Tlogosari Wetan

Kegiatan ekonomi masyarakat berdasarkan data Kelurahan Tlogosari Wetan yaitu usaha kecil, petani, karyawan pabrik, pegawai negeri sipil, usaha kecil kuliner, tailor, potong rambut. toko kelontong, namun yang memiliki potensi adalah usaha kuliner, khususnya usaha kripik bonggol pingsang yang menjadi produk unggulan. Menurut Kepala Kantor Kelurahan Tlogosari Wetan usaha kuliner dari bonggol pisang di jadikan produk unggulan. Kandungan gizi bonggol pisang terdiri dari energi sebesar 43 kilokalori, protein 0,6 gram, karbohidrat 11,6 gram, kalsium



15 miligram, fosfor 60 miligram dan zat besi 1 miligram. Selain itu di dalam bonggol pisang juga terkandung vitamin B1 0,01 miligram dan vitamin C 12 miligram. Hal tersebut dari penelitian 100 gram bonggol pisang. Sumber : Direktorat Gizi, Depkes RI (1981) dalam Rukmana, R. (2005) dan sudah dikembangkan warga RT.05 RW.04 rumah Bp. Tolkah atau bisa menghubungi Bp. Tolkah +62 822-2358-0764. Menurut Hughes dan Kapoor (dalam Tarsis Tarmudji,1996) usaha atau bisnis adalah *“Business is the organized effort of individuals to produce and self for a profit, the goods and services that satisfy society’s needs. The general term business refers to all such efforts within a society or within an industry.”* Maksudnya usaha atau bisnis adalah suatu kegiatan individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

Upaya yang dilakukan para UMKM tentunya ingin mencapai keberhasilan. Untuk mencapai keberhasilan seseorang/usaha membutuhkan kemandirian berwirausaha, manajemen, atau tatanan tindakan sebagai langkah-langkah strategik agar target yang diharapkan tersebut tercapai. Dengan demikian manajemen bagi seseorang yang memiliki target sasaran menjadi sangat urgen. Itu berarti kemampuan di bidang manajemen tidak dapat lagi dipandang sebagai kebutuhan nomor dua, lebih dari itu ketrampilan ini justru menempati prioritas utama bagi setiap sosok manusia yang ingin berhasil. Singkatnya, dalam kerangka mencapai suatu keberhasilan, disyaratkan adanya kemandirian berwirausaham ketrampilan manajemen yang sesuai dengan target sasaran atau tujuan yang diharapkan. Tidak terpenuhinya persyaratan yang disebut terakhir ini, dapat dipastikan bakal mengakibatkan kegagalan. Kegagalan yang seringkali diterjemahkan sebagai wujud musibah atau kerugian.

Para pengusaha UMKM terus berusaha supaya mendapat keberhasilan usaha sebagai bentuk keberhasilan kinerja, Kinerja usaha UMKM merupakan salah satu tujuan dari setiap pengusaha. Kinerja usaha kecil dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan dalam pencapaian maksud atau tujuan yang diharapkan. Sebagai ukuran keberhasilan usaha suatu perusahaan dapat dilihat dari berbagai aspek, seperti: kinerja keuangan dan image perusahaan (Chamdan, 2010)

Upaya peningkatan usahanya masih banyak menemui kendala bagi para pengusaha kecil di kelurahan Tlogosari Wetan Kecamatan Pedurungan Kota Semarang pada umumnya adalah (1) Belum dilaksanakan kegiatan wirausaha mandiri secara optimal, sehingga usahanya belum maju;(2)Belum menggunakan manajemen usaha yang baik untuk pengembangan usaha;(3)Belum menggunakan tehnik pemasaran yang tepat; (4) Belum adanya pemahaman pentingnya pembukuan keuangan sederhana agar mudah dilakuakn pengawasan penggunaan keuangan; (5) Perlu adanya kerjasama dalam pembinaan di lapangan. Guna mengatasi beberapa kendala tersebut diperlukan adanya penyuluhan kemandirian berwirausaha, manajemen wirausaha dan



pelatihan praktik peningkatan kreativitas produk kuliner. Masih banyak usaha kecil yang belum tumbuh berkembang dengan baik, karena ada permasalahan yang cukup serius untuk diselesaikan, yaitu kemampuan kemandirian berwirausaha, pengelolaan manajemen wirausaha serta pelatihan praktik membuat produk kreatif kuliner.

Tujuan Pengabdian Kepada Masyarakat ini: (1) Memberikan kemampuan wirausaha mandiri yang benar dan berdaya saing. (3) Meningkatkan kemampuan manajemen wirausaha. (4) Meningkatkan kemampuan praktik membuat produk kreatif kuliner. Manfaat Pengabdian Kepada Masyarakat. (1) Bagi para usaha kecil di Kelurahan Tlogosari Wetan, Kecamatan Pedurungan Kota Semarang diharapkan para pengusaha UMKM akan mendapatkan manfaat berupa peningkatan pengetahuan kemandirian berwirausaha, pemahaman manajemen wirausaha dan ketrampilan praktik membuat produk kreatif kuliner. (2) Bagi Tim PKM, dapat bermanfaat mengimplementasikan ilmu wirausaha, Manajemen wirausaha, serta praktik membuat produk kreatif kuliner bagi institusi Universitas Semarang, (3) Bermanfaat sebagai sarana promosi sehingga dapat meningkatkan *value added* citra USM di Provinsi Jawa Tengah

2. METODE

Guna memberikan pemahaman dan pengetahuan dasar pentingnya berwirausaha mandiri, manajemen wirausaha serta pelatihan praktik produk kreatif kuliner. Realisasi pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di Balai Kelurahan Tlogosari Wetan Kecamatan Pedurungan Kota Semarang dengan mendatangkan kira-kira 25 pengusaha UMKM. Sedangkan materi yang diberikan penyuluhan pentingnya kemandirian wirausaha, manajemen wirausaha dan pelatihan praktik membuat produk kreatif kuliner.

Sementara itu, beberapa hal terkait dengan persiapan sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat agar supaya kegiatan dapat berlangsung dengan lancar, yaitu sebagai berikut: (1) Persiapan. (2) Berkoordinasi dengan pihak kelurahan Tlogosari Wetan Kecamatan Pedurungan Kota Semarang serta peserta pengabdian kepada masyarakat. (3) Menetapkan materi dan peserta PKM Menyipkan materi sosialisasi dan materi praktik kuliner (4) Pelaksanaan. (Tes Awal, Penyuluhan dan Pelatihan, Tes Akhir) (5) Evaluasi dan Pelaporan (Evaluasi kegiatan dari awal sampai akhir PKM, Membuat laporan PKM)

Peserta pengabdian yang terdiri dari para pengusaha kecil memiliki partisipasi yang tinggi karena membantu menyelesaikan masalah yang dihadapi pengusaha UMKM khususnya kemandirian berwirausaha manajemen wirausaha dan latihan praktik membuat produk kreatif kuliner. Keterlibatan peserta wajib aktif mengikuti dengan baik penyuluhan dan nantinya mempraktikkan serta kegiatan evaluasi pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.



3. HASIL DAN PEBAHASAN

3.1 Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Ruang Pertemuan PKK Kelurahan Tlogosari Wetan Kecamatan Pedurungan Kota Semarang yang diikuti oleh para pengusaha kecil sebanyak 15 orang, acara dilaksanakan tepat waktu jam 09.00 WIB yang dibuka langsung oleh Lurah Tlogosari Wetan Bapak Kamto SE.MM.



Gambar 2. Pembukaan Pengabdian oleh Lurah Kel.Tlogosari Wetan Bapak Kamto, SE. MM dan peserta pengabdian

Kemudian dilanjutkan pemaparan materi oleh Dr. Drs. Djoko Santoso MSi tentang “Pentingnya Wirausaha Mandiri” Kemandirian berwirausaha merujuk pada sikap dan kondisi usaha dengan semangat berwirausaha untuk dapat memenuhi kebutuhan dan mengandalkan kemampuan sendiri (Sukirman, 2017: 121). Kemandirian memberikan kesempatan bagi wirausaha untuk dapat menentukan sendiri tujuan dan keputusan yang tepat bagi usahanya. Oleh karena itu, kemandirian ini penting untuk ditumbuhkan dalam diri wirausahawan agar usaha yang didirikannya dapat bersaing secara kompetitif dan memberikan hasil yang sesuai harapan. Jadi kemandirian itu adalah usaha seseorang untuk bertahan dalam kelangsungan hidupnya tanpa mengandalkan orang tua, saudara dan tergantung pada porang lain serta adanya kebebasan dalam mengambil inisiatif atau keputusan untuk mengatur diri sendiri bisnisnya. Wirausaha adalah orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumberdaya dan mengambil tindakan yang tepat untuk menjalankan usaha dalam mencapai tujuan organisasi (keuntungan yang optimal. Sedangkan manfaat Wirausaha mandiri adalah (a) Memiliki kebebasan untuk mengaktualisasi potensi yang dimiliki. Banyak wirausaha yang berhasil mengelola usahanya karena menjadikan keterampilan atau hobinya menjadi



pekerjaan.(b) Memiliki peluang untuk berperan bagi masyarakat. Dengan berwirausaha kita memiliki kesempatan untuk berperan bagi masyarakat dengan menciptakan produk yang dibutuhkan masyarakat. (c) Dapat menjadi motivasi tersendiri untuk memulai berwirausaha. Penyebab kegagalan wirausaha mandiri adalah (a) Perencanaan kurang matang, (b) Rendahnya kualitas manajemen.(c) Kuarang modal, (d) Tiadak memeiliki etos kerja yang tinggi. (e) Bakat tidak cukup, (f) Tiadak memiliki semangat berwirausaha. (g) Kurang pengalaman, (h) Lemahnya pemesaran serda (lokasi tidak strategis).



Gambar 3. Pemaparan materi Kemandirian Wirausaha oleh Dr.Drs. Djoko Santoso. MSi

Kemudian penyajian materi kedua disampaikan oleh Dr. Andhy Tri Adriyanto,SE., M.M dengan materi Manajemen UKM. Manajemen bisnis adalah sebuah sistem pengelolaan semua aktivitas dalam perusahaan, yang mencakup SDM, dana, bahan baku, peralatan, hingga pemasaran. Manajemen bisnis adalah aktivitas perencanaan, pengerjaan, dan pengawasan terhadap sebuah usaha atau bisnis. Tujuan dari kegiatan tersebut adalah untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan sebelumnya. Manajemen bisnis bisa diartikan juga sebagai segala upaya yang dijalankan sesuai rencana untuk meraih target penjualan atau keuntungan. Apa manfaat Manajemen Bisnis yaitu (a) Mengelola Sumber Daya dan Waktu Dalam business management yang baik, sumber daya dan waktu adalah aspek yang sangat penting. Saat mengatur sumber daya dan waktu didalam bisnis, maka dalam praktiknya semua akan mudah terorganisir dan efektif dalam penerapannya.



Gambar 4. Pemaparan materi Manajemen Bisnis oleh Dr. Andhy Tri Adriyanto, S.E., M.M

(b) Membantu Menyusun Strategi Bisnis, Menyusun strategi bisnis adalah pondasi awal dari sebuah bisnis yang sehat. Hal ini berguna untuk merancang, mendesain seperti apa kedepannya bisnis akan berjalan, serta mengurangi tingkat risiko kerugian dan masalah masalah yang sering terjadi dilapangan. Sebagai contoh, bisa membuat rancangan produk yang akan jual serta mencari target market produk, sehingga dalam pemasaran kedepan lebih mudah dalam mencari konsumen atau pelanggan: (a) Perilaku Bisnis Positif, Beberapa dampak menciptakan perilaku bisnis yang positif, seperti, mendorong rasa optimisme dalam menatap usaha kedepan. Pelaku bisnis menjadi kooperatif, meningkatkan kedisiplinan dan konsistensi dalam menjalankan manajemen bisnis yang baik. (b) Menyusun Target Kerja, menyusun target kerja juga salah satu step dalam menjalankan manajemen bisnis yang baik, karena dengan penerapan target kerja memiliki acuan tentang perusahaan sudah berkembang ataupun mundur. Hal ini dapat mengurangi risiko kerugian dalam jangka panjang, sehingga bisa segera mendiagnosa dan mencari solusi. (c) *Awareness* Risiko dan Ancaman, sebagai pelaku bisnis harus bisa berpikir dan memiliki rencana ke depan, serta memiliki kesadaran akan adanya ancaman dan risiko. Dan dengan menerapkan manajemen yang baik bisa mengurangi risiko diatas, sedikit banyak sudah memiliki solusi seketika masalah itu terjadi.

Adapun Jenis-jenis Manajemen Bisnis yaitu (a) Manajemen Keuangan, manajemen keuangan adalah kegiatan yang mencakup penggunaan dan pengelolaan anggaran usaha yang



bertujuan demi kelancaran dan keberlangsungan bisnis. Memiliki berbagai kegunaan, membuat presentasi menjadi alat peyakinan dan pengajaran yang ampuh. (b).Manajemen SDM ,adalah bidang dalam manajemen yang bertanggung jawab untuk merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, dan mengendalikan kegiatan terkait sumber daya manusia di suatu organisasi. Ini mencakup segala hal yang terkait dengan karyawan, mulai dari perekrutan, pengembangan, evaluasi kinerja, hingga manajemen kompensasi dan manfaat. Manajemen SDM Memiliki berbagai kegunaan, membuat presentasi menjadi alat peyakinan dan pengajaran yang ampuh. (c) Manajemen Operasional dibutuhkan dalam berbagai jenis organisasi, termasuk perusahaan manufaktur, jasa, dan bisnis jasa. Dalam perusahaan manufaktur, manajemen operasional digunakan untuk menentukan cara terbaik untuk mengatur pabrik, membuat produk, dan mengelola inventori. Dalam jasa, manajemen operasional digunakan untuk menentukan cara terbaik untuk mengelola layanan yang diberikan kepada pelanggan. Manajemen operasional Memiliki berbagai kegunaan, membuat presentasi menjadi alat peyakinan dan pengajaran yang ampuh.

Apakah Pengertian UMKM, UMKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Usaha mikro, kecil dan menengah atau yang sering disingkat UMKM ialah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. UMKM merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan menengah serta perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. UMKM di Indonesia berkontribusi signifikan ketika krisis yang dialami pada periode 1998 sampai dengan 2000. UMKM di Indonesia telah mendapat perhatian dan pembinaan dari pemerintah dengan membuat portofolio kementerian yaitu Menteri Koperasi dan UKM (www.depkop.go.id diakses pada 10 Juni 2020).

Ciri-ciri UMKM (a) Jenis komoditi yang dijual tidak mudah berubah; (b)Tempat usaha umumnya menatap dan tidak berpindah; (c) Administrasi keuangan yang dilakukan masih relatif sederhana;(d) Adanya pemisahan antara keuangan keluarga dan keuangan usaha. (e)Mulai dibuatkan pencatatan; (f)Memiliki izin usaha; (g)Memiliki NPWP; (h)Pemilik memiliki kecakapan dalam berwirausaha; (i) Modal sudah dapat diakses dari unsur perbankan; Sedangkan Target Sasaran Bisnis UMKM adalah (a)Jangka Pendek (3-12 bulan)rekrutmen tenaga kerja, membangun sistem kerja, pengenalan produk baru atau prosentase target penjualan. (b) Jangka Menengah (1-5 tahun), Manajer pemasaran menargetkan sasaran penjualan sebesar 7 persen dalam 3 tahun. (c) Jangka Panjang (>5 tahun). Bagaimana merumuskan Strategi Bisnis yaitu: (a) Menetapkan Sasaran Strategi Ada berbagai jenis strategi trading yang bisa digunakan. Agar bisnis berjalan lebih lancar, dalam proses menyusun strategi bisnis sebaiknya memilih jenis strategi yang paling sesuai dengan bisnis.



Jika salah memilih strategi, banyak sumber daya yang akan terbuang sia-sia. Membangun strategi bisnis adalah sesuatu yang harus diketahui oleh setiap pengusaha. Namun, selain strategi bisnis, seorang pengusaha juga harus mampu merumuskan strategi pemasaran. Salah satu jenis pemasaran yang paling efektif saat ini adalah pemasaran digital. (b) Menganalisis Organisasi dan Lingkungan SWOT

Dengan menganalisis lingkungan menggunakan analisis SWOT gunanya agar lebih tau mengenai bisnis atau usaha yang akan di bangun. (b) Menyesuaikan Organisasi dan Lingkungan, Langkah ini tertuju pada lingkungan ekonomi dan industri secara umum tempat bisnis beroperasi. Sangat penting untuk memiliki inventaris, baik secara kualitatif maupun kuantitatif, dari jenis produk bisnis yang tersedia.



Gambar 5. Pemaparan materi dan Praktik membuat roti Pizza G otan “Tlogosari Wetan”

4. PENUTUP

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang pengembangan wirausaha mandiri pada UKM di Kelurahan Tlogosari Wetan, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang akan bisa membantu peningkatan usaha kecil dengan memberikan penyuluhan pentingnya kemandirian wirausaha, dan manajemen UKM, serta praktik kuliner roti pizza mini. Saran bagi program pengabdian kepada masyarakat ini adalah agar bisa dilakukan pada usaha kecil yang lain di lingkungan kota Semarang dan dapat dilaksanakan pengabdian kepada masyarakat selanjtan dengan teori usaha serta praktik yang lebih luas lagi sehingga akan mendatangkan manfaat bagi pelaku usaha kecil



DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, *Undang-Undangtentang Usaha Mikro,Kecildan Menengah,No.20 Tahun 2008*
- B.R Baringer & Ireland, R. (2016). *Entrepreneurship*. Edinburgh: Pearso
- Basrowi. (2011). *Kewirausahaan*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Buchori,Alma.2005.*Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*.PenerbitAlfabeta.Bandung.
- Bulan, Tengku PL, 2017, Pengaruh Diversifikasi Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Juragan Jasmine Langsa, *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, Vol 6, No. 1, Mei 2017/ISSN 2252-844X <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-jenis-dan-perkembangan-umkm-di-indonesia/>
- Hutabarat, Z. (2017). Minat Mahasiswa Untuk Menjadi Wirausahawan. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 22.
- Kolter, philip.Kartajaya,Herman.Setiawan,Iwan.2020. *Marjeting4.0.Bergerak dari Tradisional ke Digital*.PT Gramesia.Jakarta
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2012. *Principles of Marketing*, 14th ed. Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, One Lake Street, Upper Saddle River, New Jersey 07458.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2008. *Prinsip- prinsip Pemasaran*. Terjemahan olehAlexander Sindoro. Jilid I. Edisi 12. Jakarta:Erlangga
- Naimah, R. J., Wardhana, M. W., & Haryanto, Rudi Febrianto, A. (2020). Penerapan Digital marketing Sebagai Strategi Pemasara UMKM.*JurnalIMPACT: Implementati onand Action*,2(2), 39 <https://doi.org/10.31961/impact.v2i2.844>
- Ning Rahayu. 2018. 10 Manfaat Internet Marketing bagi Bisnis. Akses online www.wartaekonomi.co.id/read178295/10-manfaat-internet-marketing-bagi-bisnis. Akses online Senin 23 November 2020
- Purwana, D., Rahmi, R., dan Aditya, S. (2017). Pemanfaatan digital marketing bagi usahamikro, kecil, dan menengah (UMKM) di kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Rudiantara*.2019.*Strategi Kewirausahaan Usaha Digital Sebuah Panduan untuk UMKM Startup,dan E-Commerce*.Penerbit CFDS
- Santoso.Djoko.2016.*Gus-Ji-Gang Dalam PraktikBisnis,Studi Kasus Usaha BordirKeluarga di Kecamatan Gebog-Kabupaten Kudus*. PenerbitUKSW.Salatig
- Saraswati dan Hastasari. 2020. Strategi Digital Content Marketing pada Akun Media Sosial Instagram Mojok.co dalam Mempertahankan Brand Engagement. *Jurnal Biokultur*, Vol. 9,
- Taiminen, H. M., dan Karjaluto, H. (2015). The usage of digital marketing channels in SMEs. *Journal of small business and enterprise development*, 22(4), 633-651
- Tjiptono, Fandy. 2006, *Strategi Pemasaran*, Penerbit Andi, Jogjakarta
- Tjiptono, Fandy. 2004.*Kewirausahaan*, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat.