

Peningkatan Kemampuan Manajemen UMKM Ekowisata Pancoh

Alien Akmalia¹

¹Program Studi Manajemen, Fak. Ekonomi dan Bisnis UMY
Jl. Brawijaya Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta, 082138170869
alien_akmalia@umy.ac.id

Abstrak

Latar belakang kegiatan pengabdian ini berangkat dari permasalahan manajemen usaha yang dihadapi para pelaku UMKM di wilayah Ekowisata Dusun Pancoh, Girikerto, Turi, Sleman, Yogyakarta. Tujuan program KKN-PPM ini adalah untuk membantu memecahkan permasalahan manajemen usaha yang dihadapi oleh usaha mikro kecil menengah yang ada di wilayah khalayak sasaran. Metode yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan adalah melalui penyuluhan, demonstrasi, praktik dan pendampingan. Hasil dari program ini yaitu; (1) aspek umum, hasilnya: khalayak sasaran termotivasi untuk mengembangkan usaha yang telah dijalankan. Khalayak sasaran sudah memahami pentingnya melakukan berbagai upaya untuk mengembangkan usaha. (2) Aspek keuangan, dalam aspek ini khalayak sasaran sudah memahami pentingnya melakukan pemisahan keuangan pribadi dan keuangan usaha dan bertekad untuk mengaplikasikannya. Selain itu, peserta pelatihan juga sudah memiliki pengetahuan pencatatan keuangan di buku kas dan membuat laporan keuangan bagi UMKM. Peserta juga sudah melakukan pencatatan keuangan untuk usahanya melalui program pendampingan. (3) Aspek pemasaran, khalayak sasaran sudah memahami pentingnya promosi produk yang mereka jual, cara-cara melakukan promosi, serta berbagai media promosi yang bisa digunakan sehingga dapat survive dalam persaingan. Selain itu, Dusun Pancoh juga telah memiliki website resmi dengan alamat www.ekowisatapancoh.com. Website resmi milik Dusun ini, nantinya akan digunakan sebagai media promosi bagi dusun untuk menarik lebih banyak wisatawan.

Kata kunci: Manajemen Usaha, Keuangan, Pemasaran

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional (Bank Indonesia, 2014). UMKM berperan dalam pertumbuhan ekonomi maupun penyerapan tenaga kerja. Selain itu UMKM terbukti tidak terpengaruh terhadap krisis. Manajemen usaha yang efektif bagi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) maupun Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan hal yang sangat penting. Setiap pelaku usaha wajib memiliki kemampuan manajerial yang baik. Menurut Ghazzan (2011), tujuan dari hal tersebut adalah agar wirausaha memiliki daya pikir dan keterampilan teknis manajerial yang diperlukan dalam pengelolaan suatu usaha kecil.

Tabel 1. Gambaran Umum Kondisi Khalayak Sasaran

Uraian	Kondisi Khalayak Sasaran
Alamat	Dusun Pancoh, Girikerto, Turi, Sleman, D.I. Y
Jumlah KK	159 KK
Kadus	Purwadi (54 th)
Luas Wilayah Dusun	3ha
Potensi Wilayah	Sebagai Lokasi Ekowisata

Sumber: dokumen penulis

Mitra dalam Program KKN PPM ini adalah Dusun Pancoh, Girikerto, Turi, Sleman, Yogyakarta. Secara ringkas, gambaran mitra nampak pada tabel 1.

Latar belakang kegiatan pengabdian masyarakat KKN-PPM ini berangkat dari permasalahan manajemen usaha yang banyak dihadapi oleh para pemilik UMKM yang berada di wilayah Ekowisata Dusun Pancoh, Girikerto, Turi, Sleman, Yogyakarta. Mata pencaharian utama masyarakat Dusun Pancoh ini sebagian besar adalah petani salak. Banyak suka duka dalam menjalani profesi ini. Salah satu kendala yang dihadapi oleh para petani salak adalah rendahnya harga salak pada saat musim salak. Ketika musim panen salak, harga salak per kg dapat menyentuh harga Rp. 1200,00. Hal Keadaan ini mendorong warga untuk memiliki sumber pendapatan lain selain dari bertani salak. Salah satu pilihan warga Dusun Pancoh adalah dengan menjalankan wirausaha. Ada beberapa bidang usaha yang digeluti oleh warga di Dusun ini. Jenis bidang usaha dan perkiraan jumlah pelaku usaha dibidang tersebut berdasarkan hasil wawancara dengan Purwadi (2018) yang merupakan Kepala Dusun setempat disajikan pada tabel.2 berikut.

Tabel 2. Bidang Usaha dan Jumlah Pelaku Usaha di Dusun Pancoh

No	Bidang Usaha	Jumlah Pelaku Usaha
1	Pengepul Salak	5
2	Dodol Salak	2
3	Olahan Sampah	2
4	Kelompok Jahit	3
5	Kelontong	10
6	Laundry	2
7	Ternak Burung Puyuh	5
8	Usaha perikanan air tawar	6
9.	Dusun Wisata	Dikelola oleh Dusun
	Total	32 UMKM +1 Usaha milik dusun

Sumber: Hasil wawancara dengan Kadus Pancoh (Desember, 2018)

Selain usaha-usaha perorangan, di Dusun Pancoh ini merupakan Dusun Ekowisata. Menurut *The International Ecotourism Society* (2015) ekowisata adalah perjalanan yang bertanggung jawab ke daerah-daerah alami yang melestarikan lingkungan, menopang kesejahteraan masyarakat setempat, melibatkan interpretasi serta pendidikan lingkungan hidup. Atraksi wisata yang ditampilkan meliputi: Embung (Waduk), Susur Sungai, membajak sawah dan menanam padi, edukasi biogas sapi, memetik salak pondoh dan bumi perkemahan. Kegiatan wisata Ekowisata ini dikelola oleh Dusun yang dalam pelaksanaannya melibatkan seluruh warganya. Bentuk keterlibatan warga ini sangat bermacam-macam. Mulai dari instruktur outbound, guide obyek wisata, maupun sebagai penyedia *homestay*. Sehingga pada dasarnya hampir seluruh warga Dusun Pancoh ini adalah pelaku usaha.

Berdasarkan komunikasi langsung dengan Purwadi (2018) Kadus Dusun Pancoh, walaupun banyak warga Dusun Pancoh yang memiliki usaha, bahkan Dusun pun memiliki usaha yang dikelola bersama seluruh warganya namun belum ada warganya yang mengelola usahanya secara profesional dengan memperhatikan pengelolaan manajemen usaha yang baik. Menurut beliau, lokasi Desanya sudah sering dipakai sebagai lokasi KKN, namun program yang dijalankan belum ada yang menyentuh aspek manajemen usaha bagi warganya. Oleh karena itu adanya penyuluhan terkait manajemen usaha merupakan hal yang diperlukan untuk meningkatkan daya saing UMKM diwilayahnya. Tujuan program KKN-PPM ini adalah untuk membantu memecahkan permasalahan manajemen usaha yang dihadapi oleh usaha mikro kecil menengah yang ada di wilayah khalayak sasaran.

Metode Pelaksanaan

Berdasarkan pada latar belakang serta survey yang telah dilakukan, identifikasi permasalahan yang ada pada usaha ini, antara lain sebagai berikut:

Tabel 3. Prioritas Masalah Khalayak Sasaran

Permasalahan	
Aspek Umum	Belum merata dan optimalnya semangat berwirausaha para pemilik UMKM di Dusun Pancoh. Khalayak sasaran kurang memiliki semangat untuk mengembangkan usahanya. Mereka cenderung pasif dalam memasarkan produknya. Padahal potensi untuk meningkatkan penjualan maupun melakukan ekspansi usaha sangat besar. Terlebih di dusun ini merupakan Dusun Ekowisata yang sudah cukup dikenal.
Aspek Keuangan	Belum memisahkan antara keuangan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan keuangan untuk usaha. Belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang pencatatan keuangan usaha (UMKM)

Aspek Pemasaran	Belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang pentingnya promosi dalam meningkatkan penjualan.
------------------------	--

Sumber: dokumen penulis

Beberapa solusi yang ditawarkan serta target luaran yang diharapkan, berdasarkan pada identifikasi permasalahan yang terjadi pada Khalayak sasaran di Dusun Pancoh, Girikerto, Turi, Sleman, Yogyakarta, adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Solusi dan Target Luaran

	Permasalahan	Solusi	Target luaran
Aspek Umum	Semangat berwirausaha khalayak sasaran masih belum merata dan optimal.	Menumbuhkan semangat/ motivasi untuk mengembangkan usaha.	Khalayak sasaran termotivasi untuk mengembangkan usaha
Aspek Keuangan	Belum memisahkan antara keuangan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan keuangan untuk usaha.	Memberikan wawasan pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan cara melakukan pencatatan transaksi keuangan di buku kas.	Khalayak sasaran memahami pentingnya adanya pemisahan keuangan usaha dan menerapkannya. Selain itu khalayak sasaran bisa membuat pencatatan transaksi keuangan di buku kas.
Aspek Pemasaran	Belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang pencatatan keuangan usaha (UMKM)	Memberikan wawasan yang memadai tentang pembuatan Laporan Keuangan bagi UMKM	Khalayak sasaran dapat mengaplikasikan pembuatan laporan keuangan untuk usahanya.
Aspek Pemasaran	Belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang pentingnya promosi dalam meningkatkan penjualan.	Memberikan pengetahuan tentang pemasaran khususnya pentingnya promosi produk serta media yang dapat digunakan sehingga penjualan dapat meningkat.	Memiliki kesadaran untuk mempromosikan produk dan menerapkan dalam usaha milik khalayak sasaran.

Metode Pelaksanaan yang dilakukan dalam program pengabdian ini adalah melalui penyuluhan, demonstrasi, praktik dan pendampingan. Secara rinci pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan bagi mitra adalah sebagai berikut:

1. Penyuluhan menumbuhkan semangat mengembangkan usaha
2. Penyuluhan tentang pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan keuangan usaha
3. Penyuluhan tentang pembuatan laporan keuangan UMKM
4. Penyuluhan pentingnya promosi produk dalam memenangkan persaingan usaha
5. Penyuluhan pembuatan dan *maintenance* Website Ekowisata Pancoh

Khalayak sasaran yang dituju dalam program pengabdian masyarakat pendampingan pemasaran dan keuangan ini adalah UMKM yang berada di wilayah Dusun Pancoh, Girikerto, Turi, Sleman, Yogyakarta. Kegiatan pengabdian masyarakat ini selain dilakukan dengan melakukan penyuluhan, demonstrasi dan praktik, juga dilanjutkan dengan pendampingan, sehingga ketika terjadi kesulitan dalam praktek operasional sehari-hari bisa membantu memberikan solusi.

Hasil dan Pembahasan

Berikut akan diuraikan hasil dan pembahasan dari hasil pelaksanaan program kemitraan masyarakat di Dusun Pancoh, Girikerto, Turi, Sleman, Yogyakarta.

1. Penyuluhan menumbuhkan semangat mengembangkan usaha

Penyuluhan dalam rangka menumbuhkan semangat berwirausaha dan mengembangkan usaha telah terlaksana dengan lancar. Pada awalnya penyuluhan hanya akan diberikan kepada warga Dusun Pancoh yang sudah memiliki usaha, akan tetapi dalam realisasinya tidak hanya warga yang sudah memiliki usaha saja yang mengikuti penyuluhan ini. Warga yang belum memiliki usaha, namun berniat untuk membangun sebuah usaha juga antusias mengikuti pelatihan ini.

Gambar 1. Peserta pelatihan 'menumbuhkan semangat mengembangkan usaha' dengan antusias



Sumber: dokumen penulis

Latar belakang peserta yang berbeda, dilihat dari sudut pandang sudah atau belum memiliki usaha mendorong pemateri untuk menyesuaikan dengan kondisi peserta tersebut. Pemateri tidak hanya memberikan motivasi untuk mengembangkan usaha, melainkan juga memberikan motivasi untuk memulai usaha. Sebelum dimulai pelatihan, pemateri memberikan pretest. Peserta diminta untuk menjawab pertanyaan pada lembar pretest yang telah disiapkan. Setelah selesai pelatihan, peserta juga diminta menjawab pertanyaan-pertanyaan (post-test)

Gambar 2. Peserta Pelatihan mengisi beberapa pertanyaan (*Pre-Test*)



Sumber: dokumen penulis

Tujuan diberikannya pre-test dalam pelatihan ini adalah untuk mengetahui sejauh mana para pemilik UMKM di wilayah Pancoh memiliki semangat untuk mengembangkan usaha. Responden diberikan 15 item pertanyaan untuk mengukur keinginan mereka dalam mengembangkan usaha. Dari hasil pre-test yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa sebesar 78% dari responden, sudah merasa cukup dengan usaha yang telah dijalankannya dan tidak berfikir untuk mengembangkan usahanya. 21% memiliki kesadaran/merasa perlu untuk mengembangkan usahanya namun tidak ada usaha yang dilakukan. Sisanya 1% sudah menyadari perlunya mengembangkan usaha, namun terkendala dengan beberapa permasalahan.

Setelah dilakukan pre-test, peserta diberikan penyuluhan “Menumbuhkan Semangat Wirausaha dan Mengembangkan Usaha. Penyuluhan diberikan oleh Alien Akmalia, S.E., M.Sc, Dosen Program Studi Manajemen FEB UMY. Peserta pelatihan yang terdiri dari warga Pancoh Wetan dan Pancoh Kulon sangat antusias mengikuti pelatihan ini. Hal ini dapat diukur dari keterlibatan peserta dalam diskusi. Peserta pelatihan sangat aktif bertanya, mengemukakan pendapat, berkonsultasi terkait dengan usaha yang dijalankannya maupun menanggapi pendapat yang dikemukakan oleh peserta lain.

Di akhir pelatihan, peserta diberikan soal post-test. Berdasarkan hasil post-test, menunjukkan perbedaan hasil yang signifikan terkait motivasi peserta untuk mengembangkan

usaha pada saat sebelum dan sesudah pelatihan. Setelah pelatihan, 100% peserta termotivasi untuk mengembangkan usahanya, walaupun masih ada beberapa yang merasa terkendala dengan permasalahan untuk mengembangkan usaha. Sebagian permasalahan yang mereka keluhkan adalah tidak adanya modal usaha untuk mengembangkan usahanya. Walaupun begitu, setelah diberi pelatihan peserta mengungkapkan jika tekad dan kemauan untuk bisa mengembangkan usaha merupakan modal yang utama untuk dapat mengembangkan usaha. Dapat disimpulkan, warga Dusun Pancoh yang mengikuti pelatihan termotivasi untuk mengembangkan usahanya.

2. Penyuluhan tentang pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan keuangan usaha

Penyuluhan ke dua yang diberikan kepada para pemilik usaha dan yang memiliki keinginan untuk membuka usaha bagi warga Dusun Pancoh adalah penyuluhan tentang pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan keuangan usaha. Pelatihan yang diikuti oleh warga Dusun Pancoh ini telah berjalan lancar. Pelatihan ini berangkat dari keluhan beberapa warga pemilik usaha di Dusun Pancoh ketika observasi lapangan dilakukan. Warga merasa kesulitan untuk mengetahui perkembangan usahanya. Selama ini warga pemilik usaha hanya menerapkan prinsip “yang penting usahanya jalan”. Hal ini tentunya menjadi problem dalam menjalankan sebuah usaha.

Gambar 3 Penyuluhan Pentingnya Pemisahan Keuangan Pribadi dan Keuangan Usaha



Sumber: dokumen penulis

Berangkat dari keluhan warga tersebut, maka dipandang perlu untuk melakukan pelatihan ini. Salah satu penyebab sulitnya mengetahui perkembangan suatu usaha adalah tidak adanya pemisahan keuangan untuk kepentingan pribadi/rumah tangga dengan keuangan untuk usaha. Pencampuran keuangan ini menyebabkan maju mundurnya suatu usaha sulit terdeteksi. Bisa saja pada saat tertentu pemilik usaha merasa usahanya maju/memperoleh keuntungan, padahal sebenarnya usaha tersebut sedang mengalami kemunduran/rugi yang mana hal ini dimungkinkan terjadi karena ada sumber pendapatan lain diluar usaha yang masuk ke kantong

pemilik. Begitu pula sebaliknya, bisa saja pemilik usaha merasa usahanya sedang mengalami kerugian, padahal kondisi yang sebenarnya perusahaan justru memperoleh laba yang besar. Hal tersebut bisa terjadi dimungkinkan salah satunya karena si pemilik memiliki pengeluaran yang besar pada saat tersebut yang mana sumber nya diambilkan dari pendapatan usaha tersebut.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka pemisahan keuangan untuk kepentingan pribadi/rumah tangga dan keuangan untuk usaha menjadi sangat penting. Melalui pemisahan keuangan ini akan dapat diketahui laba/rugi suatu usaha dengan jelas. Pemilik usaha menjadi lebih mudah dalam mengontrol perkembangan usahanya. Jika pemilik usaha mengetahui posisi laba atau rugi atas usaha yang dijalankannya tentunya mereka juga akan lebih mudah menentukan strategi untuk memajukan usahanya.

Gambar 4. Foto bersama seluruh peserta usai pelatihan



Sumber: dokumen penulis

3. Penyuluhan tentang pembuatan laporan keuangan UMKM

Laporan Keuangan merupakan proses akhir dari akuntansi. Keberadaan laporan keuangan menjadi bagian yang sangat penting bagi sebuah perusahaan termasuk didalamnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Laporan Keuangan bagi UMKM tidak serumit laporan Keuangan bagi Perusahaan besar. Bank Indonesia telah menerbitkan format laporan keuangan khusus bagi UMKM yang lebih sederhana dan aplikatif bagi pelaku UMKM. Adanya format khusus laporan keuangan bagi UMKM belum banyak diketahui oleh para pelaku usaha itu sendiri. Sehingga adanya sosialisasi dan penyuluhan penyusunan Laporan Keuangan menjadi sangat penting bagi warga Dusun Pancoh.

Gambar.5 Peserta pelatihan mengerjakan soal pre-test pembuatan laporan keuangan bagi UMKM.



Sumber: dokumen penulis

Laporan Keuangan merupakan salah satu syarat bagi pelaku usaha ketika mereka ingin mengakses tambahan modal usaha ke Perbankan. Kurangnya pengetahuan pelaku usaha tentang persyaratan tersebut banyak menjadi penghambat ketika mengakses pinjaman ke perbankan. Pada saat sebelum penyuluhan, warga diberikan beberapa pertanyaan (pre-test). Hasilnya 98% warga Dusun Pancoh yang mengikuti pelatihan belum memiliki laporan keuangan untuk usahanya. Banyak peserta pelatihan yang berpendapat bahwa membuat laporan keuangan merupakan hal yang sulit dan rumit. Sulit dan rumit merupakan hal yang sudah tertanam dibenak mereka ketika berbicara tentang laporan keuangan. Walaupun ketika ditanya apakah sudah pernah belajar membuat laporan keuangan, 98% dari peserta pelatihan menjawab belum pernah. Laporan Keuangan yang sulit merupakan persepsi dari sebagian besar peserta pelatihan. Dan mereka juga tidak begitu memahami kegunaan dari laporan keuangan tersebut. Oleh karena itu para pelaku usaha tersebut cenderung mengabaikan hal ini. Sebagian dari mereka juga merasa tidak punya waktu untuk membuat laporan keuangan.

Setelah dilakukan pre-test, warga mengikuti penyuluhan pembuatan laporan keuangan bagi UMKM. Pemateri menjelaskan cara membuat laporan keuangan bagi UMKM sesuai dengan format Laporan Keuangan bagi UMKM yang diterbitkan oleh Bank Indonesia. Peserta sangat antusias mengikuti sesi materi ini. Hal ini dibuktikan dari antusiasme peserta yang menanyakan beberapa kasus terkait dengan pencatatan keuangan sesuai bidang usaha yang mereka jalankan. Beberapa peserta juga tertarik untuk menanggapi pertanyaan dari peserta yang bertanya. Proses penyampaian materi berlangsung lancar diselingi oleh suasana diskusi yang hidup dari para peserta pelatihan.

Gambar.6 Peserta dibagi dalam kelompok-kelompok kecil untuk menyelesaikan membuat laporan keuangan bagi usaha salah satu anggota kelompok.



Sumber: dokumen penulis

Gambar 7. Perwakilan kelompok memaparkan hasil diskusi kelompoknya.



Sumber: dokumen penulis

Setelah disampaikan materi Pembuatan Laporan Keuangan bagi UMKM, peserta dibagi kedalam kelompok-kelompok kecil yang terdiri dari empat sampai dengan lima orang tiap kelompok. Peserta diberikan Fotocopy format laporan keuangan (sesuai format laporan keuangan yang diterbitkan oleh Bank Indonesia) yang masih kosong. Masing-masing kelompok diminta praktek membuat laporan keuangan salah satu dari anggota kelompok (sesuai kesepakatan) selama satu bulan terakhir. Tujuan dari dibuatnya kelompok ini adalah supaya peserta dapat saling berdiskusi sehingga yang belum paham diharapkan dapat semakin paham karena mendapat transfer ilmu dari peserta lain dalam kelompok tersebut. Peserta sangat antusias membuat laporan keuangan bagi salah satu anggota kelompoknya. Proses diskusi dalam kelompok berjalan dengan baik.

Setelah selesai menyelesaikan laporan keuangan bagi salah satu anggota kelompoknya, beberapa perwakilan kelompok diminta untuk maju kedepan memaparkan hasil diskusi kelompoknya. Peserta yang lain menyimak dan memberikan tanggapan. Proses pemaparan hasil diskusi berjalan lancar. Pemateri memberikan kesimpulan dari materi yang disampaikan. Pada akhir sesi penyuluhan ini, peserta kembali dibagikan kertas yang berisi beberapa pertanyaan (*post-test*). Berdasarkan hasil *post-test* 100% peserta menganggap penting adanya laporan keuangan bagi setiap pelaku usaha. 68% merasa membuat laporan keuangan mudah, 31 % cukup mudah, dan sisanya mengaku masih kesulitan membuat laporan keuangan.

4. Penyuluhan pentingnya promosi produk dalam memenangkan persaingan usaha

Gambar 8 Penyampaian materi oleh narasumber pelatihan 'Pentingnya promosi produk dalam memenangkan persaingan usaha'



Sumber: dokumen penulis

Menurut Swastha (2000), promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mempengaruhi seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Sedangkan menurut Kotler (2000), promosi merupakan bagian dan proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan

pasar dengan menggunakan komposisi bauran promosi “*promotional mix*”. Dari dua definisi yang diungkapkan oleh ahli pemasaran tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap pelaku usaha perlu melakukan promosi produknya, baik itu pengusaha besar maupun para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

Jumlah pelaku usaha di Dusun Pancoh tergolong tidak sedikit. Pemahaman yang baik tentang pentingnya promosi produk sangat penting dimiliki oleh para pelaku UMKM untuk dapat memenangkan persaingan. Oleh karena itu, pada rangkaian kegiatan pengabdian ini diadakan penyuluhan pentingnya promosi produk khususnya produk UMKM dengan Narasumber Taufiq Ainun Ulya, S.E. Narasumber merupakan alumni Prodi Manajemen FEB UMY yang selain berprofesi sebagai *branch manager* di salah satu perusahaan Ekspedisi yang berkantor di Yogyakarta juga sudah beberapa tahun menjalankan usaha mebel beliau juga sekaligus sebagai founder komunitas Youthpreneur (komunitas bagi para mahasiswa yang ingin berwirausaha), Ahad Morning dan beberapa pengalaman lain di dunia wirausaha. Oleh karena itu, walaupun berusia masih sangat muda, namun berbagai pengalaman di dunia usaha cukup banyak sehingga beliau di anggap mumpuni untuk menyampaikan materi tentang pentingnya promosi produk bagi UMKM.

Sebelum diberi penyuluhan, belum banyak peserta yang menyadari pentingnya promosi produk. Berdasarkan komunikasi langsung (2019) yang dilakukan kepada beberapa warga, hasilnya mereka belum menganggap perlu untuk melakukan promosi. Selama ini beberapa hal yang menghambat kemajuan usaha mereka seperti, pasrah pada nasib, usaha yang penting jalan, yang penting bisa hidup masih menjadi pegangan beberapa pelaku UMKM di wilayah tersebut. Pada kenyataannya promosi sangat penting dilakukan, sekalipun untuk produk yang sudah laku di pasaran. Peserta banyak yang tidak menyadari bahwa pesaing usaha mereka tidak hanya pelaku usaha lain di dusun mereka. Selama ini mereka menganggap pasar mereka hanya tetangga-tetangga mereka sendiri dan mengandalkan orang luar Dusun yang melewati dusun mereka.

Gambar 9 Pelatihan Pentingnya Promosi bagi UMKM



Sumber: dokumen penulis

Pada Pelatihan ini, narasumber memberikan pemahaman kepada peserta penyuluhan bahwa promosi produk merupakan hal yang wajib dilakukan jika ingin tetap bertahan di tengah persaingan produk yang sangat ketat. Beberapa media promosi bisa digunakan untuk merebut pasar di seluruh Indonesia maupun dunia. Peserta secara khusus diberi ilmu tentang 'Getok tular' Media Sosial yang meliputi: Google My Business, Instagram, Facebook dan Komunitas, ukalapak, OLX dan Toko pedia.

Proses pelatihan berlangsung sangat hangat, dengan diskusi-diskusi yang menarik. Banyak pertanyaan dan tanggapan yang dilontarkan dari para peserta pelatihan. Setelah pelatihan ini peserta menyadari dan memahami pentingnya promosi produk ntuk dapat bersaing di pasaran. Para peserta diberikan pekerjaan rumah untuk merancang promosi produk usahanya dan diharapkan dapat menjalankan apa yang telah mereka rancang tersebut sehingga penjualan meningkat.

5. Penyuluhan pembuatan dan *maintenance* Website Ekowisata Pancoh

Program terakhir yang dilakukan di Dusun Ekowisata Pancoh adalah pembuatan dan *maintenance* Website Ekowisata Pancoh. Pengelola Ekowisata Pancoh sebenarnya sudah pernah punya website, namun sudah lama sekali tidak dikelola dan sudah tidak bisa di akses. Padahal keberadaan website memegang peranan penting dalam kemajuan ekowisata Dusun Pancoh ini. Oleh karena itu, kami memandang perlu untuk memberikan penyuluhan tentang pentingnya website bagi pengembangan ekowisata ini kedepannya. Narasumber dalam Pelatihan ini diberikan oleh Danu Adji Wibisono Triatmojo (SEO Manager).

Gambar 10 Pemateri menyampaikan materi Pelatihan pembuatan dan *maintenance* Website Ekowisata Pancoh



Sumber: dokumen penulis

Selain memberikan penyuluhan, kami juga membantu membuatkan web ekowisata pancoh dan memberikan pendampingan pengelolaan web. Pendampingan ini diberikan kepada beberapa pemuda di Dusun Pancoh. Pemilihan pendampingan pembuatan dan

pengelolaan web ini berdasarkan kesepakatan para pengelola ekowisata. Mereka menganggap para pemuda akan lebih familiar dan mudah mengaplikasikan ilmu yang diberikan oleh narasumber.

Gambar 11 Para Pemuda Dusun Pancoh bersama beberapa sesepuh mengikuti Penyuluhan Pembuatan dan *Maintenance Website* Ekowisata Pancoh



Sumber: dokumen penulis

Walaupun pelatihan ini dititik beratkan bagi pemuda dusun Pancoh, namun tidak menyurutkan semangat warga untuk hadir dan mengikuti pelatihan ini. Setelah pelatihan selesai, para pemuda yang disiapkan untuk mengelola web ekowisata diberikan pendampingan dan diberi semangat untuk selalu melakukan update informasi tentang keberadaan Ekowisata Pancoh ini. Dari program pelatihan dan pendampingan ini, warga dusun pancoh memiliki laman web *ekowisatapancoh.com*.

Gambar12 Beberapa konten *Website* Ekowisata Dusun Pancoh Hasil Pendampingan



Sumber: dokumen penulis

Simpulan

1. Aspek Umum

Dalam aspek umum, khalayak sasaran diberikan pelatihan menumbuhkan semangat mengembangkan usaha. Hal ini penting diberikan karena berdasarkan observasi lapangan dan komunikasi langsung dengan beberapa warga, dapat ditarik kesimpulan bahwa para pelaku usaha (UMKM) di Dusun Pancoh belum memiliki tekad yang kuat untuk mengembangkan usaha yang mereka jalankan. Setelah diberikan pelatihan ini, hasil *post-test* menunjukkan bahwa para pelaku usaha sudah mulai memahami dan menyadari perlunya melakukan berbagai upaya untuk dapat mengembangkan usaha mereka.

2. Aspek Keuangan

Pada aspek keuangan dilakukan dua penyuluhan, yaitu pemisahan keuangan pribadi dan keuangan usaha serta pelatihan pembuatan laporan keuangan bagi UMKM. Pelatihan pemisahan keuangan pribadi dan keuangan usaha dianggap penting karena berdasarkan komunikasi langsung dengan beberapa warga pemilik usaha, mereka belum melakukan pemisahan keuangan pribadi dan keuangan usaha yang mana hal ini wajib dilakukan oleh para pelaku usaha untuk dapat memantau perkembangan usahanya. Selesai mengikuti pelatihan, khalayak sasaran sudah memahami pentingnya melakukan pemisahan keuangan pribadi dan usaha serta bertekad untuk mengaplikasikan pada usaha yang mereka jalankan. Hal ini dapat diketahui dari hasil *post-test* dan diskusi dengan beberapa peserta di akhir pelatihan ini.

Pengetahuan dan pemahaman yang baik terhadap pembuatan laporan keuangan dan pentingnya memiliki laporan keuangan penting dimiliki oleh pemilik usaha. Sebagian besar warga belum memiliki kemampuan yang memadai dalam membuat laporan keuangan sehingga tidak banyak yang membuat laporan keuangan. Setelah pelatihan diberikan, warga mulai memahami cara membuat laporan keuangan. Tidak hanya cukup dengan diberikan pelatihan pembuatan laporan keuangan, setelah pelatihan warga juga didampingi untuk membuat laporan keuangan secara berkelompok. Melalui pendampingan ini khalayak sasaran dapat mengaplikasikan transaksi riil dari usaha yang mereka jalankan pada laporan keuangan. Diharapkan selesai pelatihan, khalayak sasaran melakukan pencatatan keuangan usaha dan mampu membuat laporan keuangan bagi usahanya.

3. Aspek Pemasaran

Dalam aspek pemasaran, khalayak sasaran diberikan dua penyuluhan, yang terdiri dari: Penyuluhan pentingnya promosi produk dalam memenangkan persaingan usaha dan Penyuluhan pembuatan dan *maintenance* Website Ekowisata Pancoh. Kedua pelatihan ini perlu diberikan kepada khalayak sasaran. Melalui pelatihan ini Dusun Ekowisata Pancoh memiliki website resmi dengan alamat web www.ekowisatapancoh.com. Website ini merupakan website dusun yang nantinya akan digunakan untuk mempromosikan potensi ekowisata di dusun ini.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih kami ucapkan kepada:

1. LP3M UMY
2. Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY)
3. Warga Dusun Pancoh, Girikerto, Turi, Sleman, Yogyakarta.
4. KKN 044 UMY
5. Pihak-pihak yang telah membantu dalam proses pelaksanaan program pelatihan dan pendampingan pada UMKM di wilayah Dusun Pancoh, Girikerto, Turi, Sleman, Yogyakarta.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. (2014). <file:///C:/Users/PC/Downloads/Profil%20Bisnis%20UMKM.pdf>
- Kotler, Philip, 2000, Marketing Management, Edisi Milenium, Prentice Hall Int, Inc New Jersey.
- Swastha, Basu, 2000, Pengantar Bisnis Modern, Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern, Jakarta: Liberty.
- Ghazzan, F. (2011). Manajemen Usaha Kecil.
<https://www.slideshare.net/farizghazzan/manajemen-usaha-kecil>
<https://lingkunganhidup.co/author/redaksibumikita/>