



PENDAMPINGAN UMKM DALAM PEMBUATAN NIB DAN PEMBEMBANGAN STRATEGI BISNIS YANG BERKELANJUTAN DI KEC. PURWADADI KAB. SUBANG

^{1*}Prasetyo Harisandi, ²Adibah Yahya, ³Heru Mulyanto, ⁴Asral

^{1,2,4} Universitas Pelita Bangsa, Bekasi, Jawa Barat, Indonesia

^{1,3} Universitas IPWIJA, Jakarta, Indonesia

prasetyoharisandi@pelitabangsa.ac.id

DOI: <https://doi.org/10.56457/dinamika.v2i2.646>

Dipublikasikan: 03 Desember 2024

ABSTRAK

Pengabdian kepada masyarakat di Kecamatan Purwadadi, Kabupaten Subang, Jawa Barat, pada September–Oktober 2024, bertujuan memberdayakan 30 UMKM pemula dalam menghadapi tantangan utama, yakni legalitas usaha, strategi bisnis, dan pemasaran digital. Program ini bekerja sama dengan Presiden University sebagai mitra resmi Kementerian Tenaga Kerja RI dan terdiri dari lima tahapan: sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan. Melalui pelatihan intensif, peserta diberikan panduan pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) menggunakan OSS, pemahaman analisis SWOT untuk strategi bisnis, dan keterampilan pemasaran digital menggunakan media sosial dan e-commerce. Implementasi teknologi seperti pembukuan digital juga diajarkan untuk meningkatkan efisiensi operasional. Evaluasi bulanan memastikan keberhasilan penerapan keterampilan, sementara kelompok belajar UMKM didirikan untuk mendukung kesinambungan. Hasilnya menunjukkan bahwa pendekatan terintegrasi ini mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM.

Kata Kunci: Minat Berusaha, UMKM, Legalitas, Strategy Pemasaran, Keuangan

ABSTRACT

Community service in Purwadadi District, Subang Regency, West Java, in September-October 2024, aims to empower 30 start-up MSMEs in facing the main challenges, namely business legality, business strategy, and digital marketing. This program is in collaboration with President University as an official partner of the Indonesian Ministry of Manpower and consists of five stages: socialization, training, technology implementation, mentoring and evaluation, and sustainability. Through intensive training, participants are given guidance on creating a Business Identification Number (NIB) using OSS, an understanding of SWOT analysis for business strategy, and digital marketing skills using social media and e-commerce. The implementation of technology such as digital bookkeeping is also taught to improve operational efficiency. Monthly evaluations ensure the success of skill implementation, while MSME study groups are established to support sustainability. The results show that this integrated approach is able to improve the competitiveness and sustainability of MSMEs.

Keywords: Business Interest, MSMEs, Legality, Marketing Strategy, Finance

PENDAHULUAN

Kecamatan Purwadadi, Kabupaten Subang, Jawa Barat, memiliki potensi besar dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sebagian besar

masyarakatnya menggantungkan perekonomian pada sektor perdagangan dan usaha kecil seperti industri makanan ringan, kerajinan, dan perdagangan eceran. Namun, meskipun memiliki potensi ekonomi yang besar, banyak UMKM di wilayah ini menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah kesulitan dalam mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB). NIB merupakan syarat penting untuk mendapatkan legalitas usaha serta akses ke berbagai bantuan dan fasilitas pemerintah. Proses pengurusan NIB melalui Online Single Submission (OSS) masih dianggap rumit oleh pelaku usaha kecil, sehingga banyak dari mereka tidak memiliki izin usaha yang resmi. Ketidaktahuan tentang prosedur administrasi ini menjadi penghambat utama bagi UMKM di Purwadadi untuk berkembang secara legal. Selain masalah legalitas, strategi bisnis juga menjadi tantangan besar bagi UMKM di Purwadadi. Sebagian besar pelaku UMKM masih menjalankan usahanya tanpa perencanaan yang matang dan strategi jangka panjang. Mereka belum sepenuhnya memahami pentingnya analisis pasar, manajemen keuangan, dan pengelolaan sumber daya manusia dalam menjalankan bisnis. Akibatnya, banyak UMKM mengalami kesulitan dalam bertahan, terutama dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Rendahnya pengetahuan tentang strategi bisnis ini juga menyebabkan pertumbuhan usaha yang stagnan dan pendapatan yang tidak stabil (Timbuleng et al., 2021). Tantangan lain yang dihadapi UMKM di Purwadadi adalah kurangnya pemahaman tentang pemasaran digital. Di era digital, kehadiran di platform online dan media sosial sangat penting untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Namun, banyak pelaku UMKM di wilayah ini belum mampu memanfaatkan teknologi digital untuk memasarkan produk mereka. Mereka masih mengandalkan pemasaran secara tradisional dan dari mulut ke mulut, tanpa menggunakan media sosial atau platform e-commerce seperti Tokopedia dan Shopee. Pemahaman tentang branding, strategi konten, dan Search Engine Optimization (SEO) juga masih sangat minim, sehingga UMKM tidak mampu memanfaatkan potensi besar dari pemasaran digital (Purwatiningsih et al., 2023).

Dari segi potensi wilayah, Kecamatan Purwadadi memiliki posisi yang strategis, dekat dengan kota-kota besar seperti Bandung dan Subang, yang dapat menjadi akses mudah untuk distribusi produk. Subang dikenal sebagai salah satu sentra produksi pertanian seperti beras, sayuran, dan buah-buahan. Potensi ini dapat dimanfaatkan oleh UMKM untuk mengembangkan produk olahan lokal yang memiliki nilai tambah. Produk-produk ini dapat dipasarkan tidak hanya di pasar lokal tetapi juga di tingkat nasional, melalui saluran distribusi yang lebih efisien (Hadiyati, 2011). Kondisi masyarakat di Kecamatan Purwadadi umumnya bergantung pada sektor informal dengan keterampilan yang bervariasi. Namun, sebagian besar masyarakat, terutama pengusaha kecil, masih kurang memahami teknologi dan manajemen bisnis modern. Tingkat pendidikan yang beragam juga menjadi tantangan, terutama bagi mereka yang hanya memiliki latar belakang pendidikan sekolah menengah. Namun, terdapat potensi yang besar dari kalangan muda yang semakin tertarik pada wirausaha. Sayangnya, mereka juga membutuhkan bimbingan dalam hal memulai usaha, mengelola keuangan, dan memanfaatkan teknologi (Yanti et al., 2023).

Melihat kondisi ini, pendampingan bagi UMKM di Kecamatan Purwadadi sangat penting untuk membantu mereka menghadapi tantangan yang ada. Tujuan program ini adalah memberikan pelatihan dan pendampingan kepada UMKM dalam tiga aspek utama: pembuatan NIB, pengembangan strategi bisnis yang berkelanjutan, dan penerapan pemasaran digital. Program ini bertujuan untuk memberdayakan masyarakat UMKM

sehingga mereka dapat menjalankan usahanya dengan lebih terstruktur dan efisien. Pelaksanaan kegiatan ini juga akan diintegrasikan dengan program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM). Melalui MBKM, mahasiswa dari berbagai disiplin ilmu dapat terlibat dalam kegiatan ini sebagai mentor atau fasilitator bagi UMKM. Mahasiswa akan mendapatkan pengalaman langsung di lapangan dengan mempraktikkan ilmu yang telah mereka pelajari, seperti kewirausahaan, pemasaran, dan manajemen bisnis (Harisandi et al., 2023). Hal ini tidak hanya memberikan manfaat bagi mahasiswa tetapi juga meningkatkan kemampuan UMKM dalam menjalankan usaha mereka. MBKM juga mendukung pengembangan soft skills mahasiswa, seperti komunikasi, kepemimpinan, dan pemecahan masalah, melalui interaksi langsung dengan pelaku UMKM (Supriaman, 2019).

Kegiatan ini juga berkontribusi terhadap Pemberdayaan Masyarakat mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini akan berperan dalam memberikan solusi nyata bagi UMKM, sementara perguruan tinggi dapat memperkuat hubungan dengan dunia usaha lokal. Ini juga menjadi peluang bagi perguruan tinggi untuk berkontribusi dalam pembangunan ekonomi daerah melalui program pengabdian yang strategis (Harisandi et al., 2023).

Fokus utama dari program ini adalah untuk memberikan solusi yang konkret bagi UMKM melalui pendekatan yang komprehensif. Beberapa aspek utama dari program ini meliputi:

- **Pelatihan Pembuatan NIB:** Pelaku UMKM akan dilatih mengenai cara mengajukan NIB melalui sistem OSS, termasuk penjelasan tentang pentingnya legalitas usaha dalam pengembangan bisnis jangka panjang.
- **Pengembangan Strategi Bisnis:** Pemilik UMKM akan mendapatkan pendampingan dalam menyusun strategi bisnis yang mencakup analisis SWOT, manajemen keuangan, dan pengelolaan sumber daya manusia. Hal ini bertujuan untuk membantu UMKM menjalankan usaha dengan lebih terencana dan terukur.
- **Pelatihan Pemasaran Digital:** Pelaku UMKM akan diberikan pelatihan mengenai pemasaran digital, termasuk cara menggunakan media sosial, membuat konten yang menarik, serta memanfaatkan platform e-commerce untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Pemasaran digital akan membantu UMKM untuk memperluas cakupan pasar dan meningkatkan daya saing mereka di era digital.

Program ini diharapkan dapat memberikan dampak jangka panjang bagi UMKM di Kecamatan Purwadadi. Dengan adanya pendampingan dalam pembuatan NIB, strategi bisnis yang lebih baik, dan pemasaran digital yang efektif, UMKM diharapkan dapat berkembang lebih kompetitif dan mandiri di pasar. Selain itu, dengan adanya legalitas usaha melalui NIB, UMKM dapat lebih mudah mendapatkan akses ke berbagai bantuan dan program pemerintah, yang dapat mempercepat pertumbuhan bisnis mereka (Timbuleng et al., 2021)

Secara keseluruhan, program ini tidak hanya berkontribusi pada pemberdayaan masyarakat lokal, tetapi juga mendukung pencapaian IKU perguruan tinggi dan memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa dalam mendukung pengembangan ekonomi berbasis masyarakat.

METODE PELAKSANAAN

Waktu dan Tempat

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada bulan 01 September 2024 – 30 Oktober 2024, dimana kegiatan ini bekerja sama dengan Presiden University sebagai

mitra yang ditunjuk secara resmi oleh Kementerian Tenaga Kerja Republik Indonesia yang dilakukan di Kecamatan Purwadadi Kabutapten Subang Jawa Barat yang diikuti oleh pada pelaku UMKM pemula yang masih awam sebanyak 30 UMKM.

Metode pelaksanaan program pengabdian untuk pemberdayaan UMKM di Kecamatan Purwadadi mencakup lima tahapan: sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan program. Tahapan-tahapan ini dirancang untuk membantu UMKM mengatasi permasalahan utama mereka di bidang legalitas usaha, strategi bisnis, dan pemasaran digital.



Gambar 1 : Tahap Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

1. Sosialisasi

Tahap sosialisasi dilakukan untuk memperkenalkan tujuan dan manfaat program kepada para pelaku UMKM di Purwadadi. Tim mengadakan pertemuan untuk memaparkan rencana pelaksanaan program, termasuk penjelasan mengenai pentingnya legalitas usaha melalui Nomor Induk Berusaha (NIB), strategi bisnis, dan pemasaran digital. Peserta juga didaftarkan untuk memastikan program ini tepat sasaran dan terstruktur.

2. Pelatihan

Tahap pelatihan adalah inti dari program ini, yang terdiri dari beberapa sesi khusus sesuai permasalahan. Pelatihan meliputi:

- Pembuatan NIB: Peserta diberi panduan praktis cara mendaftarkan usaha melalui sistem Online Single Submission (OSS) untuk mendapatkan legalitas.
- Strategi Bisnis: UMKM diajarkan analisis SWOT, manajemen keuangan, dan dasar pengelolaan sumber daya manusia untuk menjalankan usaha yang lebih terstruktur.
- Pemasaran Digital: Peserta dilatih menggunakan media sosial dan marketplace untuk promosi, meliputi pembuatan konten, branding, dan optimasi pencarian (SEO) guna memperluas jangkauan pasar mereka.

Pelatihan ini dirancang interaktif dan praktis, dengan latihan langsung agar peserta dapat mengaplikasikan keterampilan yang dipelajari.

3. Penerapan Teknologi

Tahapan ini melibatkan penerapan teknologi yang relevan dengan operasional UMKM, seperti:

- Digitalisasi Pemasaran: Tim membantu peserta membuat dan mengelola akun media sosial atau marketplace untuk meningkatkan pemasaran.
- Pembukuan Digital: UMKM dilatih menggunakan aplikasi pembukuan sederhana, seperti BukuKas, untuk memudahkan pencatatan keuangan dan mengelola arus kas.

Penerapan teknologi ini bertujuan meningkatkan efisiensi operasional dan membantu UMKM mengelola usaha mereka dengan lebih efektif.

4. Pendampingan dan Evaluasi

Tahap ini bertujuan untuk mendukung penerapan pengetahuan yang diperoleh melalui kunjungan lapangan dan konsultasi berkala. Evaluasi dilakukan setiap akhir bulan untuk menilai perkembangan usaha serta kepuasan peserta. UMKM diminta melaporkan hasil dan kendala yang dihadapi, sementara tim mengidentifikasi praktik terbaik dan

memberikan solusi tambahan sesuai kebutuhan mereka.

5. Keberlanjutan Program

Untuk keberlanjutan, tim membentuk kelompok belajar UMKM sebagai forum berbagi pengetahuan dan pengalaman. Setiap UMKM juga dilatih melakukan monitoring mandiri dan didorong menjalin kemitraan dengan lembaga lokal, seperti pemerintah daerah atau bank, untuk mendapatkan dukungan lanjutan.

Partisipasi Mitra dan Evaluasi

Mitra UMKM diharapkan aktif berpartisipasi dalam pelatihan, penerapan teknologi, dan memberikan umpan balik selama evaluasi. Setiap anggota tim memiliki peran sesuai kompetensinya, Tim Dosen /pendamping membantu pendampingan lapangan dan monitoring. Evaluasi program dilakukan secara berkala untuk memastikan keberhasilan dan menyesuaikan metode pendampingan. Dengan pendekatan ini, program diharapkan membantu UMKM di Purwadadi menjadi lebih kompetitif, mandiri, dan berkelanjutan di era digital, serta berkontribusi terhadap pengembangan ekonomi lokal melalui peningkatan keterampilan bisnis dan teknologi.

HASIL KEGIATAN

Hasil untuk mengatasi permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM di Kecamatan Purwadadi, Kabupaten Subang, yakni terkait legalitas usaha, strategi bisnis, dan pemasaran digital, diperlukan solusi komprehensif dan terarah yang dapat membantu UMKM tumbuh secara berkelanjutan.

- Pendampingan dalam Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB)

Langkah pertama yang harus diambil adalah memberikan pendampingan intensif kepada pelaku UMKM dalam proses pembuatan NIB melalui sistem Online Single Submission (OSS). Solusi ini dapat dilakukan dengan mengadakan pelatihan secara berkala yang menjelaskan prosedur dan manfaat dari memiliki NIB. Selain pelatihan, dapat disediakan layanan konsultasi langsung atau klinik UMKM untuk membantu pelaku usaha yang kesulitan dalam mengakses atau memahami sistem OSS. Pendampingan ini harus berfokus pada aspek praktis dan teknis, sehingga UMKM dapat segera mendapatkan legalitas usaha dan memperoleh akses ke berbagai bantuan pemerintah, pembiayaan perbankan, serta kemitraan usaha yang lebih luas.

- Pelatihan Strategi Bisnis yang Efektif

Untuk mengatasi masalah lemahnya strategi bisnis, diperlukan pelatihan manajemen bisnis yang berfokus pada pengembangan perencanaan strategis jangka panjang. Pelaku UMKM harus diajarkan cara melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) guna mengidentifikasi potensi dan tantangan yang mereka hadapi. Selain itu, mereka juga perlu dibekali keterampilan dalam manajemen keuangan, seperti pengelolaan kas, pembukuan sederhana, dan perencanaan anggaran, agar dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada. Pendampingan ini juga harus mencakup pengelolaan sumber daya manusia, terutama bagi UMKM yang sudah mulai berkembang dan mempekerjakan lebih banyak karyawan. Dengan strategi bisnis yang jelas, UMKM akan lebih mampu bersaing dan tumbuh secara berkelanjutan.

- Optimalisasi Pemasaran Digital

Di era digital ini, pemasaran melalui platform online merupakan solusi penting untuk memperluas jangkauan pasar UMKM. Pelatihan pemasaran digital harus menjadi prioritas utama dalam program pendampingan ini. UMKM perlu dilatih untuk

memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business, serta platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia. Pelatihan harus mencakup cara membuat konten yang menarik, pengelolaan akun media sosial, serta pemahaman tentang Search Engine Optimization (SEO) agar produk mereka lebih mudah ditemukan oleh calon pembeli secara online. Selain itu, pelatihan tentang branding dan komunikasi pemasaran juga penting, agar UMKM dapat membangun identitas merek yang kuat dan menarik minat konsumen. Dengan pemasaran digital, UMKM di Purwadadi dapat memperluas jangkauan pasar mereka, baik di tingkat lokal maupun nasional.

Solusi untuk permasalahan UMKM di Purwadadi meliputi pendampingan pembuatan NIB, pelatihan strategi bisnis, dan pemasaran digital, serta kolaborasi dengan berbagai stakeholder. Dengan pendekatan yang menyeluruh ini, UMKM dapat tumbuh lebih kompetitif, berkelanjutan, dan mampu menghadapi tantangan di era digital.

KESIMPULAN

Metode yang diterapkan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mencakup lima tahapan yang terstruktur: sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan program. Setiap tahapan dirancang untuk memperkenalkan manfaat program, melatih pelaku UMKM tentang pembuatan legalitas usaha seperti NIB, mengajarkan strategi bisnis melalui analisis SWOT dan manajemen keuangan, serta mengoptimalkan pemasaran digital menggunakan media sosial dan marketplace. Implementasi teknologi bertujuan meningkatkan efisiensi operasional, sedangkan pendampingan dan evaluasi memastikan keberhasilan penerapan keterampilan baru, diakhiri dengan pembentukan kelompok belajar untuk mendukung keberlanjutan.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa solusi yang diberikan mampu menjawab kebutuhan utama UMKM di Kecamatan Purwadadi dalam bidang legalitas usaha, pengelolaan strategi bisnis, dan pemasaran digital. Pelatihan pembuatan NIB melalui sistem OSS, strategi bisnis jangka panjang, serta optimalisasi media sosial dan SEO membekali pelaku UMKM dengan keterampilan praktis untuk bertahan dan berkembang. Pendekatan ini sejalan dengan temuan penelitian sebelumnya, seperti yang diungkapkan oleh (Aprilianty, 2012; Harisandi et al., 2023; Supriaman, 2019) yang menunjukkan pentingnya teknologi digital dalam mendukung pengembangan usaha mikro. Adopsi metode yang komprehensif ini memungkinkan UMKM untuk lebih berdaya saing di era digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprilianty, E. (2012). Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Pengetahuan kewirausahaan, dan Lingkungan Terhadap Minat Berwirausaha Siswa SMK. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 03(3), 311–324.
- Hadiyati, E. (2011). Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 13(1), 8–16.
- Harisandi, P., Rabiatul Hariroh, F. M., & Zed, E. Z. (2023). Media Sosial, Pendidikan Kewirausahaan Berdampak terhadap Minat Berusaha Dimensi oleh Inovasi Mahasiswa di Cikarang. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 11(3), 784–802. <https://doi.org/10.47668/pkwu.v11i3.852>.
- Pugu, M. R., Riyanto, S., & Haryadi, R. N. (2024). *Metodologi Penelitian; Konsep, Strategi, dan Aplikasi*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia

- Purwatiningsih, Iwan, & Sopyan. (2023). *Pengaruh Digital Marketing, Kepuasan Pelanggan dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Listrik di Indonesia.*
- Supriaman, S. (2019). KEPERIBADIAN WIRAUSAHA, PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN, DAN LINGKUNGAN KELUARGA TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA PADA MAHASISWA POLITEKNIK LP3I JAKARTA. In *Jakarta Gedung sentra Kramat Jl. Kramat Raya* (Vol. 8, Issue 1).
- Timbuleng, S., Tumbel, A., Lintong, D., Timbuleng, S., Tumbel, A. L., & ChA Lintong, D. (2021). *ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM (STUDI KASUS PADA FRISKA BEAUTY STUDIO TOMOHON) ANALYSIS OF MARKETING MIX STRATEGY TO INCREASE COMPETITIVENESS UMKM (STUDY CASE OF FRISKA BEAUTY STUDIO TOMOHON)*. 9(2), 1178–1184.
- Yanti, P., Hurriyati, R., & Dirgantari, P. D. (2023). Leveraging Marketing Automation to Enhance Customer Relationship Management and Improve Management Performance in MSME B2B. *Jurnal Riset Multidisiplin Dan Inovasi Teknologi*, 2(01), 184–196. <https://doi.org/10.59653/jimat.v2i01.419>