



INDONESIA
BANKING
SCHOOL

Pusat Pengembangan
Produktivitas Daerah
DKI Jakarta



Forum Diskusi UMKM Problematika dan Peluang Bisnis UMKM menghadapi era new normal

Rabu, 15 Juli 2020
Pukul 10.00-12.00

Via Google Meet

Nara Sumber:

Dr. Paulina., SE., M.Si
Drs. Sulaeman Rasyid
Dr. R. Bambang Budhijana
Wasi Bagasworo, SE., MM
Deni Wardani, STI., MTI

Dr. Erric Wijaya, SE., ME
Dr. Whoni Rofianto
Dikdik S Sadikin, SE., MSi
Edi Komara SE., MSi
Nova Novita, SE., MS.Ak.



Moderator
Dr. Antyo Pracoyo

informasi Pendaftaran

**LAPORAN PELAKSANAAN TAHAP I
HIBAH INTERNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**BUSINESS KLINIK: PROBLEMATIKA DAN PELUANG BISNIS IKM MENGHADAPI
ERA NEW NORMAL**

Ketua Tim
Dr. Paulina.,SE.,M.Si
NIDN 0318076601

**STIE INDONESIA BNKING SCHOOL
JAKARTA
Juli 2020**

HALAMAN PENGESAHAN PENGABDIAN HIBAH INTERNAL

1	Judul PKM	:	Business Clinic : Problematika dan Peluang Bisnis IKM Menghadapi Era New Normal
2	Ketua Tim Pengusul		
	a. Nama	:	Dr. Paulina., SE.,M.Si
	b. NIDN	:	0318076601
	c. Jabatan Fungsional	:	Dosen
	d. Program Studi	:	Manajemen
	e. Nomor HP	:	08127818796
	f. Alamat surel (e-mail)	:	Paulina.harun@ibs.ac.id
3	Tim Identitas Binaan		
	a. Nama	:	IKM Jakarta Selatan
	b. Lokasi	:	Jakarta Selatan
	c. Jenis Usaha	:	Industri Kecil Menengah
4	Lama Kegiatan	:	2 semester
5	Total Biaya Pengabdian	:	

Mengetahui,
Ketua P3M

Jakarta, Juli 2020
Ketua Tim

Dr. Nuri Wulandari
NIDN:

Dr. Paulina., SE.,M.Si
NIDN: 0318076601

Mengetahui,
Ketua STIE Indonesia Banking School

Dr. Kusumaningtuti S S.,SH.,MH

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul PKM : Business Clinic : Problematika dan Peluang Usaha IKM Menghadapi Era New Normal

2. Tim Pelaksana

No.	Nama	Ketua/Anggota	Bidang Keahlian	Kegiatan Yang Ditangani
1	Tim PKM	Tim	Manajemen, IT & Akuntansi	Identifikasi problem yang dihadapi IKM sebelum, selama pandemi dan setelah era New Normal
2	Dr. Paulina., SE., M.Si	Ketua	Manajemen	Koordinasi Tim PKM dan kegiatan pelatihan
3	Drs. Sulaeman Rasyid & Dr. Erric Wijaya, SE., ME	Anggota	Manajemen	Pembekalan materi dan bimbingan teknis membangun motivasi
4	Dr. Antyo Pracoyo & Dr. R. Bambang Budhijana	Anggota	Manajemen	Pembekalandan bimbingan teknis kewirausahaan
5	Dr. Whoni Rofianto & Wasi Bagasworo, SE., MM	Anggota	Manajemen	Pembekalan materi dan bimbingan teknis pemasaran
6	Deni Wardani, ST., MT & Dikdik S Sadikin, SE.,MSi	Anggota	Manajemen, IT, Akuntansi	Pembekalan materi dan bimbingan teknis pada aspek produk dan IT
7	Edi Komara SE., MSi & Nova Novita, SE., MSi	Anggota	Manajemen & Akuntansi	Pembekalan materi dan bimbingan teknis aspek keuangan dan usaha

3. Objek Binaan Pengabdian Kepada Masyarakat : Pelaku IKM Jakarta Selatan

4. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya)

- a. Dinas Tenaga Kerja, Dinas Perindustrian, Dinas Koperasi dan IKM Jakarta Selatan
- b. Pelaku IKM Jakarta Selatan

BUSINESS KLINIK: PROBLEMATIKA DAN PELUANG BISNIS IKM MENGHADAPI ERA NEW NORMAL

a. Analisis Situasi

Pandemi Covid 19 yang membawa dampak sangat besar di berbagai sektor termasuk sektor ekonomi. Pelemahan ekonomi saat ini yang tidak hanya terjadi di Indonesia bahkan hampir seluruh negara di dunia tidak hanya berimbas pada aktivitas ekonomi nasional namun lebih dari itu dampaknya sangat dirasakan oleh sektor industri kecil menengah di Indonesia, bahkan tidak sedikit akhirnya mengalami kebangkrutan lantaran tidak mampu bertahan.

Keadaan ini sangat berbeda jauh ketika Indonesia mengalami krisis ekonomi tahun 1998 dan krisis keuangan tahun 2008. UMKM justru menjadi sektor yang masih dapat diandalkan menjadi penyangga perekonomian saat itu, dapat menyerap tenaga kerja serta menggerakkan perekonomian. Saat ini berdasarkan data jumlah UMKM yang tersebar di Indonesia sebanyak 62,9 juta unit yang meliputi perdagangan, pertanian, peternakan, kehutanan, perikanan, pertambangan, pengolahan, bangunan, konstruksi, hotel, restoran dan jasa-jasa.

Pandemi Covid 19 tidak hanya sekedar bencana kesehatan namun telah menimbulkan kekacauan disektor ekonomi, tidak hanya industri besar bahkan bagi industri IKM. Dari hasil studi beberapa lembaga riset menyebutkan Covid 19 akan membuat Indonesia mengalami penurunan persentase pertumbuhan ekonomi cukup besar bahkan selama triwulan I tahun 2020 pertumbuhan ekonomi Indonesia hanya sebesar 2.9 % lebih rendah dibanding pada triwulan yang sama tahun sebelumnya. Bahkan pada tahun 2020 ini berdasarkan paparan Kementerian Keuangan pertumbuhan ekonomi Indonesia kemungkinan berkisar antara minus 0,4% sd 2,3% (Konferensi Pers, APBN KiTa- KInerja dan fakTA, 16 Juni 2020).

Beberapa permasalahan yang dihadapi IKM saat masa pandemi ini antara lain: penurunan aktivitas penjualan (56%), kesulitan permodalan (22%), distribusi dan operasional (15%), sulitnya bahan baku (4%), serta produksi terhambat (%).(Kemenkop, 2020). Untuk UMKM masih terdapat kendala stimulus fiskal Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) pada level operasional dan proses administrasi sehingga baru 0,06% yang terealisasikan. Beberapa regulasi, pengumpulan data, dan infrastruktur pendukung/IT untuk mendukung program UMKM, insentif perpajakan, pembiayaan korporasi dan pemda masih dalam penyelesaian, sehingga belum dapat dieksekusi secara optimal, untuk mendukung pemulihan ekonomi nasional. (Konferensi Pers, APBN KiTa- KInerja dan fakTA, 16 Juni 2020).

Berbagai langkah nampaknya harus dan akan dilakukan agar keberadaan IKM sebagai penyangga dan penggerak ekonomi masyarakat masih mampu bertahan dalam kondisi saat ini dan setelah berakhirnya masa Covid 19.

b. Tujuan

1. Menggali permasalahan yang dihadapi IKM pada saat pandemi Covid 19

2. Melakukan identifikasi masalah yang terjadi pada IKM Jakarta Selatan saat dan setelah pandemi (New Normal)
3. Memberikan Business Clinic pada IKM Jakarta Selatan
4. Melakukan pendampingan dari Business Clinic yang telah dilakukan setelah memasuki masa New Normal

c. Manfaat

1. Membantu IKM Jakarta Selatan dalam menghadapi permasalahan saat pandemi terjadi
2. Membantu Dinas Koperasi Jakarta Selatan untuk mengatasi permasalahan IKM dimasa pandemi dan saat memasuki kondisi New Normal
3. Menjadi wahana pengabdian masyarakat bagi institusi pendidikan tinggi yang terlibat khususnya STIE Indonesia Banking School.

d. Permasalahan Mitra

Pelaku industri kecil menengah (IKM) merupakan salah satu pelaku ekonomi yang sering menghadapi permasalahan pada bidang usaha. Permasalahan tersebut dapat dari internal pelaku IKM maupun faktor eksternal yang dihadapi pelaku IKM. Dengan adanya masa pandemi covid 19 yang terjadi hampir seluruh negara di dunia termasuk Indonesia, hal ini menyebabkan semakin bertambah permasalahan yang dihadapi pelaku IKM Indonesia khususnya IKM Jakarta Selatan. Sebagaimana halnya keberadaan sektor informal, terdapat beberapa masalah yang timbul, antara lain:

1. Problematika IKM

Permasalahan yang dihadapi pelaku IKM tidak hanya bersifat internal yang sering terjadi namun akhir-akhir ini permasalahan yang terjadi pada pelaku IKM lebih bersifat eksternal, seperti: turunnya daya beli masyarakat, sulitnya mendapatkan bahan baku, distribusi, produksi, serta pemasaran produk. Pandemi covid 19 semakin menambah permasalahan yang dihadapi pelaku IKM terlebih lagi dengan datangnya era New Normal yang menuntut pelaku IKM untuk bisa menyikapi dan mesikapi kondisi tersebut.

2. Motivasi dan Kewirausahaan

Tidaklah mudah untuk menciptakan wirausaha tangguh, terlebih lagi pada pelaku IKM. Keterbatasan pelaku IKM untuk mengembangkan usahanya dan membangun jiwa kewirausahaan disebabkan oleh banyak faktor, seperti: takut gagal, tidak bakat berbisnis, tidak memiliki modal dan banyak lagi lainnya. Kurangnya motivasi serta rendahnya jiwa enterprenership dapat menjadi salah satu penghalang bagi pelaku IKM untuk berbisnis secara total. Kondisi tersebut harus dapat dikurangi atau dapat dihilangkan dengan cara memberikan/memotivasi pelaku IKM agar memiliki motivasi yang kuat serta jiwa kewirausahaan yang tangguh. Motivasi yang dilakukan bagi pelaku IKM juga dalam bentuk memberikan semangat/motivasi dan berbagai solusi alternative agar pelaku IKM dapat bertahan dan berkembang pada masa sulit saat ini.

2. Pemasaran

Kondisi ekonomi dan persiapan bisnis yang sangat ketat saat ini menuntut setiap pelaku bisnis dapat memasarkan produk sesuai dengan segmen yang telah ditentukan sebelumnya. Pemahaman dan pengetahuan tentang pemasaran sangat perlu dimiliki oleh pelaku bisnis terlebih lagi bagi wira usaha baru. Pemahaman tentang metode dan teknik pemasaran produk sangat diperlukan oleh wira usaha baru, dengan pembinaan, konsultasi dan pendampingan diharapkan tumbuhnya wira usaha di Kabupaten Serang yang berasal dari pekerja informal.

3. Transformasi Digital

Perkembangan teknologi saat ini tidak hanya dirasakan oleh masyarakat pada umumnya namun lebih dirasakan oleh pelaku IKM. Perubahan yang demikian cepat pada teknologi menuntut penyesuaian yang cepat juga oleh pelaku IKM dan jika hal ini tidak dilakukan maka lambat laun pelaku IKM akan tertinggal karena dengan perkembangan teknologi (digitalisasi) akan berdampak pada kemampuan untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi produk yang dihasilkan.

4. Manajemen perubahan

Perubahan yang terjadi di dunia bisnis tidak hanya sebatas pada produk, pemasaran dan aktivitas bisnis lainnya, tetapi perubahan tersebut terjadi karena perubahan situasi dan kondisi saat ini dengan adanya pandemi covid 19. Peristiwa ini menuntut semua pihak untuk melakukan perubahan dan penyesuaian baru dalam segala aspek kehidupan dan bisnis. Perubahan yang terjadi harus disikapi sebagai bentuk penyesuaian diri terhadap lingkungan sekitarnya.

e. Materi

1. Identifikasi permasalahan yang dihadapi IKM Jakarta Selatan pada saat pandemi covid 19

Masa pandemi covid 19 menjadi masalah berat yang harus dihadapi IKM di Indonesia pada umumnya dan Jakarta Selatan khususnya. Permasalahan yang terjadi dapat disebabkan dari banyak hal tidak hanya bersal dari eksternal (covid 19) tetapi permasalahan yang telah ada dan terjadi sebelumnya pada IKM Jakarta Selatan itu sendiri. Oleh karena itu PKM ini bertujuan untuk menggali permasalahan riil yang dihadapi oleh IKM tersebut serta solusi yang dapat diberikan dari masalah yang dihadapi.

2. Motivasi

Salah satu upaya yang dilakukan untuk mampu mengatasi setiap permasalahan yang terjadi adalah bagaimana dapat mengembalikan motivasi seseorang untuk bisa dan mampu bergerak kembali menghadapi permasalahan yang terjadi. Upaya yang akan dilakukan oleh Tim PKM adalah memberikan motivasi kepada seluruh peserta pelatihan IKM Jakarta Selatan agar dapat bangkit kembali menghadapi permasalahan tersebut.

3. Kewirausahaan

Maju atau tidaknya setiap usaha yang dilakukan tidak terlepas dari kemampuan individu atau kelompok membangun jiwa kewirausahaan. Kewirausahaan sendiri terbagi 3 bagian pokok, yaitu: (1) sikap mental wirausaha; (2) kewaspadaan mental wirausaha; (3) keahlian dan ketrampilan wirausaha (didapatkan pada lembaga pendidikan). Seorang wirausaha

merupakan orang yang mempunyai keberanian berusaha secara efektif dan efisien serta merdeka lahir batin.

4. Manajemen Perubahan

Manajemen perubahan menjadi bagian penting ketika perusahaan melakukan perubahan dalam operasional mereka sehari-hari. Manajemen perubahan adalah kontrol yang kuat dari perpindahan sistem dari tahapan pengembangan, selanjutnya dilakukan pengetesan, sampai sistem tersebut dapat digunakan dengan pemahaman yang tepat dari manfaat dan potensi dari masalah-masalah yang tidak diantisipasi tiap tahapannya. Untuk dapat memahami perubahan, adalah penting untuk memahami pemicu atau apa yang menyebabkan sebuah perubahan. Pemahaman ini menjadi penting sebelum perusahaan melakukan perencanaan dan penerapan dari sebuah perubahan (Lientz, et al., 2004). Hal-hal yang menyebabkan perubahan diantaranya adalah sebagai berikut: (1) Perubahan dari manajemen tingkat atas, perubahan perusahaan, penggabungan perusahaan (mergers); (2) Kompetisi; (3) Peraturan; (4) Tuntutan pengguna; (5) Kesalahan dari metode bekerja sehari-hari; (6) Teknologi.

5. Marketing

Pelatihan kewirausahaan pada aspek pengenalan pemasaran bisnis diawali dengan upaya meningkatkan wawasan serta kemampuan para peserta pelatihan dalam mengidentifikasi keberadaan peluang bisnis terkait dengan kebutuhan konsumen, serta penciptaan ide penawaran produk/layanan yang unggul guna memenuhi kebutuhan dan peluang tersebut. Pelatihan pada aspek pemasaran ini juga berupaya memperkenalkan empat taktik dasar pemasaran guna merencanakan realisasi ide penawaran produk/layanan unggul tersebut. Empat taktik dasar tersebut meliputi perencanaan produk/layanan, perumusan harga, desain upaya komunikasi pemasaran, serta perencanaan mekanisme penghantaran produk/layanan kepada konsumen. Pokok bahasan: (1) identifikasi target market dan keunggulan produk; (2) Perencanaan produk/layanan; (3) Perencanaan harga; (4) Perencanaan komunikasi pemasaran; (5) Perencanaan mekanisme penghantaran produk.

6. Transformasi Digital

Pelatihan mengenai komputer memberikan wawasan pengetahuan dan bimbingan secara kompherensif kepada para peserta untuk mengenai komputer, memberikan pengetahuan mengenai komponen-komponen hardware komputer yang disertai dengan penjelasan fungsi dan kegunaannya, kemudian dapat mengoperasikan dan memelihara dan menghindari dari kerusakan komputer.

Pelatihan dilanjutkan dengan memberikan bimbingan secara kompherensif kepada para peserta yang akan memulai membuat proposal bisnis dalam rangka pengajuan pinjaman kepada bank. Kemudian materi pelatihan dilanjutkan pada aplikasi yang dapat melakukan perhitungan laporan keuangan secara sederhana untuk mengetahui laba rugi dari bisnis yang telah dilaksanakan yang menggunakan aplikasi Microsoft Office. Materi selanjutnya adalah memberikan wawasan mengenai pemanfaatan jaringan internet dalam rangka memperluas pangsa pasar yang ada.

f. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan Business Clinic IKM Jakarta Selatan akan dilaksanakan secara bertahap. Adapun tahap-tahap pelaksanaan kegiatan PKM sebagai berikut:

1. Tahap 1: Identifikasi Permasalahan IKM Jakarta Selatan.

Pada tahap ini Tim PKM melakukan diskusi dengan IKM Jakarta Selatan dengan topik utama adalah: menggali dan melakukan identifikasi permasalahan yang terjadi pada IKM Jakarta Selatan. Kegiatan ini melibatkan seluruh Tim PKM untuk dapat menyerap aspirasi dan problem yang dihadapi.

Metode diskusinya dilakukan secara formal dan santai melalui ngobrol ringan memberikan kesempatan paling utama kepada para IKM. Tim PKM mendengarkan dan bertanya santai sehingga diharapkan terjalin komunikasi yang lancar.

Adapun waktu pelaksanaan membutuhkan durasi sekitar 2 sampai 3 jam menggunakan platform ZOOM yang sudah ada di IBS.

Pada tahap ini Tim PKM mendengarkan dan mencatat persoalan yang dihadapi oleh para pelaku IKM pada kondisi pandemic covid-19. Untuk sesi ini terdapat peran juga dari mahasiswa sebagai pencatat kehadiran IKM dan Tim PKM serta notulensi keluhan para IKM.

Hasil pelaksanaan Business Clinic yang diselenggarakan pada tanggal 15 Juli 2020, menghasilkan beberapa kesimpulan :

Perubahan Lingkungan	Problematika	Langkah solusi
Perubahan Perilaku Konsumen Turunnya Daya Beli	Keuangan Pemodalan Produk/Harga Komunikasi pemasaran Distribusi Operasi SDM	Spiritual Sabar, Doa, Ikhtiar Soft Skill Creatif/Inovatif → Adaptif Hard Skill Efisiensi (SDM, Proses Bisnis) Pengelolaan risiko (PO, mengurangi stock, diversifikasi) Digitalisasi Bisnis & Bisnis Digital Kolaborasi/gotong royong/Sharing economy Mencoba peluang-peluang bisnis baru Fokus pada produk/layanan yang dibutuhkan

g. Target Keluaran

Business Clinic: Problematika dan Peluang Business IKM Mengahadp Era New Normal pada IKM Jakarta Selatan diharapkan dapat menciptakan wirausaha tangguh yang tidak saja mampu memotivasi diri serta melihat peluang ada, lebih dari itu wirausaha tangguh yang dihasilkan akan dapat memberikan manfaat bagi dirinya sendiri serta masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Adapun output yang diharapkan dari pelatihan wirausaha tangguh dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.1. Capaian Kegiatan Business Clinic IKM Jakarta Selatan

No	Kategori PKM	Kegiatan	Capaian
1	Identifikasi permasalahan IKM	Menggali permasalahan yang terjadi pada IKM baik sebelum, semasa pandemi Covid 19 dan saat memasuki masa New Normal	Peserta binaan diharapkan: a. Memberikan gambaran permasalahan yang dihadapi IKM pada saat sebelum dan semasa pandemi covid 19 serta saat memasuki New Normal b. Mengidentifikasi dari permasalahan yang dihadapi dan melakukan skala prioritas dari permasalahan tersebut

h. Tim Nara Sumber

1. Drs. Soelaeman Rasyid, MM
2. Dr. Antyo Pracoyo
3. Dr. Paulina
4. Dr. Erric Wijaya
5. Dr. WhonyRofianto
6. Dr. R. Bambang Budhijana
7. Nova Novita, S.E., M.Ak.
8. Dikdik Saleh Sadikin S.E., M.Si., Akt.
9. Wasi Bagasworo, S.E., M.M.
10. Edi Komara, S.E., M.M.
11. Andhini Laila Gita Nim 20171112130 (Mahasiswa)

i. Penutup

Demikianlah laporan kegiatan PKM Tahap I telah dilakukan dengan harapan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan IKM di Jakarta Selatan dalam menghadapi era baru kehidupan New Normal bekerjasama dengan institusi pendidikan tinggi khususnya STIE Indonesia Banking School.

Tabel 1.3. Jadwal Kegiatan Pelaksanaan PKM

KEGIATAN	JUNI				JULI				AGUSTUS				SEPTEMBER				OKTOBER				NOVEMBER				DESEMBER			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	TAHAP 1 IDENTIFIKASI																											
Persiapan kegiatan PKM																												
Rapat koordinasi																												
Identifikasi problem IKM																												
					TAHAP 2 PELATIHAN																							
Pelatihan pada pelaku IKM Jakarta Selatan																												
TAHAP 3 PEMBINAAN DAN PENDAMPINGAN																												
Persiapan kegiatan PKM																												
Pembinaan pelaku IKM (kunjungan usaha)																												

Pelaksanaan pembinaan, konsultasi dan pendampingan																								
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--