
KESIAPAN UMKM BERMITRA DENGAN USAHA BESAR MELALUI PEMENUHAN SYARAT BERMITRA DAN WORKSHOP SHARING SUKSES STORY UKM SUKSES TAHUN 2023

READINESS OF UMKM TO PARTNER WITH LARGE BUSINESSES THROUGH FULFILLMENT OF PARTNERING REQUIREMENTS AND WORKSHOP SHARING SUCCESS STORY SME SUCCESS IN 2023

Susanti¹, Kasmaniar², Ulfia³, Radhiana⁴, Asnariza⁵^{1,2,4}Manajemen, Universitas Serambi Mekkah, Banda Aceh, Indonesia^{3,5}Akuntansi, Universitas Serambi Mekkah, Banda Aceh IndonesiaKorespondensi: ¹ susantidjakfar@serambimekkah.ac.id

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have so far had a slight inability to access large business partners, due to limited information and access to large businesses. Apart from that, SMEs also do not have the documents needed to be submitted as a condition for making it easy to get business partners. medium and large businesses, the reason is that SMEs still have limited human resources, so their activities are more focused on production and marketing activities, and very limited human resources, information, and business networks. So assistants are needed to prepare the documents these micro and small businesses need, which will later be presented at workshops with potential partners, namely large businesses. Realizing the objectives of this mentoring activity, starts with identifying the MSME businesses that will be accompanied from the institutional aspect, including Legality, Business Institutional, Production Management, Marketing Management, Human Resources, and Business Capital aspects. The Micro Businesses assisted are; Sere Wangi Oil Business, King Soka Business, and Evy Handicraft Business. From the results of this month's mentoring, the three UKMs already have business documents for partnership, have met in workshops, and have collaborated with large businesses such as grocery supermarkets, Suzuya, and Kryad Hotels.

Keywords: MSMEs, Business Partners, Mentoring

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) selama ini memiliki sedikit ketidakmampuan dalam mengakses para mitra usaha besar, karena keterbatasan informasi dan akses ke Usaha besar, Selain itu juga UKM belum memiliki dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk diajukan sebagai syarat agar mudahnya mendapatkan mitra dengan usaha menengah maupun usaha besar penyebabnya adalah para UKM masih memiliki keterbatasan SDM, sehingga kegiatannya lebih pada kegiatan produksi dan pemasaran, dan sangat keterbatasan SDM Informasi dan jaringan Usaha. maka dibutuhkan para



Pendamping untuk menyiapkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan oleh Usaha mikro dan kecil ini, yang nantinya akan di presentasikan pada workshop dengan calon mitra yaitu usaha besar. Dalam mewujudkan tujuan kegiatan pendampingan ini maka dimulai dengan identifikasi usaha UMKM yang akan di dampingi dari aspek kelembagaan, mencakup aspek Legalitas, Kelembagaan Usaha, Manajemen Produksi, Aspek Manajemen Pemasaran, Aspek Sumberdaya Manusia Aspek dan Permodalan Usaha. Adapun Usaha Mikro yang didampingi adalah ; Usaha Minyak Sere Wangi, Usaha King Soka, Usaha Evy Handicraft. Dari hasil pendampingan selama satu bulan ini, maka ketiga UKM sudah memiliki Dokumen usaha untuk kemitraan, sudah dipertemukan dalam workshop dan sudah bekerjasama dengan usaha besar seperti swalayan Groserly, Suzuya dan Hotel kryad.

Kata Kunci : UMKM, Mitra Usaha, Pendampingan

1. PENDAHULUAN

Berdasarkan UU no.20 tahun 2008 pasal 16, Bahwa ada kriteria dari usaha, yaitu : Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha menengah. Agar adanya peningkatan usaha kecil ini kearah yang lebih baik, maka diharapkan adanya saling kerjasama ataupun kemitraan antara Usaha Mikro, kecil dan menengah ini.

Kemitraan adalah Kerjasama dalam keterkaitan usaha, baik langsung maupun tidak langsung, atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan yang melibatkan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah dengan usaha besar. Banyak Pola kemitraan yang bisa dilakukan antara UKM dan Usaha Besar, diantara manfaat dari kemitraan ini adalah : 1). kemudahan dalam memperoleh Bahan Baku, 2.) Peningkatan Pengetahuan Teknis Produksi, 3). Peningkatan Pengetahuan teknis Produksi 4.) Teknologi 5.) Pembiayaan 6.) Sistem Pembayaran

Selain itu UKM dapat bermitra dengan usaha menengah dan besar untuk mengerjakan pekerjaan atau bagian pekerjaan diluar Pekerjaan utama Usaha besar. Dalam Hal ini, Usaha besar berkedudukan sebagai pemilik pekerjaan dan UKM berkedudukan sebagai penyelia dan pelaksanaan pekerjaan. Selain itu UKM juga dapat bermitra dengan usaha besar mengerjakan pekerjaan atau bagian pekerjaan diluar pekerjaan utama usaha menengah. Dalam Hal ini, usaha menengah berkedudukan sebagai pemilik pekerjaan, UKM berkedudukan sebagai penyedia pekerjaan.

Namun permasalahan UKM selama ini memiliki sedikit ketidakmampuan dalam mengakses para mitra usaha besar, karena keterbatasan informasi dan akses ke Usaha besar, Selain itu juga UKM belum memiliki dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk diajukan sebagai syarat agar mudahnya mendapatkan mitra dengan usaha menengah maupun usaha besar penyebabnya adalah para UKM masih memiliki keterbatasan SDM, sehingga kegiatannya lebih pada kegiatan produksi dan pemasaran, dan sangat keterbatasan SDM Informasi dan jaringan Usaha.

Agar kemitraan dapat terwujud antara UKM dan Usaha besar maka peran



Pendampingan merupakan salah satu strategi yang sangat menentukan keberhasilan dalam menjalinkan hubungan kemitraan antara UKM dan Usaha Besar, maka dibutuhkan para Pendamping untuk menyiapkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan oleh Usaha mikro dan kecil ini, yang nantinya akan di presentasikan pada workshop dengan calon mitra yaitu usaha besar.

Para Dosen yang bernaung di dalam Lembaga Inovasi dan Inkubator Bisnis Universitas Serambi Mekkah bersama Pemerintah Aceh melalui Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu (DPMPTSP) dalam upaya membantu UMKM agar terjalin kemitraan antara usaha mikro, kecil dan menengah melaksanakan kegiatan melakukan pendampingan menyiapkan dokumen selama satu bulan dan melaksanakan kegiatan workshop wokshop, untuk mempertemukan kedua belah pihak ini agar terjalinnya kemitraan nantinya.

Dalam hal ini maka dilakukan identifikasi terhadap 3 usaha mikro dan mempersiapkan dokumen bisnisplan yang akan dipresentasikan pada kegiatan workshop yang dohadiri oleh para usaha besar.

2. METODE

2.1. Tema Kegiatan : pendampingan dokumen kesiapan mitra dan kegiatan workshop memperkenalkan sumber-sumber pendanaan melalui pasar modal dan sharing sukses story ukm sukses tahun 2023

2.2. Tujuan

1. Mengidentifikasi kesiapan kelembagaan UKM untuk menjalin kemitraan dengan usaha besar
2. Menyiapkan Dokumen Bisnis untuk kepentingan mitra usaha
3. Memfasilitasi UKM untuk bertemu langsung dengan Mitra Usaha Besar

2.3. Ruang Lingkup

Ruang lingkup kegiatan identifikasi kesiapan kelembagaan UKM berkaitan dengan aspek Legalitas, Kelembagaan Usaha dan Manajemen Produksi,Aspek Manajemen Pemasaran, Aspek Sumberdaya Manusia Aspek Permodalan Usaha. Adapun Usaha Mikro yang didampingi adalah ;

- a. Usaha Minyak Sere Wangi
- b. Usaha King Soka
- c. Usaha Evy Handicraft



2.4. Hasil yang diharapkan

Hasil pendampingan ini diharapkan UKM sudah memiliki dokmempersiapkan usahanya untuk bermitra baik dari segi kelembagaan, produksi, sistem pemasaran dan rencana usaha.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

2.4. Hasil Identifikasi Kesiapan Lembaga untuk bermitra

Aspek	Minyak Sere Wangi		King Soka		Evy Handicraft	
	sebelum	sesudah	sebelum	sesudah	sebelum	sesudah
Legalitas, Kelembagaan Usaha dan Produk	NIB (Nomor Induk Berusaha)	Bentuk Usaha PT.Perorangan (Meningkatkan)	Blm ada HAKI untuk Desain Kolam Budidaya Kepiting	On Progress	NIB (Nomor Induk Berusaha)	Tetap
Sumberdaya Manusia	3 orang	3 orang (tetap)	Tetap (3 orang)	Tetap (3 orang)	Tetap 3 orang tim utama	Tetap 3 orang tim Utama
Produktivitas dan manajemen produksi	Kapasitas produksi	Kapasitas produksi (tetap)	Kapasitas produksi tetap	Kapasitas Produksi tetap	Kapasitas Produksi	Kapasitas Produksi Bertambah
Permodalan Keuangan	Belum ada laporan keuangan dan aplikasi yang mendukung	Sudah di dampingi berdasarkan kebutuhan saja, belum lengkap dan tidak memiliki aplikasi	Belum ada laporan keuangan dan aplikasi yang mendukung	Belum ada laporan keuangan dan aplikasi yang mendukung	Belum ada	Belum ada
Kemitraan dan Pemasaran		Bertambah (suzuya)	Groseri Simpang Lima	Indomaret dan Kryad (sudah sepakat/deal masuk produk),	Belum ada	Rumah Jahit Lena (sudah kerjasama dalam hal menjahit baju produk



				Universitas Serambi Mekkah, Koperasi Aneuk laot, WCS, Universitas Syiah Kuala, Almer Bertambah on progress		kain ecoprint), Universitas Syiah Kuala (sudah ada kesepakatan magang, kewirausahaan mahasiswa dll)
Klengkapan Presentasi bisnis/Promosi (Bisnis Plan, Katalog, Flayer)	Bisnis Plan belum lengkap	Bisnis Plan sudah lengkap	-Bisnis Plan Belum lengkap -Flayer	-Bisnis Plan belum lengkap -Flayer Usaha digital sudah ada	Belum ada	Katalog Produk (sedikit lagi rampung), Bisnis Plan On progress

2.5. Usaha Minyak sere wangi OBOT

- a. Aspek Legalitas ,Kelembagaan Usaha dan Produk
 Aspek legalitas, dimana UKM OBOT sudah **memiliki Badan Hukum usaha berbentuk PT, yaitu PT.OBOT RIME ANTARA**





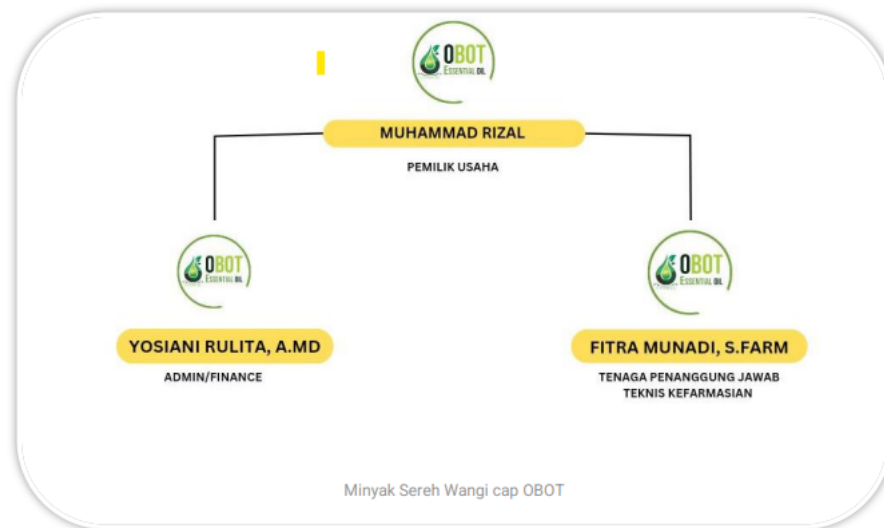
Gambar 1. Gambar Pengesahan PT. OBOT RIME ANTARA

b. Aspek Manajemen Pemasaran dan Kemitraan

Sistem pemasaran masih mengandalkan penjualan langsung dari pelanggan yang lewat dari tempat produksi, saat ini karena sudah ada kegiatn pertemuan antara **UKM dengan Usaha Besar, dan sudah ada respon positif yang diberikan oleh pihak suzuya yaitu menghubungi owner dan bernegosiasi untuk menyepakati harga. Sejauh ini pihak suzuya sedang dalam proses review di tingkat manajemen.** Sedang dalam proses dengan PT.Yagi Natural Indonesia dan ARC Universitas Syiah Kuala akan dilaksanakan pada bulan ketiga, saat ini sedang konfirmasi waktu dan deskripsikan usahanya.

c. Aspek Sumberdaya Manusia

Struktur organisasi



Gambar 2. Struktur organisasi PT. OBOT RIME ANTARA

Saat ini masih bertahan untuk 2 orang, yaitu admin dan yang bertanggungjawab teknis kefarmasian, untuk tenaga produksi masih menggunakan tenaga-tenaga lepas sesuai kebutuhan. Tenaga lepas disini adalah petani disekitar tempat produksi dan para ibu-ibu yang ada disekitar pabrik produksi.

d. Aspek Produktivitas

Produktivitas masih tetap, hal ini dikarenakan belum ada peningkatan permintaan produk, namun produksi tetap stabil, seiring dengan adanya peningkatan permintaan, maka akan meningkatkan produksi. **Dalam Hal Diversifikasi produk dan Kemasan yang kreatif sudah direncanakan bentuk dan desiannya, namun belum bisa diterapkan secepatnya, karena hal ini berkaitan dengan perizinan BPOM**



Gambar 3. Kemasan saat ini



Gambar 4. Gambaran umum desain kemasan mendatang



Fungsi Produk akan diperluas, selain langsung digunakan manfaatnya, maka akan dijual untuk kebutuhan lain seperti kosmetik dan minyak atsiri.

e. Aspek Permodalan Keuangan

Dalam hal keuangan, masih dalam bentuk pencatatan keuangan, sehingga dibutuhkan pendampingan dalam pembuatan laporan keuangan

Proyeksi & Laporan Keuangan



Minyak Sereh Wangi cap OBOT

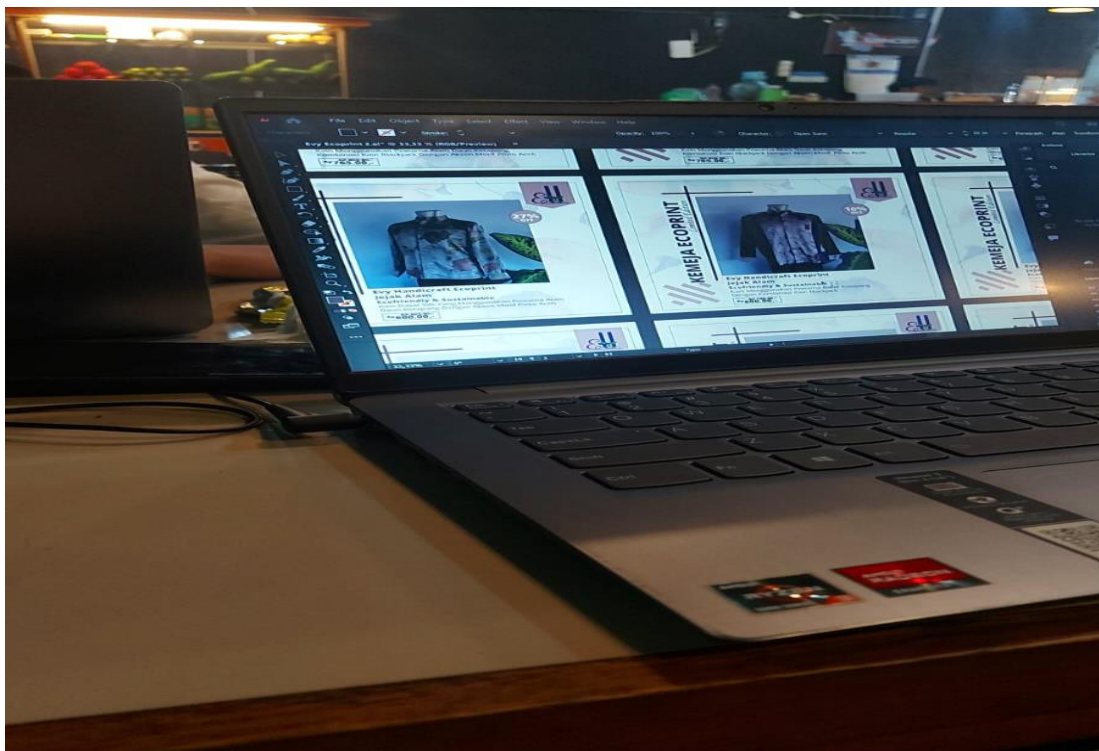


Minyak Sereh Wannian OBOT



Gambar 5. Proyeksi dan Laporan keuangan**2.6. Usaha UKM Evi Handicraft****a. Aspek Manajemen Produksi**

Rencana tahap kedua akan didampingi dalam pembuatan Bisnis Plan bagi UKM, namun karena ternyata Evi Handicraft belum memiliki produk standar, saat ini untuk produk ecoprint khusus kain, motif memanfaatkan bunga, daun dan akar tanaman yang tersedia, tanpa menentukan kriteria dan bentuk yang standar. Hal ini menyulitkan dalam menentukan harga maupun proyeksi usaha, serta memasarkan produk. **Masih dalam proses penggalan produk standart, namun sudah mulai dibuat katalog produknya.** Setelah ini dapat akan lebih mudah membuat bisnis plan.

**Gambar 6.** On progress Katalog Produk Ecoprint EH**b. Aspek Manajemen Pemasaran dan Kemitraan**

Tetap sama sebelumnya Pemasaran selama ini dilakukan melalui sistem online dan mengikuti beberapa event lokal maupun nasional. Namun antusias Hotel Kryad sudah



mulai tertarik dengan produk EH, beberapa produk sudah dibeli sebagai sampel, ke depan akan ditindaklanjuti dari pihak Usaha Besar.

c. Aspek Sumberdaya Manusia

Karena produksi belum ada penambahan yang berarti, maka masih tetap menggunakan metode yang sama, yaitu tetap menggunakan tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan produksi dan dibayar sesuai dengan jumlah produksinya.

d. Aspek Permodalan Keuangan

Masih sederhana dan perlu di dampingi pembuatan Laporan keuangan

2.7. UKM KING SOKA

a. Aspek Manajemen Produksi

Produksi masih sangat minim, karena masih menggunakan kolam dengan kapasitas 15 Kg. Dan akan terus memacu produksi walaupun selama ini pasok dari petani /nelayan ada, ke depan memenuhi kebutuhan permintaan SUZUYA dan Kroyad akan lebih aman jika memproduksi sendiri dan memiliki manajemen yang lebih rapi lagi.

Dalam Hal produk, maka King Soka sudah melebarkan produknya, selain menjual produk dalam bentuk barang, juga menjual jasa budidaya kepiting lunak beserta kolamnya.

Budidaya Kepiting Soka

King Soka menyediakan paket budidaya kepiting soka indoor dengan Metode Integrated Cultivation Container atau wadah budidaya terpadu. Dimana metode ini dapat memaksimalkan penggunaan lahan, meminimalisir resiko kematian, serta memudahkan dalam peneliharaan dan pengawasan.

Disertai pendampingan dan pengecekan berkala baik online maupun offline, mitra sudah tak perlu khawatir karena King Soka siap memfasilitasi apapun kebutuhan budidaya Anda.

PAKET 8 Jtan
Kapasitas 15 Kg

DUS DENIA

HALO HALO PARA SOKA LOVERS SEKARANG SEMUA BISA BUDIDAYA KEPITING SOKA DIRUMAH... SALAM BUDIDAYA. SALAM CAPIT INDONESIA DARI ACEH.

SPESIFIKASI :
- 3 LT KOLAM PREMIUM
- RANGKA PORTABLE
- POMPA 4000L/JAM
- ICC FILTER
- MEDIA FILTRASI

HOTLINE 081269459590

FREE PENDAMPINGAN DAN PERAWATAN BERKALA SELAMA 3 BULAN

KING SOKA
KEPITING LUNAK



- b. Aspek Manajemen Pemasaran dan Kemitraan
Pemasaran selama bulan pertama produk masuk ke groseri Pasar Raya, sedangkan untuk bulan kedua sudah diterima oleh Suzuya dan Kryad Hotel



Gambar7. Gerai King Soka di Groseri Simpang Lima

Dalam MOU dengan Universitas Serambi Mekkah, ada beberapa hal yang disepakati diantaranya meliputi bentuk kegiatan kerjasama sebagai berikut:

1. Pengembangan dan Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia;
2. Magang/Praktik Kerja – Kampus Merdeka;
3. Kegiatan Wirausaha -Kampus Merdeka;
4. Pengembangan Kurikulum/Program Bersama;
5. Pengabdian Kepada masyarakat;
6. Pengiriman Praktisi sebagai Dosen;
7. Penyaluran lulusan;
8. Penyelenggaraan Seminar/konferensi;
9. Kegiatan lain yang disepakati oleh Para pihak.





Gambar 8. Pennandatanganan M.O.U dengan Universitas Serambi Mekkah



Gambar 9. Penyerahan produk perdana kepiting Lunak King Soka

c. Aspek Sumberdaya Manusia

Karena produksi sendiri belum ada penambahan, produksi maka King Soka belum menambah sumberdaya Manusia, khususnya tim produksi hanya 1 orang ditambah 2 owner lainnya.



d. Aspek Permodalan Keuangan

Untuk permodalan tetap dibutuhkan, namun saat ini belum mengakses ke sumber-sumber keuangan. Untuk Laporan keuangan belum rampung, perlu waktu dan aplikasi yang cocok, yang direncanakan pada bulan ke 3.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil Identifikasi Permasalahan dan Kebutuhan UKM dampingan maka :

1. Ketiga UKM sudah diidentifikasi dan di dapat dokumen apa saja yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan kemitraan;
2. Ketiga UKM yaitu Usaha Sere wangi OBOT, Usaha Evi Hendricraft dan usaha King SOKA sudah didampingi untuk menyiapkan dokumen untuk kemitraan;
3. Ketiga UKM sudah difasilitasi untuk bertemu dengan usaha besar seperti Hotel kryad, Hotel Hermes, Suzuya pasar Raya, Indomaret dan Alfa Mart;
4. Khusus Evi Handicraft, tetap fous perlu standarisasi produk untuk kebutuhan pembuatan Bisnis Plan, dan brand produksi.

