

SOSOALISASI TANTANGAN USAHA KECIL DI ERA DIGITAL PADA PELAKU USAHA KECIL DI KELURAHAN KENTEN PALEMBANG

Rafika Sari¹, Hamdan Sayadi², Siti Komariah³
Universitas Indo Global Mandiri¹²³

Kata kunci: Usaha kecil,
Tantangan di era Digital

Corresponding Author
Rafikasari@uigm.ac.id

Abstrak : Kementerian Koperasi dan UKM mengakui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) jadi tulang punggung perekonomian di ASEAN, berkontribusi pada GDP, penyerapan tenaga kerja dan pembangunan negara, harus siap menghadapi era digital. Tantangan UMKM dalam era transformasi digital ekonomi adalah rendahnya kemampuan sumber daya manusia (SDM) menghadapi metode perdagangan dari cara berbisnis secara konvensional menjadi online bisnis. Transformasi digital yang setiap hari makin maju dan canggih memang memiliki banyak sekali manfaat untuk perkembangan dunia bisnis saat ini. Teknologi dapat menghemat waktu, tenaga, serta biaya dengan hasil yang cukup maksimal. Namun, transformasi ini bisa menjadi sebuah tantangan yang cukup berarti apabila bisnis yang dijalankan tidak dapat mengikutinya. Apalagi, adanya ketakutan untuk mengubah cara-cara lama akan menimbulkan kekhawatiran apabila transformasi yang dilakukan tidak sesuai dengan yang diharapkan atau justru gagal. Hal ini perlu disikapi dengan rasa optimis yang tinggi dan pantang menyerah. Sebuah bisnis harus bisa menyesuaikan diri dengan teknologi yang terus berkembang. Pemilik bisnis akan dituntut untuk terus belajar dan belajar. Memang terdengarnya akan menguras waktu dan tenaga, namun apabila berhasil nantinya akan sangat mempermudah jalannya bisnis.

PENDAHULUAN

M. Tohar mendefinisikan perusahaan kecil adalah sebagai berikut Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang (Tohar, 2001:1).

Financial Accounting Standard Board (FASB) dalam Ahmed Riahi Balkaoui, mendefinisikan perusahaan kecil sebagai berikut: Sebuah perusahaan kecil yang operasinya relatif kecil, biasanya dengan pendapatan total kurang dari \$5 juta. Perusahaan itu umumnya (a). dikelola oleh pemilik sendiri, (b) memiliki beberapa pemilik lain, jika ada, (c) semua pemilik secara aktif terlibat dalam menjalankan urusan-urusan perusahaan kecuali mungkin anggota keluarga tertentu, (d) jarang terjadi pemindahan hak kepemilikan, dan (e) memiliki struktur modal yang sederhana (Balkaoui, 2000:50).

Menurut M. Kwartono Adi mendefinisikan usaha kecil adalah sebagai berikut: Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,- dan milik Warga Negara Indonesia (Adi, 2007:12). Zulkarnain mendefinisikan pengertian usaha kecil adalah kegiatan ekonomi

rakyat yang memenuhi kriteria sebagai (Zulkarnain, 2006:125):

1. Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Usaha yang memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1 miliar rupiah.
3. Usaha yang berdiri sendiri, bukan perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau terafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau skala besar.
4. Berbentuk badan usaha yang dimiliki perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, termasuk koperasi.

Menurut Ina Primiana mendefinisikan usaha kecil adalah sebagai berikut (Primiana, 2009:11):

1. Pengembangan empat kegiatan ekonomi utama (core business) yang menjadi motor penggerak pembangunan, yaitu agribisnis, industri manufaktur, sumber daya manusia (SDM), dan bisnis kelautan.
2. Pengembangan kawasan andalan, untuk dapat mempercepat pemulihan perekonomian melalui pendekatan wilayah atau daerah, yaitu dengan pemilihan wilayah atau daerah untuk mewedahi program prioritas dan pengembangan sektor-sektor dan potensi.
3. Peningkatan upaya-upaya pemberdayaan masyarakat.

Era digital telah dimulai, yang berarti era perdagangan bebas pun juga telah dimulai. Pasti akan banyak peluang dan tentu saja banyak juga tantangan bisnis yang akan dihadapi di era ini. Kebebasan dan kecepatan informasi merupakan salah satu faktor penyebabnya. Peluang merupakan sebuah berita baik bagi pemilik bisnis kecil. Namun, lain halnya jika yang datang merupakan tantangan bisnis. Apabila ini yang terjadi maka seorang pemilik bisnis harus mempunyai strategi dalam menghadapinya. Akan tetapi, sebelum mencari strategi, Anda terlebih dahulu harus mengetahui apa saja jenis tantangan bisnis yang akan dihadapi pada era digital ini.

Kementerian Koperasi dan UKM mengakui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) jadi tulang punggung perekonomian di ASEAN, berkontribusi pada GDP, penyerapan tenaga kerja dan pembangunan negara, harus siap menghadapi era digital. Tantangan UMKM dalam era transformasi digital ekonomi adalah rendahnya kemampuan sumber daya manusia (SDM) menghadapi metode perdagangan dari cara berbisnis secara konvensional menjadi online bisnis. Transformasi digital yang setiap hari makin maju dan canggih memang memiliki banyak sekali manfaat untuk perkembangan dunia bisnis saat ini. Teknologi dapat menghemat waktu, tenaga, serta biaya dengan hasil yang cukup maksimal. Namun, transformasi ini bisa menjadi sebuah tantangan yang cukup berarti apabila bisnis yang dijalankan tidak dapat mengikutinya. Apalagi, adanya ketakutan untuk mengubah cara-cara lama akan menimbulkan kekhawatiran apabila transformasi yang dilakukan tidak sesuai dengan yang diharapkan atau justru gagal. Hal ini perlu disikapi dengan rasa optimis yang tinggi dan pantang menyerah. Sebuah bisnis harus bisa menyesuaikan diri dengan teknologi yang terus berkembang. Pemilik bisnis akan dituntut untuk terus belajar dan belajar. Memang terdengarnya akan menguras waktu dan tenaga, namun apabila berhasil nantinya akan sangat mempermudah jalannya bisnis.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka dilakukanlah sosialisasi dan pelatihan tentang tantangan yang harus dihadapi oleh bisnis kecil di era digital saat ini.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan sosialisasi dilaksanakan di kelurahan kenten, Palembang, dengan metode Pelaksanaan kegiatan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut.

1. Metode survei

Survey ditujukan untuk memilih lokasi yang tepat untuk pelaksanaan penyuluhan kepada

masyarakat yang dibantu oleh mahasiswa KKN Universitas Indo Global Mandiri Palembang.

2. Metode bimbingan dan penyuluhan

Yaitu metode pelatihan dan bimbingan kepada peserta sosialisasimengetahui tantangan usaha kecil dan cara berbisnis di era digital

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dalam penyuluhan dan pengabdian masyarakat ini diikuti oleh 25 pelaku bisnis kecil di kelurahan kenten Palembang, dengan memberikan materi tentang apa yang menjadi tantangan usaha kecil di era digital.

Tantangan usaha kecil yang ada di era digital terdiri dari Transformasi Digital

Transformasi digital yang setiap hari makin maju dan canggih memang memiliki banyak sekali manfaat untuk perkembangan dunia bisnis saat ini. Teknologi dapat menghemat waktu, tenaga, serta biaya dengan hasil yang cukup maksimal. Namun, transformasi ini bisa menjadi sebuah tantangan yang cukup berarti apabila bisnis yang dijalankan tidak dapat mengikutinya. Apalagi, adanya ketakutan untuk mengubah cara-cara lama akan menimbulkan kekhawatiran apabila transformasi yang dilakukan tidak sesuai dengan yang diharapkan atau justru gagal. Hal ini perlu disikapi dengan rasa optimis yang tinggi dan pantang menyerah. Sebuah bisnis harus bisa menyesuaikan diri dengan teknologi yang terus berkembang. Pemilik bisnis akan dituntut untuk terus belajar dan belajar. Memang terdengarnya akan menguras waktu dan tenaga, namun apabila berhasil nantinya akan sangat mempermudah jalannya bisnis.

Kecepatan

Layaknya teknologi yang menuntut pemilik bisnis untuk adaptif, masyarakat saat ini pun menuntut produk dan layanan yang serba cepat serta praktis. Dan jika pemilik bisnis tidak dapat memenuhi keinginan ini, konsekuensinya bisnis akan ditinggalkan oleh konsumen secara perlahan. Pemilik bisnis dapat mengatasinya dengan berkolaborasi dengan teknologi yang ada saat ini. Bisnis yang dipadukan dengan teknologi dapat melaju lebih pesat karena mengikuti perkembangan pasar. Salah satu pemanfaatan teknologi adalah otomatisasi dalam mengelola sumber daya perusahaan. seperti penggunaan aplikasi berbasis cloud dalam mengelola karyawan, aplikasi keuangan, dan juga aplikasi pengarsipan.

Sumber Daya Manusia

Teknologi sudah diadopsi dalam bisnis, namun masih ada beberapa pekerjaan rumah lagi yang harus diselesaikan, yakni membuat sumber daya manusia yang dipekerjakan juga adaptif terhadap teknologi tersebut. Jangan sampai biaya besar yang dikeluarkan untuk pembaharuan teknologi malah tidak dapat dioptimalkan karena orang-orang yang terlibat tidak mampu untuk menggunakannya.

Sebuah bisnis yang ingin berjalan secara profesional dan berkembang butuh untuk merekrut sumber daya manusia yang memiliki kemampuan yang mencukupi. Selain itu, pemilik bisnis juga sebaiknya memberikan pelatihan tambahan serta melakukan *upgrade* keilmuan secara berkala untuk menyesuaikan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Masyarakat Yang Senantiasa Berubah

Selain menginginkan hal secara cepat dan praktis, tantangan dari masyarakat saat ini adalah karena mereka senantiasa berubah, baik dari segi selera, keinginan dan kebutuhan. Masyarakat saat ini mudah sekali merasa bosan dengan satu hal dan mempunyai keinginan yang cukup kompleks. Mereka pun lebih pintar dalam memilih mana produk yang sesuai dengan mereka, dan mana yang tidak. Ini menjadi tantangan karena menuntut pemilik bisnis untuk lebih sering memutar otak dan berinovasi dalam menciptakan produk serta jasa.

Pemilik bisnis juga dituntut untuk berpikir *out of the box* agar dapat menghasilkan sesuatu yang unik dan tidak biasa. Namun, tantangan ini justru bisa bermanfaat di masa depan. Usaha-usaha yang dilakukan pemilik bisnis untuk terus berinovasi akan meningkatkan pengetahuan mengenai pasar serta produk. Dan tentu saja hal ini mampu memberikan keuntungan yang lebih maksimal kedepannya.

Persaingan Semakin Tinggi

Lagi-lagi teknologi mempunyai pengaruh dalam hal ini. Teknologi canggih mampu mengintegrasikan saluran bisnis sehingga dapat dilakukan tanpa batasan ruang dan waktu. Efeknya, sebuah bisnis bisa menjalin kerja sama dengan bisnis lain di belahan dunia mana saja. Dan tentu saja, sebuah bisnis juga mendapatkan kompetitor dari berbagai bisnis lain di belahan dunia mana saja pula. Jika tidak dibarengi dengan inovasi yang terus menerus, maka bisnis akan tertinggal dari kompetitor. Selain itu, tantangan lain yang kerap ditemui ketika berhubungan dengan kompetitor adalah bagaimana caranya untuk bersaing secara sehat. Karena pada dasarnya hal tersebut memang sangat penting untuk diterapkan. Jika mampu bersaing dengan sehat, maka akan terbentuk iklim yang baik dalam bisnis.

Zero-Surveillance

Bisnis saat ini bisa dilakukan dan dikontrol dari jarak yang cukup jauh menggunakan *website*, *e-mail*, dan fitur *chatting*. Permasalahan yang kerap terjadi dengan metode komunikasi jarak jauh ini adalah hilangnya sosok pemimpin atau bisa disebut *zero-surveillance*. Pemilik bisnis kerap berkomunikasi dengan karyawannya hanya mengenai hal-hal yang berhubungan bisnis. Padahal karyawan membutuhkan keakraban dengan pemimpinnya untuk menjalin komunikasi yang baik dan menambah semangat untuk bekerja. Namun, dengan konsep *zero-surveillance* sebenarnya menjadi peluang dalam mengembangkan bisnis di era digital. Pegawai pada perusahaan lebih leluasa dalam mengembangkan kreativitas dan peran penting tidak hanya dipegang oleh pemimpin namun semua unit karyawan sehingga kinerja perusahaan dapat lebih produktif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan sosialisasi tantangan usaha kecil di era digital dilakukan di Kelurahan Kenten kepada 25 pelaku usaha kecil dilaksanakan pada tanggal 25 Januari 2020 bertempat di kediaman Ketua RT 04A RW 03 Bapak M Sopah Kelurahan Kenten

Pada minggu pertama kegiatan pendekatan dan pengenalan dilakukan bersama dengan mahasiswa KKN Universitas Indo Global Mandiri Palembang, minggu kedua penyusunan materi yang akan digunakan dalam kegiatan penyuluhan yang dilanjutkan minggu ketiga pengumpulan peralatan, hadiah, untuk kegiatan sosialisasi

Selanjutnya pada minggu keempat pelaksanaan kegiatan bersama pelaku usaha kecil di Kelurahan Kenten Palembang.



Gambar 1. Pelaksanaan kegiatan: Sosialisasi Tantangan Usaha kecil di era Digital

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan Sosialisasi Tantangan Usaha Kecil Diera Digital yang sudah dilaksanakan, dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Metode pengabdian berupa penyuluhan dan pelatihan, tanya jawab dan praktek langsung sangat tepat digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
2. Para pelaku bisnis kecil berminat untuk berlatih menggunakan berbagai sarana digital untuk prospe usaha dan mengantisipasi tantangan yang ada dalam memajukan bisnis kecil rumahan diera digital.

Saran yang dapat diberikan dari kegiatan Sosialisasi tantangan usaha kecil diera digital

1. Dapat diteruskan kepada para pelaku bisnis kecil yang masih menggunakan metode manual diera digital
2. Sebagai kontribusi pada bisnis kecil yang ada dalam memanfaatkan era digital dalam prospek usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed Riahi Balkaoui, 2000, Teori Akuntansi, Edisi Pertama, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Ina Primiana, 2009, Menggerakkan Sektor Riil UKM & Industri, Penerbit Alfabeta, Bandung.
- M. Kwartono Adi, 2007, Analisis Usaha Kecil Dan Menengah, Penerbit CV. Andi Offset, Yogyakarta.
- M. Tohar, 2001, Membuka Usaha Kecil, Penerbit Kanisius, Yogyakarta.
- Zulkarnain, 2006, Kewirausahaan Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Dan Penduduk Miskin, Penerbit Adi Cipta Karya Nusa, Yogyakarta.