

Strategi Peningkatan Daya Saing Dengan Meningkatkan Kualitas Pengelolaan Keuangan Dan Modal Pada UMKM POPKID.ID

Strategies For Increasing Competitiveness By Improving The Quality Of Financial And Capital Management In POPKID.ID Msmes

Santi Rimadiaz¹, Erric Wijaya², M. Bugo Vandori³

¹⁻³ Program Studi Manajemen, STIE Indonesia Banking School

Email: santi.rimadiaz@ibs.ac.id¹, erric.wijaya@ibs.ac.id², bugo20221121008@ibs.ac.id³

Korespondensi penulis: santi.rimadiaz@ibs.ac.id

Article History:

Received: Desember 30, 2023

Accepted: Januari 27, 2024

Published: Maret 31, 2024

Keywords: MSME, children's clothing, financial management, capital management

Abstract: This community service program focuses on strategies to increase the competitiveness of MSMEs in POPKID.ID Children's Clothing by improving the quality of financial and capital management. POPKID.ID is an MSME engaged in the convection of children's clothing aged 1-13 years which has been established since 2020. One of the main problems faced by POPKID.ID is limited working capital which hinders business growth and development. The purpose of this community service activity is to provide training and assistance related to financial and capital management strategies for POPKID.ID. The method used is through training and mentoring. As a result, financial projections show an upward trend if financial and capital management is improved. Suggested strategies include optimizing funding sources and increasing financial literacy.

Abstrak

Program pengabdian masyarakat ini berfokus pada strategi peningkatan daya saing UMKM Pakaian Anak POPKID.ID dengan meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan dan modal. POPKID.ID merupakan UMKM yang bergerak di bidang konveksi pakaian anak berusia 1-13 tahun yang telah berdiri sejak 2020. Salah satu masalah utama yang dihadapi POPKID.ID adalah terbatasnya modal usaha yang menghambat pertumbuhan dan perkembangan bisnis. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan dan pendampingan terkait strategi pengelolaan keuangan dan modal bagi POPKID.ID. Metode yang digunakan adalah melalui pelatihan dan pendampingan. Hasilnya, proyeksi keuangan menunjukkan tren peningkatan jika pengelolaan keuangan dan modal ditingkatkan. Strategi yang disarankan antara lain optimalisasi sumber pendanaan dan peningkatan literasi keuangan.

Kata Kunci: UMKM, pakaian anak, pengelolaan keuangan, pengelolaan modal

PENDAHULUAN

Sebagian besar tumpuan perekonomian Indonesia terletak pada UMKM yaitu usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Mikro. Banyaknya masyarakat Indonesia yang terlibat dalam rintisan UMKM merupakan indikasi dari hal ini. Meningkatnya minat masyarakat terhadap kewirausahaan tercermin dari meningkatnya UMKM setiap tahunnya (Ferli et al., 2022). Menurut Undang-undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Mikro) adalah “suatu kegiatan ekonomi mandiri yang menjadi atau menjadi bagian dari suatu unit usaha melalui kepemilikan langsung tanpa lebih dari 100%. Pada dasarnya, perusahaan berbeda satu sama lain berdasarkan

* Santi Rimadiaz, santi.rimadiaz@ibs.ac.id

investasi awal, pendapatan tahunan, atau jumlah karyawan. Itu tidak termasuk aset tetap seperti tanah dan bangunan (Badan Pemeriksa Keuangan Republik Indonesia, 2008).

Mengenai kriteria kewirausahaan, UMKM dapat dibagi menjadi 4 (empat) bagian, yaitu (Septiana et al., 2016):

1. Kegiatan yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan dasar manusia, seperti menghasilkan uang, memproduksi barang dan jasa, menjual atau menukarnya untuk mendapatkan keuntungan yang didukung oleh nama kolektif.
2. Usaha kecil yang mempekerjakan kurang dari sepuluh orang dan total nilai di atas Rp.1.000.000,-. Dalam kebanyakan kasus, usaha mikro adalah usaha kecil yang dimiliki dan dioperasikan oleh satu orang atau sekelompok kecil orang dengan sumber daya terbatas.
3. Usaha kecil yang berinvestasi pada inovasi teknologi untuk meningkatkan produktivitas dan memperluas operasinya. SDE sering kali memiliki tim kecil yang terdiri dari orang-orang yang sangat terlatih dan bermotivasi tinggi yang dapat dengan cepat beradaptasi terhadap perubahan pasar.
4. Perusahaan yang berkembang pesat, mengembangkan produk, dan pemasaran cepat yang mampu menahan fluktuasi pasar dan permintaan pelanggan dengan baik.

UMKM merupakan salah satu penopang perekonomian Indonesia karena mempunyai peranan strategis dalam perekonomian (Rimadiaz, 2023). Kementerian Koperasi dan UMKM Indonesia pada tahun 2021 melaporkan bahwa UMKM menyumbang 61,1% terhadap PDB Indonesia. Sektor ini juga menyerap 89,2% angkatan kerja dan menciptakan lapangan kerja bagi 97%. Sektor UMKM juga menyumbang 14,7% ekspor Indonesia. Di balik peran strategis UMKM dalam perekonomian nasional Indonesia, terdapat 4 (empat) permasalahan utama dalam pengembangan UMKM, yaitu kurangnya pengetahuan dan akses terhadap sumber modal dan keuangan, bahan baku, tenaga kerja dan sumber daya manusia, serta pasar dan permintaan (Rimadiaz et al., 2023).

Karena pakaian merupakan kebutuhan dalam setiap aktivitas, maka pakaian merupakan kebutuhan mendasar dan aspek penting dalam kehidupan sehari-hari. Karena rasa malu adalah aspek mendasar dari sifat manusia, orang berupaya menyembunyikan tubuh mereka dengan pakaian. Saat ini masyarakat memandang pakaian lebih dari sekedar alat perlindungan fisik, padahal dulu masyarakat hanya memakainya untuk melindungi tubuh mereka. Saat ini, mereka memandang pakaian sebagai komponen estetika yang meningkatkan daya tarik mereka (Rahmawati, 2011). POPKID.ID merupakan salah satu UMKM yang bergerak dalam bidang pakaian. Dengan mengedepankan kualitas pengelolaan keuangan dan permodalan, POPKID.ID

dapat meningkatkan perkembangannya, memberikan nilai tambah kepada pelanggan, dan secara efektif mengatasi permasalahan bisnis yang akan datang. Hal ini mencakup kurangnya pemasaran, kemampuan manajerial dan kemampuan organisasi, serta kurangnya modal, baik dari segi kuantitas maupun sumber (Yuli Rahmini Suci, 2008). Demografi peminjam usaha skala mikro, yang memiliki tingkat kredit rendah, bahkan tidak dijamin, dan tidak memenuhi standar teknis perbankan, terkait dengan permasalahan ini (Susilo, 2010).

Modal sangat berpengaruh pada proses produksi, sumber daya manusia, dan pemasaran. Pelaku usaha sebaiknya membuat perhitungan saat menentukan kebutuhan modal mereka karena besar kecilnya modal tergantung pada jenis usaha yang dijalankan dan tentunya akan menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh. Untuk itu pelaku usaha harus bisa mengategorikan modal kedalam 3 (tiga) bagian (Purwanti, 2012), diantaranya:

1. Modal investasi adalah jenis modal usaha yang harus dikeluarkan yang biasanya dipakai dalam jangka panjang. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka panjang, namun modal investasi akan menyusut dari tahun ke tahun bahkan bisa dari bulan ke bulan.
2. Modal kerja adalah modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membuat atau membeli barang dagangan. Modal kerja ini dapat dikeluarkan tiap bulan atau pada waktu-waktu tertentu.
3. Modal operasional adalah modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, listrik dan sebagainya.

Kebutuhan atau keinginan pelaku perusahaan atau konsumen mungkin tidak dapat dipenuhi oleh dana yang diperuntukkan bagi modal perusahaan. Akibatnya, uang tersebut harus dipisahkan dari uang keluarga dan hanya digunakan untuk bisnis. Tindakan yang disarankan adalah menyusun rencana bisnis yang sesuai, yang akan memfasilitasi keputusan pelaku usaha mengenai jumlah modal yang akan dikumpulkan dan berkomitmen pada usaha tersebut. Sebenarnya ada banyak cara untuk mendapatkan sumber pendanaan. Pertama, adanya pihak eksternal yang meliputi perbankan dan lembaga keuangan dan non keuangan lainnya termasuk koperasi, pegadaian, dan modal ventura. Yang kedua adalah dari pihak internal yang meliputi modal sendiri dan pinjaman dari teman atau keluarga. Berbeda dengan modal dari pihak eksternal, modal dari pihak internal biasanya terbatas dan perlu segera dikembalikan. Namun adanya agunan atau jaminan yang sesuai dengan jumlah modal yang dipinjam, kelangsungan usaha, dan keabsahan usaha merupakan kondisi yang membuat para pelaku usaha jengkel. Langkah pertama dalam memperoleh dana adalah mendirikan usaha yang sah, karena hampir semua lembaga pendanaan menuntut legalitas usaha (Maryati, 2015).

Pengusaha harus mengelola modalnya untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya dengan mengalokasikannya secara benar. Salah satu cara untuk menjadikan pelaku UMKM lebih akuntabel dan menjadikan mereka memiliki standar manajemen yang lebih baik dibandingkan perusahaan besar adalah dengan meningkatkan literasi keuangan mereka (Aribawa, 2016). Selain itu, pengusaha perlu memutuskan dengan bijak berapa porsi uang mereka yang akan digunakan untuk mengembangkan perusahaannya (Rahmadani et al., 2021). Standar Operasional Prosedur (SOP) harus mengatur proses produksi, salah satunya. Dunia usaha harus bisa mempekerjakan pekerja yang terampil dan berpengalaman dalam hal sumber daya manusia karena para pekerja ini mempunyai dampak besar terhadap output dan dapat memangkas biaya dalam jangka panjang. Selain itu, berkaitan dengan akses pemasaran, perusahaan

Seperti kebanyakan UMKM di Indonesia, POPKID.ID termasuk salah satu yang belum memahami tentang administrasi, pelaporan dan pembukuan usahanya, sehingga diperlukan pelatihan dan pendampingan terkait hal-hal tersebut. Sehingga sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. Menyampaikan materi dasar pengelolaan keuangan dan modal bagi UMKM POPKID.ID.
2. Melakukan pendampingan penerapan materi dasar pengelolaan keuangan dan modal bagi UMKM POPKID.ID.
3. Memberikan kontribusi berarti bagi UMKM POPKID.ID.

Masalah Yang Ingin Dipecahkan

Menurut penelitian yang dilakukan oleh *International Labor Organization* (ILO) tahun 2020, setidaknya sebesar 3% pelaku UMKM memutuskan berhenti menjalankan usahanya. Perusahaan-perusahaan kecil dengan kurang dari 10 (sepuluh) pekerja 3 (tiga) kali lebih besar mengalami kegagalan usaha dibandingkan perusahaan berukuran medium dan besar dengan pekerja di atas 51 (lima puluh satu) orang. Terlepas dari adanya pandemi Covid-19 di tahun 2020, hal ini menggambarkan pentingnya sebuah pengelolaan keuangan dan modal untuk terus berwirausaha dalam menjalankan bisnis dalam kondisi apapun sehingga perlu adanya pendampingan akan pengelolaan keuangan wirausaha yang siap menghadapi ketidakpastian situasi yang akan berdampak pada bisnis yang dijalankan.

Faktor penentu keberlanjutan usaha yang paling signifikan adalah pengelolaan permodalan dan keuangan, akses UMKM terhadap pendanaan, dan praktik pengambilan risiko di Indonesia (Rohmayanti et al., 2023). Hal ini menunjukkan betapa pentingnya mendukung UMKM dalam memenuhi kebutuhan permodalan dan pengelolannya, karena hal ini dapat membantu mereka mempertahankan keberlanjutannya sebagai sebuah perusahaan,

mengembangkannya dengan memberi mereka akses terhadap sumber pendanaan, dan mengembangkan kebiasaan mengambil risiko yang lebih baik. Kesehatan keuangan merupakan komponen penting dalam kelangsungan usaha. UMKM diharapkan mampu mencatat keuangan usaha setiap periode waktu, meramalkan pendapatan dan pengeluaran dengan baik di masa depan, memperoleh kemampuan manajerial, dan pada akhirnya menjadi usaha yang berkelanjutan dan berkembang dengan bantuan pengelolaan keuangan dan modal.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat disesuaikan dengan permasalahan yang ada pada UMKM POPKID.ID berupa pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan dan modal. Penyampaian materi dilakukan pada dua tahap kegiatan agar peserta dapat memahami dengan lebih baik dan memiliki waktu yang cukup untuk menerapkan materi yang diperoleh sebelumnya. Wawancara dengan pemilik usaha dan manajemen UMKM pakaian anak POPKID.ID dilakukan untuk mengetahui masalah yang sedang terjadi di tempat pengabdian.

Lokasi dan Peserta Kegiatan

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan secara tatap muka pada hari Jum'at, 29 Desember 2023 pada jam 14.00 – 16.00 WIB di Kantor MixMax Production, Puri Botanical Residence, Jl. Regensi Lestari IX Blok D.9 No.1 Meruya Selatan, Kembangan, Jakarta Barat. Peserta kegiatan merupakan owner dan karyawan UMKM POPKID.ID yang berjumlah 8 (delapan) orang.

Prosedur Pelaksanaan

Pelaksanaan Kegiatan Masyarakat berupa pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan dan modal ini dilakukan dengan cara sistematis untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dialami oleh UMKM dan pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan.

Tahap penyampaian materi pada saat pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh Ibu Reny Permata Hati M.I.Kom (Eks Financial Manager di BJB & Founder Nadalika.Corp) beserta team selaku narasumber. Sesi tanya jawab adalah kesempatan bagi peserta untuk mengajukan pertanyaan terkait materi yang telah disampaikan. Peserta dapat memanfaatkan sesi ini untuk mendapatkan klarifikasi, informasi tambahan, atau berbagi pengalaman terkait tema Pengelolaan Keuangan dan Modal. Pembicara akan menjawab pertanyaan tersebut dengan sebaik mungkin berdasarkan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat tahap satu telah disampaikan materi mengenai Pengelolaan Keuangan dan Modal bagi UMKM dengan narasumber Ibu Reny Permata Hati M. I. Kom. Peserta kegiatan merupakan owner dan karyawan UMKM POPKID.ID yang berjumlah 8 (delapan) orang.



Gambar 1. Pelatihan dan Pendampingan Pengelolaan Keuangan dan Modal UMKM POPKID.ID

Pengelolaan Permodalan dan Keuangan untuk Perkembangan UMKM POPKID.ID merupakan isu perekonomian yang krusial. UMKM didorong untuk mampu menciptakan lapangan kerja dan berperan penting dalam mendorong kemajuan perekonomian suatu bangsa. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana pengelolaan permodalan dan keuangan dapat mempengaruhi pertumbuhan UMKM.

Pada kebanyakan UMKM, pengelolaan keuangan dan modal dapat menjadi faktor yang menentukan. UMKM harus mampu mengelola asset keuangan dan permodalannya demi keberlanjutan usaha yang telah dijalankan. Dalam hal ini, pengelolaan keuangan dan modal yang kuat dapat menciptakan keberlanjutan atau *sustainability* dalam menjalankan usaha. Hal ini dapat menghasilkan pertumbuhan yang baik bagi UMKM.

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat, memahami pengelolaan keuangan dan modal terhadap perkembangan UMKM menjadi aspek yang penting. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pemahaman dasar terkait keuangan dan modal bagi UMKM. Maka dari itu, adanya harapan pertumbuhan UMKM dan perekonomian di Indonesia dapat semakin kuat dan berkelanjutan.

Bentuk pembukuan keuangan sederhana dari POPKID.ID sebelum dilakukan pelatihan dan pendampingan:

Keterangan	Permana Saldo		Laba Rugi		Neraca	
	Debit	Kredit	Debit	Kredit	Debit	Kredit
Kas	19.600.000				19.600.000	
Persediaan	24.065.000				24.065.000	
Piutang Dagang	8.200.000				8.200.000	
Utang Dagang		19.465.000				19.465.000
Modal		25.000.000				25.000.000
Penjualan		31.800.000		31.800.000		
Harga Pokok Penjualan	21.900.000		21.900.000			
Diskon Penjualan	1.000.000		1.000.000			
Adm. Bank	1.500.000		1.500.000			
	76.365.000	76.365.000	24.400.000	31.800.000	51.865.000	51.865.000
			2.400.000		2.400.000	
			31.800.000	31.800.000	51.865.000	51.865.000

Gambar 2. Pembukuan keuangan sederhana dari POPKID.ID sebelum dilakukan pelatihan dan pendampingan

Salah satu contoh bentuk tabel dan cara perhitungan laba rugi, investasi, biaya tetap dan biaya variabel & penjualan dari POPKID.ID setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan:

INVESTING FUND				Investing	Cost	Profit
No	Item	Period	Amount	Unit	Rate	Profit
1	Initial Fund Invest	Lifetime	Rp 300.000.000			
Grand Total			Rp 300.000.000			
FIX OPERATIONAL COST MONTHLY						
No	Item	Unit	Amount	Total Amount		
1	Salary Life	27 Day	Rp 100.000	Rp 2.835.000		
2	Salary Full	27 Day	Rp 80.000	Rp 2.360.000		
3	Interest	1 Month	Rp 300.000	Rp 300.000		
4	RPL	1 Month	Rp 400.000	Rp 400.000		
5	Rent Fee	1 Month	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000		
Grand Total				Rp 6.840.000		
VARIABLE OPERATIONAL COST MONTHLY						
No	Item	Unit	Amount	Total Amount		
1	Raw Material Produk Biji Anak	2868 Pcs Biji	Rp 45.000	Rp 129.015.000		
2	Raw Material Produk Biji Dewasa	1229 Pcs Biji	Rp 100.000	Rp 122.910.000		
3	Raw Material	1 Month	Rp 300.000	Rp 300.000		
4	Barista Full	1 Month	Rp 300.000	Rp 300.000		
5	Utensil	1 Month	Rp 750.000	Rp 750.000		
6	PKM	1 Month	Rp 30.000	Rp 30.000		
7	Miscellaneous	1 Month	Rp 200.000	Rp 200.000		
8	Budget Promosi	1 Month	Rp 17.300.000	Rp 17.300.000		
Grand Total				Rp 271.965.000		
SUMMARY OF MONTHLY SALES						
No	Item	Unit	Neto Revenue	Total Revenue		
1	Sales Biji Anak	1365,0175 Pcs Biji	Rp 85.500	Rp 201.204.486		
2	Sales Biji Dewasa	798,915 Pcs Biji	Rp 176.000	Rp 139.911.210		
Grand Total				Rp 341.115.696		

SUMMARY		
Number of days in a month	30 days	
	79 Pcs Biji Anak / Day	
	27 Pcs Biji Dewasa / Day	
INVESTING FUND	Lifetime	Rp 300.000.000
FIX OPERATIONAL	Monthly	Rp 6.840.000
VARIABLE COST	Monthly	Rp 271.965.000
TOTAL COST	Monthly	Rp 288.805.000
TOTAL SALES	Monthly	Rp 341.115.696
TOTAL PROFIT	Monthly	Rp 62.310.696
SAVING INVESTOR	12,794%	Rp 16.280.517
REP (BREAK EVEN POINT)	33.1626019	Month

Gambar 3. Perhitungan Laba Rugi, Investasi, Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Penjualan Dari POPKID.ID Setelah Dilakukan Pelatihan Dan Pendampingan

Evaluasi Kegiatan

Berdasarkan hasil diskusi pada saat pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat dan hasil wawancara kepada peserta pelatihan serta indikator yang digunakan dalam mengukur efektifitas program, maka evaluasi kegiatan adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat telah diikuti oleh 8 (delapan) orang karyawan POPKID.ID.
2. Adanya peningkatan pengetahuan pada 8 (delapan) orang karyawan POPKID.ID.
3. Tim Pendampingan Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang terdiri dari Narasumber dan Mahasiswa STIE Indonesia Banking School menilai bahwa setelah penyampaian Materi Pengelolaan Keuangan & Modal, terdapat peningkatan pengetahuan dalam memahami tentang pengelolaan keuangan serta modal pada karyawan POPKID.ID.
4. Berdasarkan hasil wawancara kepada peserta kegiatan, peserta merasa pelaksanaan kegiatan terkait pemberian Pengelolaan Keuangan dan Modal dianggap bermanfaat dan membantu dalam memahami dasar pengelolaan keuangan dan modal dan dapat diterapkan dalam kegiatan sehari-hari khususnya dalam pencatatan pemasukan dan pengeluaran.

Hasil evaluasi ini mengindikasikan bahwa kegiatan ini berdampak positif terhadap pemahaman mengelola keuangan.

KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk meningkatkan dan mengembangkan bisnis UMKM pakaian anak POPKID.ID dalam menghadapi beberapa kendala dan persoalan dalam proses bisnisnya terutama dalam bidang permodalan dan perencanaan keuangan sehingga dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. UMKM pakaian anak POPKID.ID saat ini masih menggunakan cara tradisional dalam mengelola keuangan usahanya, seperti pembukuan yang tidak sistematis dan belum memperhitungkan seluruh komponen keuangan seperti modal, biaya, laba, rugi, dan lain-lain. Hal ini telah di improvisasi dengan cara pengelolaan keuangan yang lebih baik dan sistematis.
2. Salah satu faktor utama yang menghambat perkembangan POPKID.ID adalah terbatasnya modal usaha. Modal yang dimiliki saat ini belum mencukupi untuk pengembangan usaha lebih lanjut. Perlu upaya perolehan modal dari sumber-sumber pendanaan eksternal. Hal ini sedang dilaksanakan dengan melakukan upaya pinjaman tambahan modal di perbankan melalui program pinjaman KUR (Kredit Usaha Rakyat) atau pinjaman KMK (Kredit Modal Kerja).
3. Proyeksi keuangan yang dibuat dalam jangka panjang 5 (Lima) tahun ke depan menunjukkan tren peningkatan penjualan dan laba yang berkelanjutan jika pengelolaan keuangan dan modal usaha dapat ditingkatkan. Hal ini menjadi acuan untuk menyusun strategi pengembangan usaha ke depan.
4. Perlunya pendampingan berkelanjutan dan pemberian masukan terkait dengan strategi pengelolaan modal dan keuangan untuk POPKID.ID agar usaha dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan serta mampu bersaing.

Dengan proyeksi-proyeksi yang telah dilakukan ini, pengelolaan keuangan POPKID.ID dapat lebih tertib, rapi dan terkendali untuk menghindari terjadinya salah perhitungan dan kesalahan pengelolaan keuangan lainnya yang bisa merugikan usaha dan menghambat pertumbuhan serta perkembangan usaha POPKID.ID. Proyeksi-proyeksi tersebut sekiranya bisa dijadikan barometer untuk menyusun langkah strategi pengelolaan keuangan dan modal untuk perkembangan usaha selanjutnya.

Bisnis POPKID.ID mengalami kesulitan pada bulan pertama peluncurannya karena ketidaktepatan dalam memprediksi selera pasar. Jenis produk yang ditetapkan dalam rencana bisnis akan dijual dengan sebaran yang sama. Ini mungkin hanya produk tertentu yang sangat diminati, tetapi target penjualan dapat dicapai dan pada bulan pertama langsung mendapatkan laba. Dalam hal kondisi sumber daya manusia, POPKID.ID pada awalnya tidak memiliki

jabatan desain dan pengendalian kualitas, tetapi setelah usaha berjalan, dengan dilakukannya bantuan analisa atas kebutuhan pengembangan usaha, maka diputuskan untuk menambahnya. Meskipun POPKID.ID tidak memiliki jumlah staf yang cukup untuk jabatan ini, tanggung jawab yang lebih besar diberikan kepada setiap karyawan.

Rencana Pengembangan

Sebagaimana disebutkan sebelumnya, bisnis POPKID.ID masih berskala mikro. Oleh karena itu, diharapkan POPKID.ID dapat berkembang menjadi perusahaan yang lebih baik di masa mendatang. Sebagai hasil dari banyaknya permintaan pasar, POPKID.ID melihat peningkatan varian produk, termasuk pakaian muslim dan muslimah untuk anak-anak, sebagai perkembangan yang telah ditunda. Orang tua dapat melihat pakaian muslim atau muslimah di toko POPKID.ID saat mereka datang bersama anak mereka. Kemudian, jika mereka berminat, mereka dapat langsung membeli produk untuk anak mereka atau untuk diberikan kepada keponakan, keluarga, teman, kerabat lainnya. Produk yang ditawarkan juga bisa dipesan dalam jumlah banyak (partai besar) jika diinginkan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Sebagai penutup dari program pengabdian masyarakat ini, penulis menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung kegiatan ini. Pertama-tama, ucapan terima kasih yang tulus disampaikan kepada pemilik dan tim POPKID.ID atas kerja samanya. Kami juga berterima kasih atas kesediaan mereka untuk berpartisipasi dan memberikan umpan balik bermanfaat selama program berlangsung. Program ini berhasil karena mereka bekerja sama dan terbuka terhadap proses pembelajaran dan peningkatan.

Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada STIE Indonesia Banking School, yang telah memberikan *support*, dukungan, bantuan dan sumber daya yang diperlukan, termasuk akses ke referensi jurnal yang memungkinkan penulis melakukan analisis dengan baik. Bimbingan, saran dan rekomendasi dari para dosen, tenaga ahli dan karyawan lembaga ini juga sangat membantu dalam pembuatan strategi dan implementasi program secara keseluruhan.

Terakhir, penulis berharap bahwa hasil dari program ini dapat terus memberikan manfaat jangka panjang dan menjadi dasar untuk pengembangan lebih lanjut di masa yang akan datang. Terima kasih sekali lagi kepada semua pihak yang telah berkontribusi dan mendukung program pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aribawa, D. (2016). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja dan Keberlangsungan UMKM Di Jawa Tengah. *Siasat Bisnis*, 20(1), 1–13. <https://doi.org/10.1007/s10006-013-0431-4>
- Badan Pemeriksa Keuangan Republik Indonesia. (2008). Undang-undang (UU) No. 20 Tahun 2008. UU No. 20 Tahun 2008.
- Ferli, O., Sufina, L., Amalia, A. N., Rimadias, S., Veterina, I., Khairani, Z., Anastasia, D. Q., & Oktaviani, N. (2022). Pendampingan Materi Keuangan UMKM Pada Komunitas Emak Cekatan Dan Enerjik (KECE) Jakarta Timur. *Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas*, 07(01), 39–49. <http://202.93.229.169/index.php/dharma-bhakti/article/view/561/329>
- Maryati, S. (2015). Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Dalam Pengembangan Umkm Dan Agribisnis Pedesaan Di Sumatera Barat. *Economica*, 3(1), 1–17. <https://doi.org/10.22202/economica.2014.v3.i1.231>
- Purwanti, E. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. *Among Makarti*, 5(9), 13–28. <https://doi.org/10.1007/BF02532975>
- Rahmadani, Wardayani, Nurlinda, Nurhayati, Supriyanto, Sugianto, Elsera Siemin Ciamas, & Dewi Anggraini. (2021). Pendampingan UMKM Hebat dengan Inovasi Produk, Pemasaran Digital, dan Pengelolaan Keuangan Pada Usaha Cekeremes di Kecamatan Medan Tuntungan. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(2), 147–157. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v2i2.637>
- Rahmawati, I. (2011). *Inspirasi Desain Busana Muslimah*. Bekasi Laskar Aksara.
- Rimadias, S. (2023). Faktor penentu kelangsungan hidup UMKM di Indonesia pasca pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Strategi Dan Aplikasi Bisnis*, 6(1), 15–28. <https://doi.org/10.36407/jmsab.v6i1.579>
- Rimadias, S., Kurniawan, B. E., Antonio, D., Felicia, E., & Effendi, F. M. (2023). Pengembangan Usaha Mikro D ' perez 77 Es Jeruk Sonkit Kiamboi melalui Strategi Promosi UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan salah satu pendorong. *Assoeltan: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 1(1), 93–107.
- Rohmayanti, R., Rahmatian, B. Y., Syahrian, R. A., Pitaloka, D. A., Yasmin, S., & Febriyani, P. (2023). Pengembangan Digital Marketing dan Manajemen Keuangan bagi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 8(2), 432–439. <https://doi.org/10.30653/jppm.v8i2.393>
- Septiana, V., Hapsari, E. H., & Karyono, H. (2016). Hukum Sebagai Pelindung Umkm Dan Pertumbuhan Umkm: Bagaimana Seharusnya? *Jurnal Universitas Airlangga*, 1(1), 1–20.
- Susilo, Y. S. (2010). Peran Perbankan Dalam Pembiayaan UMKM di DIY. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 14(3), 467–478.
- Yuli Rahmini Suci. (2008). *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. UU No. 20 Tahun 2008, 1, 1–31.