

**Sosialisasi Pengembangan UMKM Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Di
Desa Tanjung Inten**

Sastya Putri¹, Ilham Setio Wibowo², Denny Kurniawan³, Harits Kurniawan⁴, Tri Endang

Yulianti⁵, Eka Febriyanti⁶

Email: sastyaputri285@gmail.com

Program Studi Manajemen Ritel, Program Studi Kewirausahaan

Universitas Nahdlatul Ulama Lampung

ABSTRAK

Perkembangan UMKM di Desa Tanjung Inten, Kecamatan Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur terus mengalami peningkatan sejak tahun 2018 hingga 2022 dengan pertumbuhan sebesar 55,73% persen atau meningkat sebanyak 7.916 unit UMKM, sehingga totalnya menjadi 22.109 unit usaha. Pesatnya pertumbuhan tersebut disebabkan pemerintah selalu berusaha untuk melakukan pendekatan pemberdayaan wirausaha, fasilitas pelatihan usaha, serta bantuan peralatan bagi para pelaku UMKM. Kegiatan persiapan pelaksanaan sosialisasi pengembangan UMKM di Desa Tanjung Inten Kecamatan Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur adalah sebagai berikut: a) Penyiapan dan survey lokasi pelaksanaan b) Koordinasi dengan pemerintah desa dan kecamatan c) Penyiapan sarana yang dibutuhkan dalam sosialisasi. Untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, pelaku UMKM diharapkan menguasai prinsip kewirausahaan untuk berkolaborasi dengan wirausahawan dan pelaku UMKM lainnya. Ini memungkinkan pertumbuhan proses pembelajaran dan pengetahuan tentang kewirausahaan. Semakin banyak relasi juga dapat membantu mencapai usaha yang baik. Rasa puas dan nyaman yang kita peroleh dari usaha yang baik bukan berarti bahwa kita akan lebih semangat dan optimal dalam mengembangkan UMKM. Salah satu tujuan dari sosialisasi tentang pengembangan UMKM di Desa Tanjung Inten adalah untuk membuat masyarakat unggul dalam pengembangan UMKM dan mampu menciptakan sumber UMKM bagi masyarakatnya, yang sebagian besar terdiri dari sektor pertanian, nelayan, dan peternakan. Maka, mereka dapat meningkatkan pendapatan mereka. Oleh karena itu, sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan informasi yang diperlukan oleh masyarakat.

Kata kunci: Sosialisasi, UMKM, Pertumbuhan Ekonomi

ABSTRACT

The development of UMKM in Tanjung Inten Village, Purbolinggo Prefecture, Lampung East District continued to increase from 2018 to 2022 with growth of 55.73% or increased as much as 7.916 UMKM units, so that the total was 22.109 enterprise units. The Government has always tried to implement the approach of empowerment of entrepreneurs, training facilities for enterprises, as well as equipment assistance for UMKM stakeholders. The preparatory activities for the implementation of socialization of UMKM development in Tanjung Inten village of Purbolinggo district of Lampung East are as follows: a) Preparation and survey of the location of implementation b) Coordination with the government of the village and district c) preparation of the means needed in socialization In order to promote economic growth, UMKM actors are expected to master the principle of enterprise to

collaborate with the entrepreneur and UMKM other actors. It enables the growth of learning processes and knowledge about entrepreneurship. More relationships can also help to a good venture. The satisfaction and comfort that we get from a good endeavour does not mean that we will be more enthusiastic and optimum in developing UMKM. One of the goals of socialization about the development of UMKM in Tanjung Inten Village is to make the community superior in UMKM development and able to create UMKM resources for its community, which is largely made up of agriculture, fishermen, and farming sectors. Then, they can increase their income. Therefore, this socialization aims to provide the information needed by society.

Keywords: *Socialization, UMKM, Economic Growth*

PENDAHULUAN

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Tanjung Inten, Kecamatan Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur terus mengalami peningkatan sejak tahun 2018 hingga 2022 dengan pertumbuhan sebesar 55,73% persen atau meningkat sebanyak 7.916 unit UMKM, sehingga totalnya menjadi 22.109 unit usaha. Pesatnya pertumbuhan tersebut disebabkan pemerintah selalu berusaha untuk melakukan pendekatan pemberdayaan wirausaha, fasilitas pelatihan usaha, serta bantuan peralatan bagi para pelaku UMKM.

Di Desa Tanjung Inten, UMKM terbagi menjadi dua kategori jasa dan industry. Akan tumbuh dan bertambah setiap tahun. Namun, dari total UMKM itu 99,87% terdiri dari usaha mikro yang memiliki permodalan antara 0-50 juta. Usaha kecil hanya berjumlah 18 unit atau 0,08% dan usaha menengah hanya berjumlah 0,04%.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perjalanan ekonomi Indonesia. Selain memiliki jumlah usaha terbesar, UMKM tetap ada karena kemampuan mereka untuk bertahan dari krisis ekonomi. Dalam dimensi pembangunan nasional yang berlandaskan system ekonomi kerakyatan, pemberdayaan usaha kecil menengah dan koperasi tidak hanya bertujuan untuk mengurangi disparitas pendapatan dan pelaku bisnis, tetapi juga untuk meningkatkan penyerapan tenaga kerja. Selain itu, pengembangan UMKM memiliki potensi untuk memperluas basis ekonomi dan memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan structural, yaitu dengan meningkatkan perekonomian lokal dan ketahanan ekonomi nasional. Oleh karena itu, pengembangan UMKM sangat penting dan sangat penting (Maleha, 2015).

Namun, masalah yang sering dihadapi oleh pelaku usaha industri kecil ialah kurangnya media promosi dan informasi sehingga usaha tersebut belum banyak diketahui oleh masyarakat luas. Selain itu, tidak adanya system pendataan yang ada menyebabkan kurangnya koordinasi antara pelaku usaha dan dinas terkait dalam pengendalian program UMKM serta pengendalian program UMKM serta pengendalian informasi pendapatan pelaku usaha oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM.

Rumusan masalah pada kegiatan ini adalah:

- a. Masih minimnya keahlian dan pengetahuan pelaku UMKM di Desa Tanjung Inten, Kecamatan Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur.
- b. Kurangnya pemahaman tentang pengembangan UMKM bagi pelaku UMKM di Desa Tanjung Inten, Kecamatan Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur.

METODE

Kegiatan persiapan pelaksanaan sosialisasi pengembangan UMKM di Desa Tanjung Inten Kecamatan Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur adalah sebagai berikut:

- a. Penyiapan dan survey lokasi pelaksanaan.
- b. Koordinasi dengan pemerintah desa dan kecamatan
- c. Penyiapan sarana yang dibutuhkan dalam sosialisasi

Pelaksanaan kegiatan:

- a. Pelaksanaan penyuluhan direncanakan diadakan selama satu kali tatap muka yang dilaksanakan di Desa Tanjung Inten Kecamatan Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur.

Tempat : Balai Desa Tanjung Inten

Hari : Sabtu

Tanggal : 17 Februari 2024

- b. Materi dan narasumber sosialisasi disusun sebagai berikut:
 - 1) Hambatan dan upaya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
 - 2) Peran Lembaga Keuangan Syariah terhadap UMKM
 - 3) Pemberdayaan UMKM melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS)

Evaluasi pada awal kegiatan dilakukan dalam tiga tahap, yaitu:

- a. Mulai dari perencanaan
- b. Proses pelaksanaan
- c. Evaluasi.

Pada awal dan akhir kegiatan, evaluasi dilakukan untuk menentukan rencana kegiatan dan untuk mengukur keterlaksanaan program.

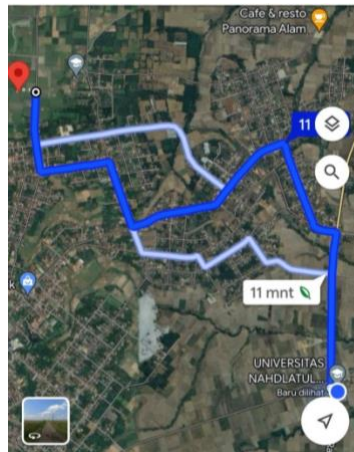
Untuk menjaga keberlanjutan program, materi sosialisasi yang disampaikan harus dapat dipahami oleh masyarakat dan aparat desa sehingga dapat diterapkan. Untuk memenuhi kebutuhan pendanaan UMKM masyarakat desa secara bertahap, kepala desa dan aparatnya harus memainkan peran nyata dalam menyusun program pembentukan Koperasi/BMT syariah. Selain itu, Dosen Pelaksana Pengabdian akan terus memantau perkembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) berbasis syariah di daerah tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Pelaksanaan

Kegiatan sosialisasi tentang pengembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dilakukan secara tatap muka. Usaha kecil dan menengah di Desa Tanjung Inten, Kecamatan Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur biasanya adalah bertani dan beternak.

Dalam sosialisasi yang diadakan di Balai Desa Tanjung Inten Kecamatan Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur, yang dihadiri oleh masyarakat dan anggota desa. Ditemukan bahwa desa belum memiliki lembaga keuangan syariah seperti Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) atau koperasi syariah. Pengendalian pendanaan dan pembiayaan desa masih dilakukan dengan bantuan dana desa dan dukungan dari koperasi simpan pinjam yang dibentuk secara sederhana. Selain itu, peluang pendanaan yang dibiayai oleh lembaga keuangan syariah masih menghadapi kendala karena masyarakat desa tidak tahu tentang lembaga keuangan yang berbasis syariah.



Gambar 1. Peta Lokasi Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Tanjung Inten

Karena mayoritas masyarakat Desa Tanjung Inten adalah muslim, ada banyak peluang dan kesempatan untuk mendirikan BMT, sehingga pengabdian ini dilakukan dengan mempromosikan pentingnya lembaga keuangan mikro syariah. Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan secara tatap muka dan melalui Tanya jawab. Pertemuan tatap muka dilakukan dengan ceramah dan persentasi, dan kemudian diadakan Tanya jawab tentang lembaga keuangan syariah. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan memberikan materi, yang mencakup topik bahasan tentang:

- a. Pemahaman tentang ekonomi Islam
- b. Pentingnya lembaga keuangan syariah
- c. Profil lembaga keuangan syariah yang sukses
- d. Keberhasilan daerah yang maju melalui lembaga keuangan syariah

Tidak semua materi dapat disampaikan secara menyeluruh dan mendalam karena waktu yang terbatas untuk pertemuan. Hasil kegiatan pengabdian secara keseluruhan mencakup beberapa aspek berikut:

- a. Keberhasilan target jumlah peserta latihan
Seperti yang direncanakan sebelumnya, target peserta sosialisasi adalah 30 orang. Namun, 20 orang mengikuti kegiatan sehingga target peserta tercapai 75%. Angka ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat dapat dianggap berhasil atau sukses berdasarkan jumlah peserta yang mengikutinya.
- b. Ketercapaian tujuan pelatihan
Secara keseluruhan, tujuan sosialisasi lembaga keuangan syariah telah dicapai dengan baik. Namun, karena keterbatasan waktu, tidak semua materi tentang lembaga keuangan syariah dan pengantar ekonomi Islam dapat dibahas secara menyeluruh.
- c. Ketercapaian target materi yang telah direncanakan
Karena materi penyuluhan dapat disampaikan secara keseluruhan, target materi untuk kegiatan pengabdian masyarakat ini cukup tercapai. Materi pendampingan meliputi: 1) pengantar ekonomi islam; 2) kepentingan lembaga keuangan syariah; 3) profil lembaga keuangan syariah; dan 4) keberhasilan daerah yang menerapkannya.
- d. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi
Karena jumlah materi yang besar hanya disampaikan dalam waktu satu hari dan kemampuan peserta yang berbeda-beda, kemampuan peserta masih kurang. Secara keseluruhan, kegiatan sosialisasi ini ebrhasil. Selain diukur dari keempat faktor di atas, keberhasilan ini juga dapat diukur dari kepuasan peserta setelah kegiatan. Peserta memperoleh pemahaman dan pengetahuan tentang lembaga keuangan syariah.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Krisis ekonomi di Indonesia telah menyebabkan perekonomian Negara runtuh. Banyak perusahaan skala besar dalam berbagai bidang termasuk industri, perdagangan, dan jasa mengalami stagnasi, bahkan sampai penutupan operasi mereka pada tahun 1998. Namun, salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Bisnis kecil dan menengah (UMKM) adalah tempat yang bagus untuk menciptakan lapangan kerja yang menguntungkan. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) bersifat padat karya dan tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian atau keterampilan karyawan, dan modal usaha yang relative rendah dan teknologi yang sederhana. Dalam hal jumlah usaha, penciptaan lapangan kerja, dan pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan PDB, UMKM masih memainkan peran penting dalam meningkatkan perekonomian Indonesia.

Salah satu komponen penting dari ekonomi suatu Negara atau daerah adalah usaha kecil dan menengah (UKM). Berbagai upaya telah dilakukan untuk mengembangkan UKM, salah satunya dengan mengundang pengusaha baru untuk bergabung dengan sector ini, sehingga masyarakat desa dapat memperoleh keterampilan untuk digunakan dalam usaha kreatif yang menguntungkan ekonomi keluarga dan masyarakat desa, serta membuka kesempatan baru dan lapangan kerja bagi masyarakat.

Selain itu, pertumbuhan UMKM di Indonesia masih terhambat oleh beberapa masalah, seperti UMKM kurangnya permodalan dan kemampuan manajemen (kemampuan manajemen, produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia); serta masalah yang muncul dari pengembang dan Pembina UMKM seperti solusi yang tidak tepat sasaran, kurangnya pengawasan, dan program yang tumpang tindih antar institusi (Yuli Rahmini Suci, 2008).

Dalam penelitiannya, (Mopangga, 2015) menunjukkan bahwa ciri-ciri UMKM di berbagai wilayah di Indonesia masih berfokus pada komoditas pertanian dengan proses industri pengolahan yang minimal. Akibatnya, produk ini memiliki nilai tambah yang rendah dan tidak kompetitif baik di pasar domestik maupun ekspor. Hal ini juga mengurangi semangat kreatif dan inovasi UMKM lokal. Di sisi lain, (Fadilah et al., 2021) mengatakan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah biasanya bergantung pada modal sendiri dan kadang-kadang terikat dengan rentenir karena mereka tidak dapat mendapatkan pembiayaan formal.

Pemerintah daerah (Kabupaten dan Kota) memiliki peran utama dalam menyelesaikan masalah tersebut. Pemerintah daerah yang memiliki wilayah mengetahui kondisi dan kebutuhan UMKM dan memiliki akses langsung ke mereka. Pemerintah daerah juga dapat bekerja sama dengan kementerian atau lembaga terkait, pemerintah provinsi, perguruan tinggi, Bank Indonesia, dan lembaga lainnya untuk menyelesaikan masalah tersebut. UMKM akan maju jika pemerintah daerah menginginkannya. Akibatnya, perekonomian nasional yang kuat akan menjadi dasar kemajuan Indonesia.

a. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah UU No. 20 Tahun 2008, usaha kecil dan menengah adalah usaha produktif yang dimiliki oleh individu dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi syarat-syarat yang diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset tidak melebihi 50 juta rupiah dan nilai penjualan tidak melebihi 300 juta rupiah.

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yang dimaksud dalam Undang-

Undang ini disebut sebagai usaha kecil. Kriteria asset adalah antara 50 juta dan 500 juta, dan kriteria omzet adalah antara 300 juta dan 2,5 miliar.

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan, dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini disebut sebagai usaha menengah. Kriteria asset adalah 500 juta hingga 10 miliar, dan kriteria omzet adalah lebih dari 2,5 miliar hingga 50 miliar.

b. Manfaat Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Perekonomian nasional diuntungkan oleh UMKM karena mereka menciptakan lapangan kerja, menjadi penyumbang terbesar nilai PDB dan menawarkan solusi yang efektif untuk masalah ekonomi masyarakat kelas kecil dan menengah.

Selain itu, UMKM membantu perekonomian daerah dengan meningkatkan pendapatan, memberdayakan masyarakat, terutama perempuan, untuk berwirausaha, mengurangi tingkat pengangguran di desa, meningkatkan rasa kebersamaan, mengembangkan potensi masyarakat, mengembangkan usaha yang telah ada sebelumnya, dan menumbuhkan rasa ingin maju.

Manfaat UMKM bagi pelaku UMKM termasuk kebebasan finansial, kemampuan untuk mengontrol diri sendiri, pengabdian diri dan mendapatkan pengakuan atas usaha, tahan banting, lebih fokus pada konsumen, fleksibel, dan inovatif sebagai penggerak ekonomi masyarakat.

c. Tujuan Pengembangan UMKM

Pengembangan keterampilan kewirausahaan dan kemampuan untuk mendirikan usaha kecil dan menengah (UMKM) dibantu melalui Program Pengembangan UMKM. Para peserta dididik untuk menerapkan keahlian kewirausahaan mereka, menemukan dan memilih proyek bisnis yang cocok atau memperluas bisnis saat ini, dan dengan hati-hati membuat proposal perencanaan bisnis untuk dipresentasikan ke lembaga keuangan.

d. Asas, Prinsip, Tujuan dan Kriteria UMKM

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah percaya pada demokrasi ekonomi, kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional. Selain itu prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah meliputi: 1) meningkatkan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri; 2) penerapan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan; 3) pengembangan usaha yang berorientasi pasar dan berbasis potensi daerah sesuai dengan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah; 4) penyediaan perencanaan, pelaksanaan, dan pelaksanaan yang efektif dan efisien.

Adapun tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, antara lain:

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan.
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha mikro, kecil dan menengah menjadi system usaha yang tangguh dan mandiri.
- 3) Meningkatkan peran usaha mikro, kecil dan menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Untuk dapat mengembangkan UMKM di berbagai daerah di Indonesia maka hal utama yang harus dilakukan oleh pelaku UMKM adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki usaha sendiri memberikan peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri akan memberikan pebisnis kebebasan dan peluang untuk mencapai

tujuan hidupnya. Pebisnis akan mencoba memenangkan hidup mereka dan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan bisnis mereka untuk mewujudkan cita-cita mereka.

- 2) Memberi peluang melakukan perubahan
- 3) Karena mereka melihat peluang untuk melakukan perubahan yang mereka anggap penting, semakin banyak bisnis yang memulai usaha mereka. Pebisnis kini menemukan cara untuk menggabungkan kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dengan masalah sosial dengan harapan untuk menjalani hidup yang lebih baik, mungkin berupa menyediakan perumahan sederhana yang sehat dan layak pakai dan mendirikan daur ulang limbah untuk melestarikan sumber daya alam yang terbatas.
- 4) Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya.
- 5) Banyak orang tahu bahwa bekerja di perusahaan seringkali membosankan, tidak menantang, dan tidak menarik. Hal ini pasti tidak berlaku bagi wirausahawan atau pebisnis UMKM. Bagi mereka, bekerja atau menikmati hobi sama saja. Salah satu cara bagi wirausahawan untuk menyampaikan aktualisasi diri mereka adalah dengan mendirikan bisnis mereka sendiri. Kreativitas, semangat, inovasi dan visi mereka menentukan keberhasilan mereka. Memiliki bisnis atau perusahaan sendiri memberi mereka kekuatan, kebangkitan spiritual, dan kemampuan untuk mengejar hobi atau minat mereka sendiri.
- 6) Memiliki peluang untuk meraih keuntungan.
- 7) Mayoritas pebisnis tidak ingin menjadi kaya raya, tetapi kebanyakan dari mereka yang menang menjadi berkecukupan. Ini karena, meskipun uang pada awalnya bukan alasan utama bagi wirausahawan untuk memulai usaha sendiri. Hampir 75% orang terkaya menurut Majalah Forbes adalah wirausahawan generasi pertama. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Thomas Stanley dan William Danko, 2/3 dari jutawan Amerika Serikat, memiliki bisnis mereka sendiri. Mereka mengatakan, “orang-orang yang bekerja memiliki bisnis mereka sendiri empat kali lebih mungkin untuk menjadi jutawan daripada orang-orang yang bekerja untuk orang lain (karyawan perusahaan lain)”.
- 8) Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya.
- 9) Pemilik usaha kecil dan pengusaha biasanya orang yang paling dihormati dan dipercaya di masyarakat. Pengusaha kecil memiliki kesepakatan bisnis yang didasarkan pada kepercayaan dan saling menghormati. Pemilik menyukai kepercayaan dan pengakuan dari pelanggan yang setia selama bertahun-tahun. Manajer bisnis kecil mendapat manfaat dari pemahaman tentang peran penting yang dimainkan dalam sistem bisnis lokal serta kesadaran bahwa pekerjaan benar-benar mempengaruhi kemajuan fungsi sosial dan ekonomi nasional.
- 10) Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakan.

Pengusaha kecil atau pemilik perusahaan kecil berpendapat bahwa pekerjaan mereka sebenarnya bukan pekerjaan. Sebagian besar kewirausahawan atau pelaku UMKM yang sukses memilih untuk berpartisipasi dalam bisnis tertentu karena mereka tertarik dan menyukai bisnis tersebut. Mereka menjadikan pekerjaan mereka sebagai hobi atau kegemaran mereka, dan mereka senang melakukannya. “Carilah dan dirikan usaha yang anda sukai dan anda tidak akan pernah terpaksa harus bekerja sehari pun dalam hidup anda,” kata McKey. Penghargaan terbesar yang diberikan kepada seorang

bisnis bukanlah tujuannya, tetapi lebih pada prosesnya. Salah satu dari banyak keuntungan berkewirausahaan adalah menjadi usahawan memungkinkan seseorang untuk menikmati banyak kebebasan yang tidak dapat diperoleh sebagai karyawan, orang gajian, atau pekerja bagi pemilik perusahaan.

e. Prinsip Kewirausahaan

Berani atau keluar dari ketakutan akan gagal adalah prinsip dimiliki oleh pelaku UMKM. Konsep berani di sini berarti bahwa kita harus berani menghadapi peluang yang muncul dalam hidup kita, terutama peluang untuk mendirikan usaha. Seorang wirausahawan tidak mengetahui tingkat pendidikan, tetapi mereka mengetahui tingkat keberanian untuk mengambil risiko. Pendidikan penting, tetapi perannya disini adalah pada tingkat keberanian untuk memulai usaha. Pendidikan membantu dalam menentukan bidang usaha yang akan kita rintis, tetapi itu bukan prinsip dasar untuk usaha, tetapi keberanian kitalah yang dapat menjadi prinsip dasar.

Untuk menjadi wirausahawan, kita juga harus berpikir optimis tentang peluang dan usaha yang kita lakukan karena dengan semangat, kemauan, dan ketekunan kita akan menciptakan usaha kita maju dan terus berkembang. Kita juga harus berpikir tentang alternative, yang akan membantu kita membuat ide dan strategi untuk usaha kita.

Selain itu prinsip-prinsip entrepreneurship menurut Dhidiek D.M dan Khafidul Ulum sebagai berikut:

1) Jangan takut gagal

Banyak orang mengatakan bahwa berusaha sama dengan berenang. Teori tentang berbagai gaya berenang telah dipelajari secara menyeluruh dan literature yang lengkap, tetapi tidak ada gunanya untuk terjun ke dalam air (praktek berenang). Tidak ada gunanya berusaha atau berteori jika anda tidak mengalaminya sendiri. Jangan takut gagal karena kegagalan akan menghasilkan kesuksesan berikutnya.

2) Penuh semangat

Penghargaan terbesar bagi pembisnis atau perwirausahaan bukanlah tujuannya, tetapi prosesnya.

3) Kreatif dan inovatif

Seorang pengusaha harus kreatif dan inovatif dalam semua hal.

4) Bertindak dengan penuh perhitungan dalam mengambil resiko

Resiko selalu ada di mana pun kita berada. Seringkali kita terhindar dari resiko yang satu, tetapi menemui bentuk resiko lainnya. Namun, penting untuk mempertimbangkan baik-baik dengan sebelum memutuskan sesuatu, terutama jika ada risiko tinggi.

5) Sabar, ulet dan tekun

Kesabaran dan ketekunan juga merupakan prinsip berusaha yang sangat penting. Sabar dan tekun meskipun harus menghadapi berbagai masalah, percobaan, dan hambatan yang bahkan diremehkan oleh orang lain.

6) Harus optimis

Bagi usahawan, optimis adalah modal usaha yang sangat penting karena merupakan prinsip yang dapat memotivasi kita sehingga kita harus penuh optimis bahwa apa pun yang kita lakukan akan sukses.

7) Ambisius

Dengan cara yang sama, prinsip utama seorang wirausahawan adalah bahwa mereka harus berkomitmen untuk melakukan apa pun yang mereka rencanakan untuk lakukan.

8) Pantang menyerah atau jangan putus asa

Prinsip pantang menyerah adalah bagian yang ahrus dilakukan kapanpun waktunya.

9) Peka terhadap pasar atau dapat baca peluang besar

Prinsip peka terhadap pasar, atau dapat baca peluang pasar adalah prinsip yang harus dilakukan oleh wirausahawan di pasar local, regional, dan internasional. Mereka harus mengidentifikasi dan mengambil peluang pasar sekecil apapun.

10) Berbisnis dengan standar etika

Prinsip bahwa setiap pebisnis harus selalu memiliki standar etika universal.

11) Mandiri

Prinsip kemandirian harus menjadi dasar usaha. Untuk menghindari menggantungkan usaha kita pada pemangku kepentingan atau pihak-pihak, mandiri dalam banyak hal adalah kunci penting.

12) Jujur

Pythagoras menganggap kejujuran sebagai mata uang yang akan laku di mana-mana. Oleh karena itu, prinsip utama harus diutamakan dalam bisnis adalah jujur kepada pemasok dan pelanggan, serta kepada pemangku kepentingan perusahaan.

13) Peduli lingkungan

Seorang pengusaha harus memiliki kepedulian terhadap lingkungan dan berusaha untuk menjaga lingkungan tempat usahanya tetap sehat.

Untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, pelaku UMKM diharapkan dapat menguasai prinsip kewirausahaan untuk berhubungan dan berkolaborasi dengan wirausahawan dan pelaku UMKM lainnya. Ini akan memungkinkan pertumbuhan proses pembelajaran dan pengetahuan tentang kewirausahaan. Semakin banyak relasi atau jaringan juga dapat membantu mengembangkan dan mencapai usaha yang baik. Rasa puas dan nyaman yang kita peroleh dari usaha yang baik bukan berarti bahwa kita akan lebih semangat dan optimal dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah (UMKM).

KESIMPULAN

Pemerintah membangun usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk mengurangi kemiskinan dan meningkatkan ekonomi nasional. Sosialisasi tentang pengembangan UMKM di desa Tanjung Inten Kecamatan Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur dilaksanakan secara tatap muka di Desa Tanjung Inten. Peserta dapat memahami penjelasan materi dan petunjuk-petunjuk riil lapangan yang diberikan oleh narasumber atau pemateri tentang cara mengembangkan UMKM melalui pemahaman dan strategi jitu untuk mendapatkan keuntungan. Dengan adanya sosialisasi pengembangan UMKM di Desa Tanjung Inten Kecamatan Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur memungkinkan pelaku UMKM di Desa Tanjung Inten mengembangkan bisnis mereka dan meningkatkan produktivitas. Mereka juga dapat meningkatkan kualitas produk mereka dengan meningkatkan nilai jual dan nilai saing.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadilah, A., Syahidah, A. nur'azmi, Risqiana, A., Nurmaulida, A. sofa, Masfupah, D. D., & Arumsari, C. (2021). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 892–896. <https://doi.org/10.31949/jb.v2i4.1525>
- Maleha, N. Y. (2015). Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umk) Berbasis Keuangan Mikro Syariah. *Economica Sharia*, 1(1), 59–66.
- Mopangga, H. (2015). Trikonomika. *Trikonomika*, 14(1), 13–24. <http://www.journal.unpas.ac.id/index.php/trikonomika/article/view/587>

Yuli Rahmini Suci. (2008). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *UU No. 20 Tahun 2008*, 1, 1–31.