

## ANALISIS SWOT DALAM USAHA MIKRO AGAR BERKELANJUTAN PADA UMKM BINAAN PERMODALAN NASIONAL MADANI JAKARTA BARAT

Mafizatul Nurhayati<sup>1\*</sup>, Farida Elmi<sup>2</sup>, Median Wilestari<sup>3</sup>

<sup>1, 2</sup> Universitas Mercu Buana Jakarta, Indonesia

<sup>3</sup> Universitas As-Syafi'iyah Jakarta, Indonesia

\*email: [mafizatul.nurhayati@mercubuana.ac.id](mailto:mafizatul.nurhayati@mercubuana.ac.id)

### Info Artikel

*Diajukan: 14-06-2024*

*Diterima: 18-06-2024*

*Diterbitkan: 30-07-2024*

**Keyword:**

*SWOT analysis; Small and Medium Enterprises; Sustainable.*

**Kata Kunci:**

*Analisis SWOT; Usaha Kecil Menengah; Berkelanjutan*

**Lisensi:**

*cc-by-sa*

### Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) face many problems in running their businesses. To be able to play a role in fostering MSMEs, this time the community service is in collaboration with PT Permodalan Nasional Madani (PNM Persero). Our PKM group has the opportunity to become a partner of PT PNM in guiding micro business groups. The implementation is in fostered micro businesses located in Kebagusan Village, West Jakarta. The problem that often occurs which is a characteristic of MSMEs, is that many MSME business people prefer to change businesses before their business is established and stable, even though by changing businesses frequently, this MSME business will not be able to develop because of such a passion desire and the main business fails. MSME actors must recognize their business, by understanding its strengths, weaknesses, opportunities, and threats to further increase its stability, so as not to fall into the abyss of failure, so that their business can be sustainable.

### Abstrak

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menghadapi banyak permasalahan dalam menjalankan usahanya. Agar mampu berperan dalam pembinaan UMKM, pengabdian kepada masyarakat kali ini bekerja sama dengan PT Permodalan Nasional Madani (PNM Persero), Kelompok PKM kami mendapatkan kesempatan menjadi mitra PT PNM dalam melakukan pembinaan kepada kelompok usaha mikro. Pelaksanaannya adalah pada usaha mikro binaan yang berada di Kelurahan Kebagusan Jakarta Barat. Permasalahan yang sering terjadi yang merupakan ciri khas dari UMKM banyak pelaku bisnis UMKM lebih senang berganti-ganti usaha sebelum usahanya itu mapan dan stabil, padahal dengan sering berganti-ganti usaha akan menyebabkan bisnis UMKM ini tidak bisa berkembang karena keinginan yang begitu menggebu-gebu dan bisnis utamanya justru gagal. Para pelaku UMKM harus mengenali usahanya, dengan memahami kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dari usahanya agar semakin menambah kemandirian dalam berbisnis, agar tidak terperosok pada jurang kegagalan, sehingga usahanya dapat berkelanjutan.

### PENDAHULUAN

Kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerja, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana. UMKM masih memegang peranan penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan Produk Domestik Bruto (Tambunan, 2020).

UMKM mempunyai peranan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. UMKM berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. Jumlah UMKM mencapai 98% dari keseluruhan pebisnis yang ada di Indonesia. Jumlahnya mencapai 63,35 juta unit dan menyumbang ke PDB Indonesia berkisar 37,8% (Tambunan, 2020). Selain itu, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan (Anggraeni, 2021). Keberadaan sektor UMKM bukan hanya dianggap sebagai tempat penampungan sementara bagi para pekerja yang belum masuk ke sektor formal, tetapi juga sebagai motor pertumbuhan aktivitas ekonomi. Hal ini dikarenakan jumlah penyerapan tenaga kerjanya yang demikian besar. Mengingat pengalaman yang telah dihadapi oleh Indonesia selama krisis ekonomi, kiranya tidak berlebihan apabila pengembangan sektor swasta difokuskan pada UMKM (Ardianto, 2022).

Usaha mikro sering kali dianggap sebagai upaya terakhir untuk bisa bertahan hidup (*last resource*) karena beberapa alasan utama, terutama dalam konteks ekonomi yang sulit. Dalam situasi di mana pasar tenaga kerja formal tidak mampu menyerap semua angkatan kerja, banyak individu, terutama yang memiliki keterampilan terbatas atau tidak memiliki pendidikan formal tinggi, memilih untuk membuka usaha mikro sebagai alternatif untuk mendapatkan penghasilan (Nodila et al., 2023). Usaha mikro umumnya membutuhkan modal awal yang relatif kecil dibandingkan dengan usaha skala menengah atau besar. Hal ini membuatnya lebih mudah diakses oleh individu yang memiliki keterbatasan finansial. Mereka dapat memulai usaha dengan modal pribadi atau pinjaman kecil dari keluarga dan teman. Usaha mikro sering kali lebih fleksibel dan mampu beradaptasi dengan cepat

terhadap perubahan kondisi pasar. Pemilik usaha dapat menyesuaikan produk atau layanan mereka sesuai dengan kebutuhan pasar lokal, memungkinkan mereka untuk tetap bertahan meskipun kondisi ekonomi tidak menentu. Bagi banyak keluarga, usaha mikro menjadi sumber pendapatan utama. Ini tidak hanya membantu dalam memenuhi kebutuhan dasar sehari-hari tetapi juga membantu dalam pemberdayaan ekonomi keluarga dan pengurangan kemiskinan. Di banyak daerah, terutama di pedesaan atau daerah terpencil, pilihan untuk pekerjaan formal sangat terbatas. Usaha mikro sering kali menjadi satu-satunya alternatif bagi penduduk untuk mencari nafkah. Membuka usaha mikro memberikan kesempatan bagi individu untuk mengembangkan keterampilan kewirausahaan dan manajerial. Ini bisa menjadi modal penting jika di masa depan mereka ingin mengembangkan usaha mereka menjadi lebih besar atau beralih ke sektor formal. Sebagai contoh, selama krisis ekonomi, banyak orang yang kehilangan pekerjaan beralih ke usaha mikro seperti membuka warung, berdagang makanan, atau menyediakan jasa kecil-kecilan sebagai cara untuk tetap bertahan hidup. Usaha mikro tidak hanya berfungsi sebagai jaring pengaman ekonomi tetapi juga sebagai pilar penting dalam pengembangan ekonomi lokal dan nasional. (Rahmadhani et al., 2023).

UMKM menghadapi banyak permasalahan yang harus dihadapi dalam menjalankan usahanya. Beragam strategi harus dilakukan agar dapat bertahan, bahkan tumbuh, diantaranya dengan cara melakukan inovasi produk, mempersiapkan diri untuk skenario terburuk, memanfaatkan e-commerce dan fitur-fiturnya, menekankan tentang fokus bisnis Mahayani et al. (2024). Perjalanan sejarah perkembangan ekonomi di Indonesia, termasuk terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dan prospek potensinya di masa depan. Nilai strategis tersebut kemudian diwujudkan pemerintah dengan mendirikan PT Permodalan Nasional Madani (Persero) pada 1 Juni 1999, sebagai BUMN yang mengemban tugas khusus memberdayakan usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK). Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui penyelenggaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKMK, khususnya merupakan kontribusi terhadap sektor riil, guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menciptakan lapangan kerja.

Agar mampu berperan dalam pembinaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tim PkM menjalin kerja sama dengan PT

Penanaman Modal Madani. Pada tahun 2008 PT Permodalan Nasional Madani (Persero) melakukan transformasi bisnis dengan meluncurkan produk PNM ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) yang memberikan pembiayaan secara langsung kepada pelaku usaha mikro dan kecil (Anwar, 2023). Selanjutnya sejak tahun 2009, PT Permodalan Nasional Madani (Persero) mendiversifikasi sumber pendanaannya melalui kerjasama dengan pihak ketiga yaitu perbankan dan pasar modal. Tahun 2015 PT Permodalan Nasional Madani (Persero) meluncurkan produk PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) yang memberikan layanan khusus bagi perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro, baik yang ingin memulai usaha maupun mengembangkan usaha, dan tahun 2022, tepatnya pada 31 Desember 2022, perusahaan yang berkedudukan di Menara PNM, Jl. Kuningan Mulia No. 9F, Kuningan Center Lot 1, Karet, Setiabudi, Jakarta Selatan dan memiliki 62 kantor cabang ULaMM dan 3.510 kantor cabang PNM Mekaar yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Kelompok PkM kami mendapatkan kesempatan menjadi mitra PT PNM dalam melakukan pembinaan kepada kelompok usaha mikro. Pelaksanaannya adalah pada usaha mikro binaan yang berada di Kelurahan Kebagusan Jakarta Barat.

Permasalahan yang sering terjadi yang merupakan ciri khas dari UMKM banyak pelaku bisnis UMKM lebih senang berganti-ganti usaha sebelum usahanya itu mapan, padahal dengan sering berganti-ganti usaha akan menyebabkan bisnis UMKM ini tidak bisa berkembang karena keinginan yang begitu menggebu-gebu dan bisnis utamanya justru gagal (Nodila et al., 2023). Mestinya UMKM belajar tentang bertahan dalam bisnis pada masa pandemi ini harus sabar dan melihat peluang dahulu, jangan gegabah dan mudah tergiur oleh hal-hal yang kelihatannya sangat mudah dan cepat menguntungkan. Para pelaku UMKM harus memahami usahanya, agar semakin menambah kemantapan dalam berbisnis, agar tidak terperosok pada jurang kegagalan, sehingga usahanya dapat berkelanjutan.

Tujuan dari kegiatan ini adalah melakukan pengetahuan, pemahaman, pendampingan kepada usaha mikro dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dari usahanya, dan bagaimana cara menganalisisnya, sehingga usahanya menjadi berkelanjutan pada UMKM binaan dari Permodalan Nasional Madani yang berada di Kelurahan Keagungan, Jakarta Barat. Manfaat dari kegiatan ini diharapkan Para pelaku UMKM menjadi lebih memahami dan mampu menggali kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dari usahanya, sehingga tetap tangguh dalam menjalankan

usahanya, tidak mudah berganti usaha dan menjadi UMKM yang berkelanjutan.

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra secara sistematis sesuai dengan prioritas permasalahan adalah PKM ini menjalin kerjasama dengan PT. Permodalan Nasional Madani untuk menjadi mitra dalam melakukan pembinaan kepada usaha mikro kecil dan menengah di DKI Jakarta. Dari sana disepakati untuk melakukan pembinaan khusus usaha mikro yang berada di kelurahan Keagungan Jakarta Barat. Karena sebagian besar Usaha kecil tidak memahami bagaimana mengenal kekuatan dan peluang yang bisa diraih, maka dalam pembinaan pertama diarahkan untuk melakukan pendampingan bagaimana cara mengenali kekuatan dan peluang usaha mikro.

Solusi target yang ingin dicapai dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah masyarakat sasaran, yaitu UMKM, khususnya usaha mikro, dengan memberikan pemahaman dengan ceramah, memberikan contoh di forum, dan memberikan pendampingan. Adanya transfer knowledge oleh tenaga pengajar agar dapat meningkatkan keterampilan dan keahlian.

#### **METODE PELAKSANAAN**

Masyarakat yang menjadi sasaran program pengabdian kepada masyarakat adalah pemilik Usaha Mikro binaan PT Permodalan Nasional Madani yang menggunakan Kelompok PkM dari UMB sebagai mitra yang akan membina usaha mikro di Kelurahan Keagungan Jakarta Barat, yang berjumlah 50 UMKM. Alasan dipilihnya nasabah PNM Mekaar karena nasabah PNM Mekaar merupakan perempuan pelaku usaha mikro dengan kondisi keluarga yang memiliki indeks pendapatan per kapita maksimal US\$1,99 per hari atau Rp 800 ribu per bulan serta memenuhi indeks rumah (*Cashpoor Index House*). Nasabah PNM Mekaar pada dasarnya memiliki pengetahuan dan keterampilan berusaha, tetapi mereka tidak memiliki akses ke pembiayaan modal kerja, sehingga keterampilan berusaha mereka kurang dimanfaatkan. Keterbatasan akses ini disebabkan oleh kendala formalitas, ukuran bisnis, dan ketiadaan agunan. Diharapkan melalui kegiatan pelatihan ini, nasabah PNM Mekaar bisa mendapatkan arahan bagaimana mengembangkan usaha mikronya. Dengan demikian, UMKM tidak saja hanya berfokus pada pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan tetapi juga secara sadar menjaga dan memelihara lingkungan.

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini akan dievaluasi secara bertahap sebagai berikut:

- 1) Metode ceramah, Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk mengenal analisis SWOT sederhana, dengan mengenal kekuatan, kelemahan, peluang, tantangan dari lingkungan usaha yang berbasis ramah lingkungan yang nantinya akan memudahkan UMKM mendapat pendanaan dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya.
- 2) Metode Tutorial, Peserta pelatihan diberikan contoh-contoh tentang bagaimana membuat analisis SWOT sederhana, dengan mengenal kekuatan, kelemahan, peluang, tantangan dari lingkungan usaha.
- 3) Metode Diskusi dan pendampingan, Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan analisis SWOT sederhana, dengan mengenal kekuatan, kelemahan, peluang, tantangan dari lingkungan usaha yang selama ini dihadapi.

Partisipasi Mitra dalam pelaksanaan program, mitra terlibat dalam persiapan pelaksanaan program dan akan turut serta memberikan ceramah, tutorial dan diskusi dengan nasabah PNM Mekaar pada pelaksanaan program. Di akhir pelaksanaan program, para peserta akan diberikan questioner untuk mengetahui sejauh mana para peserta menilai pelaksanaan program ini serta hal-hal apa saja yang masih diinginkan para peserta untuk didiskusikan. Dari isian tersebut, dosen yang terkait dengan hal-hal yang ditanyakan peserta, akan menghubungi peserta untuk melakukan pendampingan dan diskusi dengan masing-masing para peserta, sesuai dengan kebutuhan mereka.

Adapun langkah-langkah rencana kegiatan adalah sebagai berikut :

- 1) Survei awal dan penandatanganan surat mitra Desember 2023. Luaran dari tahapan ini adalah ditandatanganinya surat kesediaan mitra.
- 2) Identifikasi dan melakukan pendekatan pada institusi yang memiliki peserta yang akan diikutsertakan dalam pelatihan dengan prioritas usaha UMKM. Luaran dari tahapan ini persetujuan kerjasama dengan institusi yang mempunyai target nasabah yang diinginkan.
- 3) Identifikasi data-data peserta yang dibutuhkan untuk pembelajaran, penyuluhan dan pelatihan. Luaran dari tahapan ini adalah tersedianya data-data peserta yang diperlukan untuk penyusunan

pembuatan modul pengajaran untuk pelatihan dari segi manajemen strategik.

- 4) Webinar/seminar/pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM mengenai analisis SWOT sederhana dengan ceramah.
- 5) Memberikan pendampingan untuk menemukan kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dari usahanya dan bagaimana cara melakukan strategi, dengan analisis SWOT. Pelatihan dalam analisis SWOT sederhana, dengan mengenal kekuatan, kelemahan, peluang, tantangan dari lingkungan usaha UMKM berbasis ramah lingkungan pada bulan Januari 2024.
- 6) Luaran dari tahap ini adalah kemampuan peserta dalam menggunakan pengetahuan tentang analisis SWOT sederhana untuk melakukan lebih mengenal lingkungan usahanya sehingga mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang dihadapi dari usaha mereka.
- 7) Implementasi dan pemantauan dalam pemanfaatan pengetahuan mengelola lingkungan usaha pada bulan Februari 2024. Luaran dari tahap ini adalah implementasi mitra menggunakan pengetahuan mengelola lingkungan usahanya.
- 8) Melakukan publikasi dan laporan PKM dibulan Januari 2024 sampai dengan bulan Mei 2024. Luaran dari tahap ini adalah artikel publikasi dan laporan kegiatan PKM.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagaimana mengenali usaha mikro agar berkelanjutan pada usaha mikro binaan Permodalan Nasional Madani di Kelurahan Keagungan Jakarta Barat? Untuk mengenali usaha mikro agar berkelanjutan pada UMKM binaan Permodalan Nasional Madani (PNM), analisis SWOT dapat digunakan sebagai alat strategis yang efektif. SWOT terdiri dari *Strengths* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman). Pendekatan ini membantu dalam memahami faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberlanjutan usaha mikro (Rohaedi et al., 2024). Dari hasil pendampingan yang dilakukan, maka ditemukan hasil analisis SWOT sebagai berikut:

- 1) *Strengths* (Kekuatan)
  - a) Dukungan Pembiayaan dan Pendampingan: PNM menyediakan dukungan pembiayaan serta pendampingan

yang membantu UMKM untuk menjadi lebih mandiri dan menciptakan lapangan kerja baru.

- b) **Infrastruktur dan Fasilitas yang Memadai:** Fasilitas dan infrastruktur yang diberikan PNM kepada UMKM sangat memadai untuk meningkatkan kinerja dan produktivitas
- 2) **Weaknesses (Kelemahan)**
    - a) **Keterbatasan Varietas Produk:** Beberapa UMKM memiliki keterbatasan dalam diversifikasi produk yang dapat menghambat pertumbuhan.
    - b) **Ketergantungan pada Pendanaan:** Ketergantungan yang tinggi pada bantuan pendanaan eksternal dapat menjadi risiko jika bantuan tersebut dihentikan.
  - 3) **Opportunities (Peluang)**
    - a) **Pengembangan Pasar dan Produk:** Peluang untuk mengembangkan pasar dan produk sangat besar, terutama dengan adanya dukungan dari pemerintah dan peningkatan penetrasi pasar melalui promosi yang efektif.
    - b) **Penggunaan Teknologi dan Inovasi:** Adopsi teknologi dan inovasi dalam proses produksi dan pemasaran dapat meningkatkan daya saing UMKM.
  - 4) **Threats (Ancaman)**
    - a) **Persaingan yang Ketat:** Persaingan yang semakin ketat baik dari dalam negeri maupun internasional dapat menjadi ancaman bagi keberlanjutan UMKM.
    - b) **Ketidakstabilan Ekonomi:** Fluktuasi kondisi ekonomi dapat mempengaruhi stabilitas dan pertumbuhan UMKM.

Menggunakan analisis SWOT untuk mengenali usaha mikro agar berkelanjutan pada UMKM binaan Permodalan Nasional Madani dapat memberikan pandangan yang komprehensif tentang bagaimana kekuatan dapat dimaksimalkan, kelemahan dapat diminimalisir, peluang dapat dimanfaatkan, dan ancaman dapat diatasi. Dengan strategi yang tepat, UMKM dapat mencapai keberlanjutan dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional.

Selain itu, berikut ini akan dijelaskan mengenai profil peserta UMKM dan Profil Usaha UMKM yang hadir pada acara pelatihan yang diadakan oleh Tim Dosen UMB dengan PT PNM, seperti yang terlihat pada Tabel 1 di bawah ini.



**Tabel 1. Profil Peserta Pelatihan**

PROFIL Peserta Pelatihan		Frekuensi	Persentase
<b>Jenis Kelamin</b>	Laki-laki	0	0
	Wanita	48	100
	<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100</b>
<b>Tingkat Pendidikan</b>	SD	1	2,08
	SMP	15	31,25
	SMU/SMA/SMK	31	64,58
	DIPLOMA	1	2,08
	<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100</b>
<b>Usia</b>	25-30 thn	3	6,25
	30-35 thn	5	10,42
	35-40 thn	12	25,00
	>40 thn	28	58,33
	<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100</b>
<b>Jenis Usaha</b>	Kuliner	33	68,75
	Fashion	5	10,42
	Ritel	7	14,58
	Lain2	3	6,25
	<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100</b>
<b>Pendapatan per bulan</b>	Dibawah 1 juta rupiah	9	18,75
	2 – 5 juta rupiah	35	72,92
	5 – 10 juta rupiah	4	8,33
	Diatas 10 juta rupiah	0	0
	<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100</b>
<b>Honor Karyawan</b>	Dibawah 1 juta rupiah	35	72,92
	Rp 1,5 juta s/d Rp 2 juta	6	12,50
	Rp 2 juta s/d Rp 2,5 juta	3	6,25

<b>Lama Usaha</b>	Rp 2,5 juta s/d Rp 3 juta	3	6,25
	Diatas Rp 3 juta	1	2,08
	<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100</b>
	Kurang dari 3 Tahun	5	10,42
	3 – 6 tahun	24	50,00
	6 – 10 tahun	10	20,83
	10 – 20 tahun	7	14,58
	Lebih dari 20 tahun	2	4,17
	<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100</b>

Sumber: Data primer diolah, 2024.

Berdasarkan pada Tabel 1 di atas, dapat dilihat kalau seluruh peserta dari pelatihan ini adalah wanita. Hal peserta pelatihan adalah nasabah PNM Mekaar. Layanan PNM Mekaar difokuskan kepada pelaku usaha mikro. Pendidikan mayoritas peserta adalah lulusan SMU/SMA/SMK sebesar 64 banyak di atas 40 tahun yaitu sebesar 58,33%. Kebanyakan dari para peserta bergerak di bidang kuliner yaitu sebesar 68,75% atau 33 orang dari total orang. Kuliner sesuai dengan keahlian peserta yang semuanya wanita. Pendapatan mereka paling banyak juta – Rp 5 juta perbulan sebesar 72,92% yang merupakan kisaran pendapatan untuk usaha mikro. Para peserta semuanya mempunyai karyawan yang membantu, tapi kebanyakan karyawan yang membantu masih mempunyai hubungan darah dengan peserta dan honor mereka kebanyakan dibawah Rp 1 juta yaitu mayoritas peserta sebesar 50% mempunyai lama usaha berkisar antara 3 – 6 tahun.

Selanjutnya akan dibahas mengenai penilaian peserta terhadap pelaksanaan pelatihan yang diadakan Program Doktorat Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana dan PT PNM. Penilaian ini dilakukan setelah acara pelatihan selesai, dimana para peserta mengisi kuesioner tentang penilaian mereka terhadap dengan pengukuran sebagai berikut :

Pengukuran Harapan (Kepentingan): 1 = Tidak Penting; 2 = Cukup Penting ; 3 = Penting; 4 = Penting. Nilai Pengukuran Kinerja (Kepuasan): 1 = Tidak Puas; 2 = Cukup Puas; 3 = Puas; 4 = Sangat Puas. Dalam kuesioner yang dibagi menjadi 4 bagian yaitu : Sarana dan prasarana pelatihan (pertanyaan nomer 1 s/d 3), Pelatihan

(pertanyaan nomor 4 s/d 6), dan Pelatihan (pertanyaan nomor 7 s/d 10) Pelatihan (pertanyaan nomor 11 dan 12).

**Tabel 2.** Kuestioner Hasil Kegiatan PKM

No	Pertanyaan	Nilai Pengukuran	1	2	3	4
1.	Materi kegiatan pengabdian sesuai dengan permasalahan yang ada di masyarakat.	Harapan (Kepentingan)		1	6	41
		Kinerja (Kepuasan)		4	7	37
2.	Metode pengabdian masyarakat yang digunakan sudah tepat dengan tema dan tujuan program pengabdian masyarakat.	Harapan (Kepentingan)		3	11	34
		Kinerja (Kepuasan)		4	11	33
3.	Sarana dan prasarana pendukung kegiatan pengabdian, seperti tempat atau gedung kegiatan pengabdian, alat dan bahan, fasilitas penunjang lainnya, sudah memadai.	Harapan (Kepentingan)		3	9	36
		Kinerja (Kepuasan)	1	4	13	30
4.	Tim pelaksana program pengabdian terlihat kompak dalam melaksanakan kegiatan.	Harapan (Kepentingan)		2	5	41
		Kinerja (Kepuasan)		1	11	36
5.	Tim pelaksana program pengabdian memiliki kompetensi dengan materi yang diberikan.	Harapan (Kepentingan)		1	1	46
		Kinerja (Kepuasan)		3	3	42
6.	Tim pelaksana sangat menarik dalam mengemas program pengabdian.	Harapan (Kepentingan)		1	6	41
		Kinerja (Kepuasan)		4	8	36
7.	Masyarakat antusias berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian.	Harapan (Kepentingan)			5	43
		Kinerja (Kepuasan)		2	7	39
8.	Masyarakat sangat merasakan manfaat dari adanya program pengabdian yang diberikan.	Harapan (Kepentingan)		1	4	43
		Kinerja (Kepuasan)		2	11	35
9.	Masyarakat sangat berminat dan antusias terhadap kegiatan pengabdian.	Harapan (Kepentingan)			4	44
		Kinerja (Kepuasan)	1	11	36	

10.	Masyarakat secara keseluruhan merasa puas terhadap program pengabdian masyarakat yang dilakukan.	Harapan (Kepentingan)		4	44
		Kinerja (Kepuasan)	1	3	10 34
	Program pengabdian sesuai dengan yang diharapkan oleh masyarakat.	Harapan (Kepentingan)		1	8 39
11.		Kinerja (Kepuasan)	1	3	12 32
12.	Jangka waktu program pengabdian sesuai dengan yang diharapkan oleh masyarakat.	Harapan (Kepentingan)		9	39
		Kinerja (Kepuasan)	1	14	33

Sumber: Data primer diolah, 2024.

Dari Tabel 2 dapat dilihat kalau masih ada 3 pertanyaan lagi yang mendapat penilaian tidak puas dari 1 peserta atau sebesar 2% dari total peserta yaitu pertanyaan nomer 10, 11 dan 12. Namun demikian ketidakpuasan dari satu peserta ini bukan bersifat negatif. Hal ini karena melalui tanya jawab, ditemukan kalau ketidakpuasan 1 peserta ini karena peserta merasa harusnya waktu pelatihan ini lebih panjang dengan materi yang lebih banyak.

Keseluruhan hasil dari penilaian peserta dapat dilihat pada Tabel 2. Mayoritas peserta bahwa pelatihan ini sesuai dengan harapan dan sangat penting buat mereka. Hal ini terutama nomer 5 tentang apakah mereka berharap penting jika tim pelaksana program pengabdian memiliki kompetensi dengan materi yang diberikan. Pada pertanyaan ini, 46 orang dari 48 orang (96%) menyatakan bahwa meskipun sesuai harapan dan dianggap sangat penting oleh peserta, namun diantara semua harapan peserta, pertanyaan nomer 2, tentang metode pengabdian masyarakat sudah tepat dengan tema dan tujuan program pengabdian masyarakat, mendapat angka persentase yang paling kecil yaitu sebesar 70%. Para peserta tidak terlalu mempermasalahkan metode yang digunakan. Angka ini didapat dari sebanyak 34 peserta dari 48 peserta yang menilai sangat penting.

Mayoritas peserta juga merasa sangat puas dengan kinerja tim pelaksana. Hal ini terutama untuk pertanyaan nomer 5 tentang apakah mereka puas dengan tim pelaksana program pengabdian memiliki kompetensi dengan materi yang diberikan. Pada pertanyaan ini, 42 orang dari 48 orang (88%) menyatakan sangat puas.

Dilain pihak, meskipun mayoritas peserta merasa sangat puas terhadap kinerja pelatihan, namun diantara semua pertanyaan tentang kinerja pelatihan, pertanyaan nomer 3, tentang sarana dan prasarana pendukung kegiatan pengabdian, seperti tempat atau gedung kegiatan

pengabdian, alat dan bahan, fasilitas penunjang lainnya, sudah memadai, mendapat angka persentase yang paling kecil yaitu sebesar 63%. Angka ini didapat dari sebanyak 30 peserta dari 48 peserta yang menilai sangat puas. Hal ini disebabkan sarana dan prasarana tempat pelatihan sangat terbatas karena dilakukan di RPTRA (Ruang Publik Terpadu Ramah Anak) Jakarta Barat yang tidak terlalu luas. Keterbatasan ini yang juga dipermasalahkan satu peserta yang memberikan penilaian tidak puas.

Berikut ini adalah foto-foto dokumentasi pada saat pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.



**Gambar 1.** Foto Kegiatan  
Sumber: Dokumentasi, 2024

## KESIMPULAN

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan pelatihan dan pendampingan usaha mikro nasabah PNM Mekaar yang berlokasi di Kelurahan Keagungan Jakarta Barat. Pelatihan dan pendampingan ini dilakukan untuk membantu para perempuan pemilik usaha mikro agar dapat lebih maksimal dalam menjalankan usahanya dalam rangka membantu perekonomian keluarga. Mereka diajarkan untuk dapat lebih mengenal lingkungan usahanya, kekuatan usahanya, kelemahan usahanya, peluang usahanya, dan tantangan dari usahanya, sehingga diharapkan dapat mengatasi permasalahan yang

dihadapi sehingga mampu bertahan dan terus berkembang berkelanjutan menjadi semakin besar. Pelatihan ini diadakan juga untuk memperkaya pengetahuan mereka karena PNM Mekar sebagai pemberi modal usaha juga telah melakukan pembekalan agar mereka dapat lancar dalam mengembalikan pinjamannya.

Pelaksanaan pelatihan berjalan dengan lancar, para peserta sangat antusias saat menerima materi maupun saat pendampingan. Banyak dari peserta yang bertanya dan menceritakan permasalahan yang mereka hadapi, walaupun pada saat pelaksanaan cuaca tidak mendukung, karena hujan yang sangat deras. Mereka juga sebagian besar menyatakan puas dengan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih banyak kami sampaikan kepada jajaran PNM Mekaar atas kerjasama, bantuan dan dukungannya sehingga kegiatan pelatihan ini dapat berjalan dengan baik dan lancar. Dari mulai memilih nasabah yang dapat mengikuti pelatihan ini sampai menyediakan sarana dan prasarana pelatihan ini. Selain itu, terima kasih juga kami sampaikan kepada pengurus RPTRA Matahari Maphar yang sudah membantu terlaksananya kegiatan pelatihan ini di lokasi RPTRA Matahari Maphar.

### DAFTAR RUJUKAN

- Anggraeni, W. C. (2021). Kebijakan Pemerintah Dalam Pemberdayaan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Journal of Government and Politics*, 47-65.
- Anwar, M.S. (2023) Strategi Pencapaian Target Penyaluran Pembiayaan ULaMM pada PT Permodalan Nasional Madani Cabang Balikpapan. *Jurnal Riset Perbankan, Manajemen, dan Akuntansi*, [S.l.], v. 7, n. 2, p. 136-150, July 2023. ISSN 2541-6669. Available at: <<https://www.jrpma.sps-perbanas.ac.id/index.php/jrpma/article/view/156>>. Date accessed: 19 July 2024. doi: <https://doi.org/10.56174/jrpma.v7i2.156>.
- Ardianto, H. d. (2022). Merdeka Ekspor-UMKM Merdeka : Kolaborasi Stakeholders dan Skema Bisnis UMKM Ekspor di Masa Pemulihan Ekonomi. *Creative Research Management Journal*, 28-38.
- Mahayani, I.A.A., Yudartha, P.D. & Prabawati, NPA. (2024). Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di dinas koperasi dan UKM Kabupaten Tabanan. *Business and Investment Review*, 2(1), 95–107. <https://doi.org/10.61292/birev.96>

- Nodila, F., Nurhamlin, N., & Hidir, A. (2023). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Simpang Baru. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(4), 8337–8345. <https://doi.org/10.31004/innovative.v3i4.4309>
- Rahmadhani, K.D., Putri, J.A.M.S., Ihsan, M.N., Hapsari, N.P., & Widiawati, P. (2023). Peran dan Kedudukan UMKM Dalam Perdagangan Internasional. *CEMERLANG : Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Bisnis*, 3(1), 108–120. <https://doi.org/10.55606/cemerlang.v3i1.705>
- Remmang, Hasanuddin. (2021). *Perencanaan Bisnis UMKM*, CV. Sah Media, Makasar.
- Rohaedi, T.B., Yunita, T., & Pebriansyah, D. (2024). Analisis SWOT Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Waralaba Ayam Kentucky Sabana Di Pasar Modern. *Musytari : Neraca Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi*, 6(5), 21–30. <https://doi.org/10.8734/musytari.v6i5.4349>
- Tambunan, T. (2020). *Pasar Tradisional dan Peran UMKM*. Bogor: PT Penerbit IPB Press.
- Sartyka, M. (2022). *Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kelurahan Barataya Kota Surabaya*, <https://www.kompasiana.com/magdalena76477/6392dd301769830ce7436ef3/pengembangan-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-umkm-berbasis-ekonomi-kreatif-di-kelurahan-barataya-kota-surabaya>
- <https://takterlihat.com/analisis-swot-untuk-usaha-mikro/>