

PENINGKATAN KAPASITAS USAHA MELALUI PELATIHAN PENGAJUAN KREDIT DAN PEMASARAN ONLINE PRODUK UMKM KECAMATAN CIBINONG DENGAN APLIKASI TIKTOK

Rodiana Listiawati, Novitasari, Hastuti Redyanita

Program Studi DIII Keuangan dan Perbankan, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta
rodiana.listiawati@akuntansi.pnj.ac.id, novitasari@akuntansi.pnj.ac.id,
hastuti.redyanita@akuntansi.pnj.ac.id

Abstract

The main problems faced by MSME actors in Cibinong District are capital problems and product marketing. The lack of knowledge and skills of MSMEs in applying for credit to Bank and Non-Bank financial institutions and the use of online markets that have not been maximized so that the marketing of MSME products is still limited. Activities and mentoring by a team of lecturers and students of PNJ's D3 Finance and Banking program aims to assist partners in applying for credit to non-bank financial institutions as well as utilizing gadgets as a product marketing study tool and optimizing online marketing to increase sales turnover using the TikTok application. The training was held on August 9, 2022 at the Bappedalitbang Building, Bogor Regency with training number 25 partners. The implementation contains an explanation of credit and application for training credits to non-bank financial institutions, namely Pegadaian and using TikTok, material explanations on how to create an account on TikTok, uploading product photos/videos, adding music and promotional narration to product photos/videos, practice participants creating accounts on TikTok accompanied and guided by the committee. It is hoped that from this training activity, MSME actors in Bogor District can have basic knowledge about credit, and applying for credit to Pegadaian as well as product marketing skills which can later increase sales turnover through their gadgets.

Keywords: credit, MSME, marketing, TikTok, promotion, online

Abstrak

Pemasalahan utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Kecamatan Cibinong adalah permasalahan modal serta pemasaran produk. Masih minimnya pengetahuan dan keterampilan UMKM dalam Pengajuan kredit ke Lembaga keuangan Bank maupun Non Bank serta penggunaan pasar online yang belum maksimal sehingga pemasaran produk UMKM masih terbatas. Kegiatan pelatihan dan pendampingan oleh tim dosen dan mahasiswa program studi D3 Keuangan dan Perbankan PNJ bertujuan untuk membantu mitra dalam pengajuan kredit ke lembaga keuangan non bank serta memanfaatkan gadget yang dimilikinya sebagai alat pemasaran produk dan mengoptimalkan pemasaran online untuk meningkatkan omzet penjualan dengan menggunakan aplikasi TikTok. Pelatihan dilaksanakan tanggal 9 Agustus 2022 di Gedung Bappedalitbang Kabupaten Bogor dengan mitra pelatihan sejumlah 25 mitra. Pelaksanaan pelatihan berisi penjelasan mengenai kredit dan pengajuan kredit ke lembaga keuangan Non bank yaitu Pegadaian serta alasan menggunakan TikTok, penjelasan materi mengenai cara membuat akun di TikTok, upload foto/video produk, menambahkan musik dan narasi promosi pada foto/video produk, peserta pelatihan praktik membuat akun di TikTok dengan didampingi dan dipandu oleh panitia. Diharapkan dari kegiatan pelatihan ini para pelaku UMKM di Kecamatan Bogor dapat memiliki pengetahuan dasar mengenai kredit, dan pengajuan kredit ke Pegadaian serta keterampilan pemasaran produk yang nantinya dapat meningkatkan omzet penjualannya melalui gadget yang dimiliki.

Kata Kunci: kredit, UMKM, pemasaran, TikTok, promosi, online

1. PENDAHULUAN (Introduction)

Di Kecamatan Cibinong telah terdata sebanyak 500 UMKM yang tersebar di 13 kelurahan yang bergerak dari bidang makanan, minuman, *fashion* dan *craft*. Untuk menjalin komunikasi dan berbagi informasi antar pelaku UMKM di Kecamatan Cibinong, maka dibentuklah Forum UMKM Kecamatan Cibinong. Forum UMKM Cibinong memiliki sekretariat di Jl. Kayumanis No.30 Cirimekar, Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor. Selain menjalin komunikasi, Forum UMKM Kecamatan Cibinong ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas UMKM yang ada di lingkungan Kecamatan Cibinong sekaligus

menjadi tempat konsultasi para UMKM atas permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM Kecamatan Cibinong.

Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi menurut Kementerian Koordinator Perekonomian RI (Kementerian Koordinator Perekonomian RI, 2021). Dengan banyaknya tenaga kerja yang terserap, sektor UMKM mampu meningkatkan pendapatan masyarakat. Pelaku UMKM itu sendiri menjadi kendala utama yang membuat UMKM sulit diajak beralih ke dalam pasar online.

Kegiatan bisnis yang terus mengalami perkembangan, di dukung dengan perkembangan keberadaan 500 UMKM yang ada di Kecamatan Cibinong yang tidak terlepas dari permasalahan yang dihadapi. Menurut Kementerian Koordinator Perekonomian RI (Kementerian Koordinator Perekonomian RI, 2021), sekitar 69,02% UMKM mengalami kesulitan permodalan di saat pandemi Covid-19. Masalah permodalan dan pemasaran produk menjadi masalah dan prioritas untuk dipecahkan. Berdasarkan wawancara dengan Ketua Forum UMKM Kecamatan Cibinong, keterbatasan modal kerja menjadi penghambat dalam pengembangan UMKM. Selain itu minimnya informasi mengenai permodalan. Hal tersebut dikarenakan jangkauan lembaga keuangan formal masih terbatas pada UMKM yang sudah *feasible* dan *bankable*, sehingga bagi usaha mikro dan kecil yang belum *feasible* dan *bankable* masih tergolong sulit memperoleh kredit. Modal usaha menjadi sangat penting untuk meningkatkan kapasitas bisnis nya bagi UMKM dan modal ini dapat dipenuhi dari modal sendiri atau pinjaman yang diperoleh dari lembaga keuangan baik Bank maupun Non Bank. Menurut (Yusuf et al, 2022), ketika modal sendiri sudah tidak mencukupi, maka diperlukan sumber dana melalui lembaga keuangan untuk menunjang kegiatan usaha para UMKM .

Sedangkan masalah pemasaran produk juga menjadi masalah yang urgent membutuhkan pendampingan. Karena produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM terhambat dalam penjualan, padahal kapasitas produksi yang dihasilkan cukup besar.

Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo) meluncurkan Gerakan Ayo UMKM Jualan Online dan UMKM Go Digital, gerakan ini untuk mendorong minat pelaku UMKM meningkatkan daya saing dan mengembangkan usaha melalui *platform online/digital* (Kompas, 2018). Rendahnya pemahaman teknologi dari para pelanggan teknologi, menjadikan dunia bisnis digital semakin di minati pelaku usaha. Dalam hal ini, UMKM Kecamatan Cibinong sebagai salah satu kelompok UMKM penggerak ekonomi nasional harus mulai merambah penjualan secara digital, salah satunya dengan memanfaatkan keberadaan pasar online ataupun platform digital lainnya. Pemasaran online diakui sebagai sarana promosi yang paling efektif dan efisien serta mampu meningkatkan volume penjualan yang signifikan menurut (Pradiani, 2018).

Tiktok menjadi salah satu sarana pemasaran online yang banyak digunakan oleh para pelaku bisnis. Aplikasi Tiktok sekarang digunakan untuk mempromosikan suatu produk tertentu. Saat ini aplikasi Tiktok menjadi salah satu platform media sosial yang banyak digunakan untuk kegiatan digital marketing ini. Aplikasi Tiktok ini menampilkan fitur-fitur yang kekinian yang mana dapat menarik para pengguna Tiktok untuk menggunakannya menurut

(Priatama et al., 2021). Dengan adanya permasalahan tersebut dengan didukung fenomena trend yang terjadi, membuat kelompok dosen serta mahasiswa pada program studi D3 Keuangan dan Perbankan Politeknik Negeri Jakarta (PNJ) mencoba berkontribusi dalam hal edukasi dan pendampingan kepada kelompok UMKM Kecamatan Cibinong dalam bentuk program pelatihan pengajuan kredit dan pemasaran online dengan aplikasi TikTok. Pelatihan ini bertujuan agar para pelaku UMKM memiliki pemahaman dan keterampilan dalam memasarkan produknya secara online melalui aplikasi TikTok. Dengan adanya akses pemasaran yang semakin luas dapat meningkatkan omzet penjualan maka nantinya akan dapat meningkatkan kapasitas usaha dari para pelaku UMKM di Kecamatan Cibinong,

2. METODE PELAKSANAAN (*Materials and Method*)

Kegiatan pelatihan kewirausahaan dilaksanakan pada tanggal 9 Agustus 2022 secara Off Line atau tatap muka. Pelatihan diberikan kepada 25 pelaku UMKM Kecamatan Cibinong. Pemberian materi disampaikan dengan metode ceramah, tutorial, dan praktik memakai bantuan LCD, proyektor, modul, *gadget*. Berikut secara rinci metode pelaksanaan pemberian materi dalam pelatihan kewirausahaan :

Tabel 1 Metode Pelaksanaan Pelatihan Kewirausahaan

No	Materi	Metode	Narasumber
1	Penyusunan proposal kredit yang feasible dan bankable ke Lembaga Keuangan Non Bank (Pedagangan).	Ceramah, diskusi Kredit Usaha Rakyat	Bapak Sugiyo SH (Kepala Cabang Mikro Bisnis Pegadaian)
2.	Pemasaran produk dengan aplikasi TikTok	Ceramah, diskusi dan demonstrasi, praktik Alat peraga : LCD, proyektor, modul, <i>gadget</i>	Inayah dkk (Mahasiswa).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN (*Results and Discussion*)

Pengabdian masyarakat dilakukan di Gedung Bappedalitbang Kabupaten Bogor Komplek Perkantoran Pemda Cibinong Jalan Segar 3. Kab.Bogor. pada tanggal 9 Agustus 2022 Pukul 08.00 WIB – 13.30 WIB, dengan peserta pelatihan sebanyak 25 orang, berasal dari berbagai jenis usaha. Dari 25 peserta UMKM, 80% nya adalah usaha mikro atau pelaku usaha rumahan dimana jumlah pegawai 2-4 orang, dan omzet penjualannya masih minim.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat diawali dengan sambutan dari Ketua Jurusan Akuntansi yang mewakili pihak jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta (PNJ). Kemudian dilanjutkan dengan sambutan dari Ketua Forum UMKM Kabupaten Bogor sebagai perwakilan dari mitra. Dan terakhir sambutan dari Ketua Pelaksana kegiatan. Pelatihan yang diawali dengan *brainstorming* dan diskusi mengenai permasalahan mengenai permodalan dan pemasaran yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Kemudian dilanjutkan dengan Inti dari kegiatan ini adalah Pelatihan penyusunan proposal pengajuan kredit melalui

Pegadaian Syariah yang disampaikan oleh Bapak Herry tim dosen PNJ dan Bapak Sugiyo SH sebagai kepala cabang mikro dari pegadaian syariah dan pemasaran produk UMKM secara online dengan menggunakan aplikasi TikTok yang disampaikan oleh Mahasiswa dari prodi D3 Keuangan dan Perbankan PNJ, yaitu Inayah dan kawan-kawan.

Dalam Undang Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM salah satunya memberi amanat kepada pemerintah dalam pemberian kemudahan/mendorong perluasan sumber pendanaan/akses kredit (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun, 2008). Beberapa perbankan nasional berkomitmen dan konsisten dalam mengutamakan pelayanannya pada segmen Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Perbankan tidak pernah berhenti memberi pendampingan, menyediakan akses keuangan serta pembiayaan kepada para pelaku UMKM mengingat peran penting mereka bagi perekonomian Indonesia. Lembaga keuangan terutama bank adalah sumber modal terbesar yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM. Namun untuk bermitra dengan lembaga keuangan, UMKM dituntut menyajikan proposal usaha yang *feasible* atau layak usaha dan menguntungkan menurut (Nasution, 2016). Alasan dipilih nya Pegadaian sebagai lembaga keuangan Non Bank yang dapat membantu kesulitan permodalan adalah karena PT Pegadaian ditetapkan sebagai salah satu lembaga yang ditunjuk untuk menyalurkan KUR dengan menggunakan akad syariah serta Pegadaian tidak membutuhkan persyaratan yang sulit dalam hal pengajuan KUR ini. Syarat Pengajuan KUR Syariah Pegadaian adalah: Fotocopy KTP Elektronik, Fotocopy Kartu Keluarga, Fotocopy surat nikah bagi calon nasabah yang sudah menikah, Surat keterangan domisili jika alamat tinggal berbeda dengan KTP, Memiliki rumah tinggal tetap yang dibuktikan dengan PBB, SHM/SHGB, atau dokumen lainnya, Fotocopy Nomor Induk Usaha (NIB) atau Surat Keterangan Izin Usaha (IUMK), SIUP yang diperoleh dari pejabat berwenang, Fotocopy rekening listrik atau air atau telepon (Hartati, 2022).

Jangka waktu pembiayaan mulai 12, 18, 24 atau 36 bulan dengan minimal usaha yang telah berjalan selama 6 bulan. Berbagai sektor usaha dapat dibiayai dengan kredit ini, yang dipastikan calon nasabah memiliki usaha dan terlihat dalam usahanya berjalan dengan baik. Biaya yang dipungut dari produk ini relatif terjangkau sehingga tidak akan memberatkan masyarakat karena Pegadaian mendapatkan subsidi dari pemerintah. Dan yang paling sangat disayangkan para UMKM belum memiliki SIUP atau pada saat ini lebih dikenal dengan NIB (Nomor Induk Berusaha) padahal Para UMKM tahu manfaat pentingnya Nomor Induk Berusaha (NIB) ini yang antara lain Memudahkan dalam mengembangkan usaha serta dapat ,mengakses pembiayaan yang lebih mudah. Diharapkan ke depannya, sebuah usaha yang didirikan perlu mengantongi sebuah izin, baik yang berskala besar maupun berskala kecil yang ditentukan berdasarkan modal. Walaupun begitu mudah syarat yang diberikan tetapi para UMKM kurang berminat dikarenakan belum siapnya persyaratan pokok yang harus dimiliki UMKM serta Lokasi Pegadaian dirasa terlalu jauh dengan lokasi usaha para UMKM dan Para UMKM sebagian besar berusaha kurang dari 6 bulan sehingga tidak memenuhi syarat yang sudah ditentukan oleh pegadaian syariah tersebut.

Sedangkan tutorial pembuatan akun di TikTok sampai siap cara berjualan di TikTok sebagai usaha memasarkan produk UMKM di sampaikan oleh mahasiswa Inayah dan kawan-kawan. Peserta pelatihan juga langsung praktik membuat akun di TikTok menggunakan

gadgetnya masing-masing dengan didampingi dan dibimbing oleh narasumber dan tim. Mitra pelatihan dibekali dengan keterampilan untuk dapat mengupload produknya sendiri di TikTok dan membuat narasi promosi yang menarik di TikTok.

Kegiatan pelatihan juga di isi dengan melakukan tanya jawab dan sharing tentang kendala pemasaran atau penjualan di TikTok. Hasil dari pemberian materi pelatihan, tiap peserta sudah memiliki akun aktif di TikTok yang sudah siap digunakan untuk memasarkan produknya. Berikut ini beberapa hasil akun TikTok peserta pelatihan yang sudah digunakan untuk memasarkan produk :



Gambar 1 Akun TikTok @bundanaya48



Gambar 2 Akun TikTok @mamih731133

Program pelatihan kewirausahaan dapat dilaksanakan dengan lancar dan tanpa kendala. Hal ini terlihat dengan para peserta pelatihan yang terus semangat mendengarkan dan memperhatikan penjelasan materi yang diberikan oleh narasumber. Peserta pelatihan juga selalu aktif bertanya. Mitra pelatihan dalam hal ini Forum UMKM Kabupaten Bogor dan Pengurus UMKM Kecamatan Cibinong meminta untuk diadakan lagi pelatihan berkelanjutan berupa pelatihan pembukuan, pelatihan pembuatan *business plan* atau pelatihan motivasi. Diakhir kegiatan mitra pelatihan diberikan paket peralatan usaha.



Gambar 3 Sambutan Ketua Forum UMKM Kabupaten Bogor



Gambar 4 Peserta Pelatihan antusias menyimak



Gambar 5 Pemberian Materi Pemasaran Dengan TikTok



Gambar 6 Foto Bersama Peserta Pelatihan dengan Panitia

4. KESIMPULAN (*Conclusions*)

Pelatihan pengajuan Kredit dan pemasaran produk UMKM secara on dengan menggunakan aplikasi TikTok, telah dilaksanakan sesuai rencana. Materi yang diberikan oleh narasumber telah menambah wawasan dan keterampilan mitra pelatihan tentang bagaimana pengajuan kredit ke Pegadaian Syariah yang sangat mudah dipahami walaupun tidak ada satupun dari peserta UMKM yang siap dengan persyaratan yang ditetapkan oleh PT Pegadaian Syariah walaupun dianggap syarat ringan dan cepat. Karena UMKM tidak memiliki NIB atau SIUP yang merupakan syarat mutlak yang harus dimiliki UMKM. Disarankan para UMKM didalam mengembangkan bisnis nya harus memiliki NIB agar mudah mendapatkan Kredit baik dari Bank maupun Non Bank dalam hal ini pegadaian. Di dalam memasarkan produk para UMKM memanfaatkan *gadget* yang dimilikinya dan mengoptimalkannya sebagai alat untuk memasarkan produk menggunakan bantuan aplikasi TikTok yang saat ini sedang trend dimasyarakat. Pelatihan diisi dengan pemberian materi dan keterampilan membuat akun toko di TikTok, mengupload foto dan video produk, dan menambahkan musik serta narasi promosi yang menarik pada foto/video produk. Dalam pelaksanaan pelatihan tidak ada hambatan ataupun masalah, semua berjalan sesuai rencana.

5. UCAPAN TERIMA KASIH (*Acknowledgement*)

Terima kasih kepada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta dan kepada Unit Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Politeknik Negeri Jakarta, atas dukungan dan kesempatan yang diberikan kepada tim dosen dan mahasiswa serta bantuan pendanaan. dalam kegiatan pengabdian masyarakat program studi Diploma Tiga Keuangan dan Perbankan Jurusan Akuntansi. Terima kasih pula untuk pelaku UMKM di kecamatan Cibinong, pengurus Forum UMKM Kabupaten Bogor dan pengurus UMKM Kecamatan Cibinong sebagai mitra pelatihan atas kerjasamanya dan izin penyediaan tempat untuk kegiatan pelatihan.

6. DAFTAR PUSTAKA (*References*)

- Hartati. (2022). Syarat dan Cara Ajukan KUR Syariah di Pegadaian, Tanpa Agunan Cair Hingga Rp 10 juta. *Sumsel.Tribunnews.Com*.
<https://sumsel.tribunnews.com/2022/08/30/syarat-dan-cara-ajukan-kur-syariah-di-pegadaiantanpa-agunan-cair-hingga-rp-10-juta>.
- Kementerian Koordinator Perekonomian RI. (2021). *UMKM Menjadi Pilar Penting Dalam Perekonomian Indonesia*. Ekon.Go.Id. <https://ekon.go.id/publikasi/detail/2969/umkm-menjadi-pilar-penting-dalam-perekonomian-indonesia>
- Kementrian Koordinator Perekonomian RI. (2021). *Pemerintah Dukung Permodalan bagi UMKM sebagai Strategi Penopang Perekonomian Nasional*. Www.Ekon.Go.Id. <https://www.ekon.go.id/publikasi/1/siaran-pers>
- Kompas. (2018, April). Gandeng Marketplace Pemerintah Ajak UMKM Muai Berjualan Online. *Biz.Kompas.Com*.
- Nasution, D. P. (2016). Identifikasi Hambatan Dalam Pengembangan Usaha Kecil (Studi Pada Usaha Rumah Makan Di Kota Medan). *Jurnal Kajian. Ekonomi. Dan Kebijakan. Publik*, 1(1).
- Pradiani, T. (2018). Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 11(2), 46–53. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v11i2.45>
- Priatama, R., Ramadhan, I. H., Zuhaida, A., Akalili, A., & Kulau, F. (2021). Analisis Teknik Digital Marketing Pada Aplikasi Tiktok (Studi Kasus Akun TikTok @jogjafoodhunterofficial). *SOCIA: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 18(1), 49–60. <https://doi.org/10.21831/socia.v18i1.40467>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. 1*.
- Yusuf, I. K. and A. S. (2022). Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro dan Kecil melalui Pelatihan Cara Mengajukan Pembiayaan Usaha. *Jurnal Pengabdian Aceh*, 2, 35–40.