

Meningkatkan Daya Saing UMKM melalui Analisis SWOT dan NIB

Taufik Hidayat ^{a1,*}, Anna Wulandari ^{a2}, Heru Mulyanto ^{b3}, Andreas Riski Bastanta ^{a4}, Ridwan Muhsoni ^{a5}

^a Universitas Pelita Bangsa, Kabupaten Bekasi, 17530, Indonesia

^b Universitas IPWIJA, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13750, Indonesia

¹ taufik.hidayat@pelitabangsa.ac.id*; ² anna.wulandari@pelitabangsa.ac.id; ³ dr.heru.m.se.m.m@gmail.com;

⁴ andreaszero22@gmail.com; ⁵ ridwanmuhsoni133@gmail.com

* corresponding author

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article history

Received : 02-06-2024

Revised: 13-07-2024

Accepted: 31-07-2024

Keywords

MSMEs;

SWOT analysis;

Legality business;

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are critical as the backbone of local economies and a source of innovation in this rapidly evolving economic world. MSMEs have great potential but often face problems such as lack of capital, limited market access, and lack of knowledge of business strategies. This activity report discusses the mentoring efforts made to support MSMEs, specifically "Brewman Coffee", in analysing their business SWOT and helping them to create a Business Identification Number (NIB) to support business legality and growth. The goal of this activity is that MSMEs can prepare themselves to face market challenges and better utilise existing opportunities through this mentoring. The methods used were observation, interviews, training and mentoring, and monitoring and evaluation. The activity results show that partners understand the business strategy to be carried out and can make NIB independently. The next activity is expected that partners can continue to manage legality so that they can compete globally.

A. PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi global membuka peluang akses pasar internasional yang cukup menjanjikan. Salah satu peran penting dalam menggerakkan perekonomian suatu negara adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Adopsi teknologi dan inovasi pasar menjadi tantangan tersendiri bagi UMKM untuk dapat fleksibel dan proaktif memanfaatkan peluang yang muncul sambil mengelola tantangan yang ada (Nurjanah et al., 2024).

Tantangan yang dihadapi UMKM tidaklah ringan, mereka sering kali menghadapi berbagai hambatan seperti keterbatasan akses pasar, modal yang terbatas, kurangnya pengetahuan tentang strategis bisnis, dan berbagai regulasi yang kompleks (Permatasari et al., 2024). Oleh karena tantangan tersebut pendampingan dan dukungan bagi UMKM sangat diperlukan dalam membantu mereka bertahan dan berkembang di pasar yang kompetitif (Erin Soleha et al., 2022).

UMKM harus dapat mengidentifikasi kekuatan, sehingga UMKM dapat memaksimalkan apa yang mereka lakukan dengan baik, sementara pengenalan kelemahan memungkinkan mereka untuk memperbaiki atau mengelola area yang kurang optimal (Wulandari & Mulyanto, 2015). Peluang yang diidentifikasi melalui analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) membantu UMKM menemukan pasar baru, inovasi produk, atau strategi pemasaran yang bisa meningkatkan pertumbuhan (Junedi et al., 2021). Sementara itu, pemahaman tentang ancaman memungkinkan UMKM untuk mengembangkan strategi mitigasi risiko yang efektif. Dengan demikian, analisis SWOT memberikan kerangka kerja yang komprehensif untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dan perencanaan strategis yang mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis UMKM (Sianturi, 2020). Legalitas usaha merupakan salah satu peran penting dalam keberlanjutan usaha (Nurjanah et al., 2022).

Legalitas usaha merupakan bentuk izin untuk melakukan kegiatan usaha yang diberikan oleh pihak berwenang kepada pelaku usaha, legalitas usaha sangat penting untuk bisnis yang dijalankan (Pramessti et al., 2022). Membuat Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui website yang disediakan oleh pemerintah, Online Single Submission (OSS), membuktikan bahwa usaha usaha kecil dan menengah (UMKM) memiliki izin dan legal. Salah satu upaya pemerintah untuk menyediakan layanan publik adalah Perizinan Online Terpadu, yang membantu para pelaku usaha memperoleh layanan seperti perizinan (Diana et al., 2022).



Selain dalam hal legalitas, kebanyakan usaha mikro dan kecil belum memiliki pola pikir dalam menempatkan usahanya dari sisi analisis usaha. Salah satu analisis usaha yang digunakan adalah analisis SWOT, dimana pada analisis tersebut pelaku usaha membuat langkah strategi berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usahanya. Sehingga pelaku usaha dapat menghadapi tantangan dan mempertahankan usahanya pada setiap kondisi yang dihadapi (Winarto, 2021)

Kami menemukan selama survei bahwa "Brewman Coffee" selaku mitra yang kami dampingi, memiliki gagasan yang menarik tentang bisnisnya. Bisnis ini dianggap mampu bersaing di industri yang luas ini karena memiliki fasilitas yang memadai. Saat ini mitra berfokus pada peningkatan penjualan, tanpa memperhatikan analisis SWOT atas usahanya. Analisis SWOT merupakan langkah awal strategi yang digunakan untuk meningkatkan dan mempertahankan usahanya (Abrori et al., 2022). Sehingga dibutuhkan pemahaman mendalam terkait kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan usaha yang dijalankan.

Dalam hal legalitas usaha, mitra belum mendapatkan informasi mengenai NIB sebagai langkah awal dalam memulai usaha. Melalui NIB, mitra dapat mengakses berbagai fasilitas dan layanan seperti perizinan usaha, perlindungan hukum, dan kemudahan ekspor-impor (Maria et al., 2024). NIB juga meningkatkan kredibilitas UMKM di mata konsumen, mitra bisnis, dan lembaga keuangan, yang penting untuk memperluas jaringan dan mendapatkan pembiayaan. Selain itu, kepemilikan NIB memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan standar yang berlaku, mengurangi risiko hukum dan operasional (Arda et al., 2021).

Masalah yang dihadapi UMKM dalam pengembangan bisnis terkait strategi pengembangan bisnis, diantaranya: (1) Mitra belum memiliki NIB (nomor induk berusaha) yang dapat menunjang operasionalisasi usaha. Salah satu manfaatnya dapat mengurus ijin lainnya berdasarkan NIB (Yahya et al., 2024) seperti pembuatan proposal bisnis untuk menambah modal usaha; (2) Mitra belum mengetahui kelebihan dan kekurangan produknya yang dapat dibuat dalam analisis SWOT. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, berikut solusi yang akan dilaksanakan pada kegiatan pengabdian: (1) Pemahaman mengenai pentingnya legalitas usaha terutama Nomor Induk Berusaha; (2) Pendampingan pembuatan NIB menggunakan OSS; (3) Pendampingan mengenai analisis SWOT usaha mitra.

Dalam kegiatan ini, kami akan membahas kegiatan pendampingan yang dilakukan untuk mendukung UMKM dalam menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) bisnis mereka, serta mendampingi dalam pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai langkah formal yang mendukung legalitas dan pertumbuhan usaha UMKM. Melalui kegiatan pendampingan ini diharapkan UMKM dapat lebih siap menghadapi tantangan pasar dan memanfaatkan peluang yang ada secara optimal.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai berikut:

1. Metode Observasi dan wawancara, strategi pengumpulan data di mana tim melakukan pengamatan langsung dengan mewawancarai mitra. Wawancara bersama mitra untuk melihat lebih jauh latar belakang, sejarah, visi dan misi usaha. Diskusi terhadap mengenai pembuatan NIB dan diskusi mengenai analisis SWOT mitra.
2. Metode Pelatihan dan pendampingan, merupakan erupakan pendekatan terstruktur untuk mencapai tujuan yang direncanakan melalui diskusi, rapat, dan praktik. Setiap individu memiliki cara belajar yang berbeda-beda sesuai dengan kemampuan mereka dalam memahami informasi. Ada yang cukup mendengarkan saja, ada yang lebih efektif dengan melihat, dan ada pula yang perlu mempraktekkan terlebih dahulu sebelum dapat menyebarkan pengetahuan tersebut.
3. Simulasi untuk penyusunan analisis SWOT dan pembuatan NIB, pada tahap ini mitra diajak untuk langsung menyusun strategi dan didampingi dalam pembuatan NIB.
4. Monitoring dan evaluasi, dilakukan untuk mengukur tingkat pemahaman mitra dalam memahami materi dan praktik.

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada tanggal 25 -26 April 2024 di 2 (dua) lokasi yaitu (1) Kampus Universitas Pelita Bangsa dan (2) Lokasi usaha: Perumahan Taman Sentosa Kelurahan Pasir Sari Cikarang Selatan. Kegiatan di kampus Universitas Pelita Bangsa melibatkan beberapa UMKM, sedangkan untuk analisis SWOT lebih fokus pada pendampingan personal. Kegiatan dilakukan dengan mengacu pada agenda sebagai berikut:

Tabel 1. Jadwal Kegiatan

Tanggal	Kegiatan	Pemateri	Tempat
25 April 2024	Analisis SWOT	Heru Mulyanto Andreas Riski Bastanta	Perumahan Taman Sentosa Kelurahan Pasir Sari Cikarang Selatan.
26 April 2024	Pemaparan NIB dan Praktik membuat NIB	Taufik Hidayat, S.E., M.Si. Anna Wulandari Ridwan Muhsoni	Kampus Universitas Pelita Bangsa

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan observasi dan wawancara, hal pertama yang diajukan dalam wawancara adalah mengenai visi dan misi dari usaha yang dijalankan. visi usaha ini sendiri adalah menjadi kedai kopi dengan cita rasa yang terbaik, serta misinya yaitu membagikan pengalaman baru dalam menikmati kopi untuk para pencinta kopi dari seluruh kalangan usia dengan melakukan pelayanan yang baik dengan konsep kekeluargaan. Produk yang ditawarkan oleh “Brewman Coffe” berbagai jenis minuman yaitu coffee dan non coffee.



Gambar 1. Penyusunan Analisis SWOT

Dalam wawancara secara mendalam, strategi analisis SWOT dapat digambarkan sebagai berikut:

Strength (Kekuatan) <ul style="list-style-type: none"> - Rasa - Tempat - Harga terjangkau - Sudah terdaftar sebagai mitra go-food 	Weakness (Kelamahan) <ul style="list-style-type: none"> - Tempat berisik saat hujan - Jam buka kedai mulai jam 14.00 – 21.00 - Belum adanya manajemen bisnis
Opportunities <ul style="list-style-type: none"> - Kedai kopi yang masih belum banyak berada di lingkungan perumahan - Membuka stand pada bazar-bazar 	Threats <ul style="list-style-type: none"> - Kesulitan dalam memperoleh bahan baku yang berkualitas - Belum adanya pegawai yang dapat dipercaya

Bagan 1. Analisis SWOT

Kelemahan pada usaha mitra adalah *noise* ketika terjadi hujan, hal ini dikarenakan mitra masih menggunakan genteng seng yang menghasilkan suara berisik saat terjadinya hujan. Hal tersebut dapat

diatasi dengan mengganti atap atau dengan menerima *delivery order* ketika terjadi hujan. Jam operasional mitra diharapkan dapat dimulai jam 10, dikarenakan pada jam istirahat adanya lonjakan pesanan, sehingga dapat memenuhi pesanan pembeli dan menambah tingkat penjualan. Dalam hal manajemen bisnis, mitra harus memahami pengelolaan manajemen mulai dari perencanaan, pengorganisasian, penempatan, pengarahan, dan pengawasan usaha (Hariroh et al., 2022).

Untuk mengatasi kesulitan dalam penyediaan bahan baku beberapa strategi yang dapat diterapkan diantaranya yaitu: (1) diversifikasi supplier, dengan mencari beberapa pemasok dalam menyediakan bahan baku yang dibutuhkan yang dapat mengurangi risiko ketika pemasok mengalami permasalahan; (2) Inovasi dalam proses produksi, cara ini dapat dilakukan melalui beberapa *research taste* atas menu kopi yang ditawarkan; (3) Lakukan riset pasar untuk memahami lebih baik mengenai ketersediaan bahan baku, trend harga, dan sumber daya alternatif.

Kegiatan berikutnya yaitu mendampingi mitra dalam memahami pentingnya NIB sebagai langkah awal legalitas usaha. Pertama, kami menyampaikan pemaparan mengenai NIB. Selanjutnya, mitra diberikan kesempatan untuk membuat NIB secara mandiri. Hal tersebut dilakukan agar mitra dapat membuat NIB secara mandiri. Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018, Online Single Submission (OSS) adalah sistem perizinan usaha yang terintegrasi dan menjadi acuan utama dalam kegiatan berusaha. Bagian 25 Ayat (1) menjelaskan bahwa Nomor Induk Berusaha (NIB) adalah identitas yang diberikan kepada Pelaku Usaha untuk kegiatan usaha yang sesuai dengan bidang usahanya. OSS memiliki keunggulan penyimpanan data yang terintegrasi dengan NIB, menjadikannya hal penting bagi pemilik usaha. Pendaftaran NIB melalui OSS tidak memerlukan biaya, alias gratis (Desvia & Tan, 2021). Kegiatan ini dihadiri oleh beberapa UMKM yang membutuhkan NIB sebagai legalitas usahanya.



Gambar 1. Penyampaian Materi dan Praktik NIB

Kegiatan diakhiri dengan monitoring dan evaluasi mengenai cara pembuatan NIB melalui website. Hasil monitoring menunjukkan bahwa semua peserta dapat membuat NIB secara mandiri dengan didampingi oleh tim PkM.

D. PENUTUP

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan, permasalahan yang dihadapi mitra diantaranya belum memiliki strategi usaha serta belum memiliki legalitas usaha. Dalam mengatasi permasalahan tersebut dilakukan pelatihan dan pendampingan melalui penyusunan analisis SWOT dan pembuatan NIB. Kegiatan dilakukan dengan tujuan agar mitra dapat menyusun strategi bisnis untuk meningkatkan keuntungan usaha melalui analisis SWOT, serta membuat NIB secara mandiri sehingga mitra memiliki legalitas atas usaha yang dapat menunjang keberlanjutan usahanya. Hasil monitoring dan evaluasi menunjukkan bahwa mitra memahami dengan baik penyampaian materi serta dapat mempraktikkan secara langsung hasil dari pemaparan yang disampaikan.

Hasil kegiatan memberikan manfaat kepada mitra akan pentingnya legalitas usaha, namun diharapkan pendampingan dapat terus dijalankan untuk menuju tingkatan legalitas usaha. Adapun pendampingan dapat dilanjutkan ke arah pembuatan HAKI (Hak Kekayaan Intelektual), Sertifikasi Halal, SPP-IRT (Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga), dan BPOM. Agar usaha yang dijalankan dapat naik kelas dan dapat bersaing di pasar global.

DAFTAR PUSTAKA

- Abrori, I., Rizki, V. L., & Muttaqien, F. (2022). Pendampingan Peningkatan Kemampuan SDM dalam Penyusunan Analisis SWOT. *Progress Conference*, 5(2), 219–224.
- Arda, M., Andriany, D., & Manurung, Y. H. (2021). Peningkatan Kapasitas Entrepreneurship Melalui Pelatihan Kewirausahaan Bagi Tenant Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara menetapkan kewirausahaan sebagai salah satu kompetensi lulusannya, dan salah satu tujuannya adalah membantu mewujudkan masyarakat p. *PUSKIBI: Pusat Kewirausahaan Dan Inkubator BIsnis*, 2(1), 1–9.
- Desvia, N., & Tan, D. (2021). Pendampingan Pendaftaran Perizinan Berusaha Pt Universal Yasa Solutions Pada Lembaga Online Single Submission. *Conference on Community Engagement Project*, 1(1), 468–480. <https://journal.uib.ac.id/index.php/concept>
- Diana, L., Akbhari, I., Fadhilah, A., & Hidayaturracman, H. (2022). Pembuatan Nomor Induk Berusaha (Nib) Untuk Kesadaran Legalitas Usaha Bagi Umkm Kelurahan Dukuh Sutorejo. *Jurnal Penyuluhan Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(2), 81–88. <https://doi.org/10.59066/jppm.v1i2.72>
- Erin Soleha, Erina Rulianti, & Fiqih Maria. (2022). Sosialisasi Pemberdayaan Umkm “Umkm Bangkit Bersinergi.” *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 1–7. <https://doi.org/10.30640/abdimas45.v1i1.165>
- Hariroh, F. M. R., Soleha, E., & Rustamaji, army C. P. (2022). 01-07+Pelatihan+Manajemen+Bisnis+Dan+Keuangan+Digital+Bagi+Pelaku+Umkm+Tambun+Selatan. *Karunia: Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(3), 1–7.
- Junedi, Yahya, A., & Asiah, N. (2021). Asistensi Pengembangan Kapasitas Manajerial UMKM Terdampak Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdimas Pelita Bangsa*, 2(01), 1–6.
- Maria, F., Hariroh, R., Rahmiati, F., Fitria, N., & Sesri, H. (2024). *Optimalisasi Kinerja Bisnis melalui Pendampingan Manajemen SDM dan legalitas Optimizing Business Performance through Human Resource Management Assistance and Legal Compliance*. 3.
- Nurjanah, R., Andriyani, M., Kosim, M., Nurastuti, P., Istiqomah, A., & Bangsa, U. P. (2024). *Pengenalan Investasi di Pasar Modal Pada Pelaku UMKM Cikarang Pusat*. 7, 34–40.
- Nurjanah, R., Hariroh, F. M. R., Putri, C. A. T., Fajri, F. N., & Ardianto, R. E. (2022). Pengarahan dan Pendampingan Sertifikasi Halal Produk UMKM APMIKIMMDO Kabupaten Bekasi. *Jurnal Pengabdian Pelita Bangsa*, 3(2), 22–28. <https://jurnal.pelitabangsa.ac.id/index.php/jabmas/article/view/1478>
- Permatasari, M. D., Asiah, N., Nurjanah, R., Ali, F., & Ramba, S. J. A. (2024). Socialization and Implementation of Accounting Digitalization CV CIQ Bintang Permata Tambun Utara Bekasi District. *Abdimas Galuh*, 6(1), 1–8. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25157/ag.v6i1.13314>

- Pramesti, T. A., Thufaila Azizah, R., Nurbayzura, W., Azim Permana, K., Putri Aqila, N. D., Sulistyowati, I., Ahbab, T., Setyorini, A., Pandu Khrisna, G., Febriani, S., & Aji Putra, C. (2022). Pendampingan Legalitas Umkm NIB Melalui Sistem Online Single Submission (OSS) Di Kelurahan Sananwetan, Sananwetan, Kota Blitar. *PATIKALA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 385–392. <https://doi.org/10.51574/patikala.v2i1.479>
- Sianturi, R. D. (2020). Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Pada UMKM Guna Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 1(1), 45–50. <https://doi.org/10.47065/jbe.v1i1.118>
- Winarto, A. J. (2021). Analisis SWOT sebagai Strategi dalam Membantu Perekonomian UMKM Jasa KONvesksi @ ANfcreative.id di Era Pandemi. *Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(1), 74–88.
<https://doi.org/10.1080/09638288.2019.1595750><https://doi.org/10.1080/17518423.2017.1368728><http://dx.doi.org/10.1080/17518423.2017.1368728><https://doi.org/10.1016/j.rid.2020.103766><https://doi.org/10.1080/02640414.2019.1689076><https://doi.org/>
- Wulandari, A., & Mulyanto, H. (2015). *Managemen Strategik*. CV Agung.
- Yahya, A., Hidayat, T., Saputera, D., Muhsoni, R., & Ramdani, C. (2024). Pendampingan Pembuatan Proposal Bisnis “Mak Enjoeh.” *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdi Untuk Negeri*, 6(2), 456–461. <https://doi.org/https://doi.org/10.32493/j.pdl.v6i2.37934>