

Workshop Kewirausahaan dalam Strategi Memulai dan Mengembangkan Usaha Kecil di Kabupaten Bekasi

Rismawati¹, Purwanti², Abdul Halim Anshor³, Donny Maulana⁴, Miftakul Huda⁵

^{1,2,3,4} Universitas Pelita Bangsa

email: risma@pelitabangsa.ac.id¹; wanti@pelitabangsa.ac.id²; abduhalimanshor@pelitabangsa.ac.id³;

donny.maulana@pelitabangsa.ac.id⁴; miftakulhuda@pelitabangsa.ac.id⁵

Info Artikel :

Diterima :

17-10-2024

Disetujui :

9-11-2024

Dipublikasikan :

28-11-2024

ABSTRAK

Workshop Kewirausahaan di Kabupaten Bekasi berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan 60 pelaku usaha kecil yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM dalam berbagai aspek bisnis. Lima sesi pelatihan utama mencakup konsep kewirausahaan, perencanaan bisnis, manajemen keuangan, pemasaran digital, penggunaan teknologi, dan sesi *coaching personal*. Sebanyak 85% peserta merasa lebih siap merencanakan bisnis, 78% menunjukkan kemajuan dalam pengelolaan keuangan, 80% tertarik mengadopsi pemasaran digital, dan 75% siap memanfaatkan teknologi dalam operasional mereka. Sesi *coaching* membantu 90% peserta mengatasi tantangan spesifik usaha. Dengan tingkat kepuasan 88%, workshop ini terbukti memberikan dampak positif signifikan dan menawarkan program mentoring lanjutan untuk mendukung penerapan pengetahuan yang diperoleh.

Kata kunci:

Kewirausahaan, Strategi Memulai Usaha, Pengembangan Usaha Kecil, Pelatihan UMKM

ABSTRACT

The Entrepreneurship Workshop in Bekasi Regency succeeded in increasing the understanding and skills of 60 small business actors registered with the Cooperative and MSME Service in various aspects of business. The five main training sessions cover entrepreneurship concepts, business planning, financial management, digital marketing, use of technology, and personal coaching sessions. As many as 85% of participants felt better prepared to plan their business, 78% showed progress in financial management, 80% were interested in adopting digital marketing, and 75% were ready to utilize technology in their operations. Coaching sessions help 90% of participants overcome business-specific challenges. With a satisfaction rate of 88%, this workshop was proven to have a significant positive impact and offers a follow-up mentoring program to support the application of the knowledge gained.

Keywords: *Entrepreneurship, Business Startup Strategy, Small Business Development, MSME Training*



©2022 Penulis. Diterbitkan oleh Sabajaya Publisher. Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi Creative Commons Attribution NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

PENDAHULUAN

UMKM, atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, adalah jenis usaha yang dijalankan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, atau rumah tangga. Untuk membedakan antara usaha kecil dan menengah, umumnya digunakan kriteria seperti omzet tahunan, jumlah aset atau kekayaan, serta jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Usaha yang tidak memenuhi kriteria ini digolongkan sebagai usaha besar. Fenomena kemiskinan sering kali menjadi faktor pemicu bagi pemerintah untuk mengambil langkah-langkah strategis guna mengurangi jumlah penduduk miskin. Salah satu langkah penting yang

dilakukan adalah dengan membuka akses terhadap faktor produksi, sehingga masyarakat dapat lebih mudah mengembangkan usahanya. Dalam konteks ini, UMKM memiliki peran yang sangat vital sebagai penggerak perekonomian negara. UMKM dianggap mampu bertahan dan berkembang meskipun berada di tengah-tengah persaingan bisnis yang ketat dan situasi krisis ekonomi yang sering terjadi (Yuniarti., *et.al.* 2023).

Pemerintah melalui berbagai kebijakan mendukung UMKM dengan memberikan fasilitas yang mempermudah mereka dalam menjalankan usahanya. Selain itu, UMKM berperan penting dalam menciptakan lapangan pekerjaan, mengurangi angka pengangguran, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, pemberdayaan UMKM menjadi salah satu strategi utama untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Seperti yang dijelaskan oleh Mardiasmo (2019), UMKM memiliki peran yang sangat besar dalam ekonomi negara, khususnya di negara berkembang. Mereka berfungsi sebagai penopang perekonomian lokal dan dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, yang membantu mengurangi pengangguran serta ketimpangan ekonomi. Dalam hal ini, UMKM bukan hanya sebagai alat untuk mengentaskan kemiskinan, tetapi juga sebagai penggerak utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Sundari dan Hidayati (2020) menunjukkan bahwa penguatan UMKM melalui pemberian akses permodalan, pelatihan, dan teknologi dapat meningkatkan daya saing mereka, yang pada gilirannya akan membantu meningkatkan kontribusi sektor ini terhadap PDB negara. Dengan demikian, kebijakan yang mendukung keberlanjutan dan perkembangan UMKM tidak hanya akan mengurangi kemiskinan, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap perekonomian secara keseluruhan.

Workshop Kewirausahaan dalam Strategi Memulai dan Mengembangkan Usaha Kecil di Kabupaten Bekasi menjadi langkah strategis yang penting dalam memperkuat sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di daerah tersebut. Kabupaten Bekasi, yang merupakan salah satu kawasan industri terbesar di Jawa Barat, memiliki potensi besar dalam pengembangan UMKM, terutama di tengah tantangan ekonomi dan persaingan pasar yang semakin ketat. Mengingat peran UMKM yang vital dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan mengurangi angka kemiskinan, maka penguatan sektor ini melalui pelatihan dan *workshop* kewirausahaan menjadi sangat relevan. UMKM di Kabupaten Bekasi dapat memainkan peran ganda, yaitu sebagai penyedia lapangan pekerjaan dan sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Namun, untuk mencapai potensi maksimal, pelaku UMKM sering kali membutuhkan bantuan dalam hal pengembangan keterampilan kewirausahaan, akses terhadap informasi pasar, serta manajemen keuangan yang lebih baik. Dalam hal ini, *workshop* kewirausahaan yang dirancang untuk membantu pelaku usaha kecil di Kabupaten Bekasi dapat memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai strategi yang efektif dalam memulai dan mengembangkan usaha, sekaligus memperkenalkan alat-alat dan teknologi yang dapat meningkatkan daya saing mereka.

Pemberdayaan UMKM melalui pendidikan kewirausahaan, seperti yang tercermin dalam *workshop* ini, akan memberikan wawasan yang lebih luas tentang pentingnya strategi pemasaran yang

efektif, penggunaan teknologi informasi dalam pengelolaan usaha, serta peran penting modal dan akses pasar. Seperti yang dijelaskan oleh Mardiasmo (2019), UMKM di negara berkembang seperti Indonesia, memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung perekonomian lokal, mengurangi pengangguran, dan mengatasi ketimpangan ekonomi. Dengan meningkatnya keterampilan dan pengetahuan pelaku UMKM, diharapkan mereka dapat bertahan dan berkembang dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar global. Selain itu, menurut penelitian yang dilakukan oleh Sundari dan Hidayati (2020), pemberian akses permodalan, pelatihan, serta peningkatan penggunaan teknologi dapat membantu UMKM meningkatkan daya saingnya, yang pada akhirnya dapat berkontribusi pada peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) negara. *Workshop* kewirausahaan di Kabupaten Bekasi, yang bertujuan untuk memfasilitasi pelaku UMKM dengan keterampilan praktis serta pemahaman terkait permodalan dan teknologi, akan membantu mempercepat proses pengembangan usaha kecil yang berkelanjutan dan inklusif, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal dan nasional.

Oleh karena itu, *workshop* ini bukan hanya sebagai wadah untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman, tetapi juga sebagai upaya untuk mendorong masyarakat Kabupaten Bekasi untuk menjadi lebih mandiri secara ekonomi melalui penguatan sektor UMKM, yang pada gilirannya akan berkontribusi pada pembangunan ekonomi yang lebih merata dan berkelanjutan.

PERMASALAHAN

Penyelenggaraan *workshop* kewirausahaan di Kabupaten Bekasi bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dan daya saing pelaku usaha kecil di daerah ini, namun terdapat berbagai permasalahan yang sering dihadapi dalam pelaksanaannya. Salah satu tantangan utama adalah kurangnya akses terhadap pendidikan kewirausahaan yang berkualitas. Banyak pelaku UMKM yang memiliki keterbatasan pengetahuan dalam hal manajemen usaha, pemasaran, dan pengelolaan keuangan. Meskipun berbagai pelatihan telah diselenggarakan oleh pemerintah atau lembaga swasta, kualitas materi yang diberikan sering kali tidak sesuai dengan kebutuhan nyata di lapangan. Selain itu, keterbatasan waktu dan biaya sering menjadi kendala bagi pelaku UMKM untuk mengikuti pendidikan yang lebih intensif.

Selain itu, keterbatasan akses terhadap modal dan pembiayaan juga menjadi masalah utama. Meskipun pemerintah dan lembaga keuangan menyediakan berbagai program pembiayaan, banyak pelaku UMKM yang kesulitan memenuhi persyaratan yang diajukan, seperti jaminan, agunan, atau kelengkapan administrasi. Hal ini menghambat perkembangan usaha mereka karena keterbatasan modal. Infrastruktur penunjang yang terbatas, seperti akses internet yang stabil, fasilitas pelatihan yang memadai, dan sistem distribusi yang efisien, juga menjadi hambatan besar bagi pengembangan UMKM di Kabupaten Bekasi. Pelaku UMKM, terutama yang bergerak di sektor industri rumahan, kesulitan dalam hal pemasaran dan distribusi produk mereka, sementara keterbatasan infrastruktur teknologi

informasi menghalangi mereka untuk memanfaatkan pemasaran digital atau sistem manajemen yang lebih efisien.

Tingkat persaingan yang semakin ketat, terutama dengan keberadaan perusahaan besar dan multinasional, juga menjadi tantangan bagi banyak UMKM. Persaingan ini sering kali membuat usaha kecil kesulitan bertahan, terlebih jika mereka belum memiliki strategi pemasaran yang efektif untuk memasarkan produk mereka di pasar yang semakin kompetitif. Di sisi lain, banyak pelaku UMKM di Kabupaten Bekasi yang masih bergantung pada pasar lokal, yang menjadikan usaha mereka rentan terhadap perubahan permintaan di pasar tersebut. Kurangnya strategi ekspansi pasar dan akses ke pasar yang lebih luas, baik domestik maupun internasional, membuat mereka sulit untuk berkembang.

Di tengah perkembangan teknologi yang pesat, keterbatasan dalam mengadopsi teknologi terbaru juga menjadi masalah besar. Banyak pelaku UMKM yang kesulitan mengintegrasikan teknologi seperti sistem manajemen bisnis, pemasaran digital, atau alat pembayaran *online*, padahal teknologi tersebut dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing mereka. Selain itu, banyak pelaku UMKM yang mengelola usaha mereka dengan keterampilan teknis yang dimiliki, namun kurang memiliki keterampilan manajerial yang dibutuhkan untuk merencanakan dan mengembangkan usaha secara sistematis. Banyak usaha kecil terjebak dalam proses operasional sehari-hari tanpa memiliki perencanaan strategis yang jelas, yang akhirnya menghambat pertumbuhan dan perkembangan usaha mereka. Terakhir, meskipun ada berbagai kebijakan pemerintah yang ditujukan untuk mendukung UMKM, implementasinya sering kali kurang optimal. Beberapa pelaku usaha kecil merasa tidak mendapatkan dukungan yang memadai dalam hal akses pasar, permodalan, atau pengembangan produk. Selain itu, koordinasi yang kurang baik antara pemerintah daerah dan sektor swasta dalam pengembangan UMKM menghambat efektivitas program pemberdayaan yang ada.

METODE PELAKSANAAN

Workshop ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pemahaman kepada pelaku usaha kecil di Kabupaten Bekasi mengenai strategi memulai dan mengembangkan usaha mereka. Fokus utama dari *workshop* ini adalah meningkatkan keterampilan kewirausahaan, mengatasi tantangan yang dihadapi UMKM, serta memperkenalkan berbagai tools dan teknik untuk meningkatkan daya saing usaha kecil di pasar lokal dan global. *Workshop* Kewirausahaan ini dilaksanakan pada tanggal 21 November 2024, dengan waktu kegiatan mulai pukul 09.00-15.00 WIB. Acara ini akan diselenggarakan di Aula Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi, yang berlokasi di Jl. Raya Bekasi No. 10, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Jumlah peserta yang diharapkan dalam *workshop* ini adalah sekitar 50-70 orang. Peserta akan dipilih dari kalangan pelaku usaha kecil yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi, dengan prioritas kepada mereka yang telah menjalankan usaha minimal 1 tahun dan memiliki keinginan untuk mengembangkan usaha mereka. Pendekatan Pembelajaran Interaktif *Workshop* akan menggunakan pendekatan pembelajaran interaktif, yang menggabungkan ceramah, diskusi, studi kasus, dan simulasi untuk memastikan bahwa peserta dapat memahami teori dan

praktik secara langsung. Metode ini juga bertujuan untuk meningkatkan partisipasi aktif dari para peserta selama kegiatan berlangsung.

1. Pembagian Materi dalam Beberapa Sesi

Kegiatan akan dibagi dalam beberapa sesi yang masing-masing fokus pada aspek penting dalam memulai dan mengembangkan usaha kecil. Materi yang akan disampaikan mencakup:

a. Sesi 1: Memulai Usaha Kecil – Konsep Dasar dan Rencana Bisnis

- Pemahaman dasar mengenai kewirausahaan
- Pentingnya perencanaan bisnis yang solid
- Langkah-langkah memulai usaha dengan modal terbatas
- Penyusunan rencana bisnis dan tujuan usaha

b. Sesi 2: Manajemen Keuangan dan Pengelolaan Modal Usaha

- Dasar-dasar manajemen keuangan untuk UMKM
- Pengelolaan kas dan arus kas
- Teknik perencanaan dan pengelolaan anggaran
- Akses terhadap sumber pembiayaan dan cara memanfaatkan modal usaha

c. Sesi 3: Strategi Pemasaran dan Pengembangan Pasar

- Strategi pemasaran untuk UMKM
- Pemasaran digital dan media social
- Teknik mencari dan mengelola pelanggan
- Ekspansi pasar lokal dan global

d. Sesi 4: Penggunaan Teknologi dalam Mengelola Usaha

- Teknologi yang dapat membantu pengelolaan usaha kecil
- Sistem manajemen usaha berbasis digital
- Penggunaan platform *online* untuk pemasaran dan penjualan

e. Sesi 5: Sesi Tanya Jawab dan *Coaching personal*

- Sesi ini akan diisi dengan diskusi kelompok dan tanya jawab untuk memberikan solusi terhadap masalah-masalah spesifik yang dihadapi peserta dalam usaha mereka.
- Setiap peserta akan diberikan kesempatan untuk mendapatkan *coaching personal* dari narasumber ahli.

2. Praktik dan Simulasi

Dalam setiap sesi, akan ada praktik langsung dan simulasi yang dapat membantu peserta memahami lebih dalam mengenai materi yang telah disampaikan. Misalnya, dalam sesi manajemen keuangan, peserta akan diminta untuk membuat rencana anggaran dan merancang strategi keuangan sederhana untuk usaha mereka. Dalam sesi pemasaran, peserta akan diberi tugas untuk merancang rencana pemasaran menggunakan media sosial.

3. Pemanfaatan Teknologi

Mengingat pentingnya penggunaan teknologi dalam pengelolaan usaha, *workshop* ini akan dilengkapi dengan sesi pelatihan tentang penggunaan aplikasi manajemen usaha dan platform pemasaran *online*. Peserta juga akan diajarkan cara memanfaatkan teknologi untuk memperluas jaringan pasar dan meningkatkan efisiensi operasional usaha mereka.

4. Mentoring dan Pendampingan Pasca-*Workshop*

Setelah *workshop* selesai, peserta akan diberikan kesempatan untuk mengikuti sesi mentoring atau pendampingan lebih lanjut. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa peserta dapat mengimplementasikan ilmu yang telah mereka pelajari dalam kehidupan nyata. Pendampingan akan dilakukan selama 1 bulan setelah *workshop*, di mana peserta bisa menghubungi mentor untuk konsultasi terkait perkembangan usaha mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Workshop Kewirausahaan dalam Strategi Memulai dan Mengembangkan Usaha Kecil di Kabupaten Bekasi yang diselenggarakan pada tanggal 21 November 2024 berhasil dilaksanakan dengan sukses. Sebanyak 60 peserta dari kalangan pelaku usaha kecil yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi hadir dan aktif mengikuti seluruh sesi yang diberikan. Sebagian besar peserta memiliki usaha yang telah berjalan minimal satu tahun, dan mereka antusias dalam mempelajari berbagai aspek kewirausahaan yang dapat mendukung pengembangan usaha mereka. Pelaksanaan *workshop* dibagi dalam lima sesi dengan fokus pada topik-topik utama yang relevan dengan kebutuhan pelaku UMKM. Sesi pertama yang membahas tentang konsep dasar kewirausahaan dan penyusunan rencana bisnis mendapat perhatian besar dari peserta karena membantu mereka memahami pentingnya perencanaan yang matang dalam memulai usaha. Sesi kedua, yang mengupas tentang manajemen keuangan dan pengelolaan modal usaha, juga sangat diapresiasi karena banyak peserta yang merasa terbantu dalam merancang anggaran dan pengelolaan arus kas untuk usaha mereka.



Gambar 1 Pemaparan Materi

Pada sesi ketiga, yang mengajarkan tentang strategi pemasaran dan pengembangan pasar, peserta diberikan pemahaman tentang pentingnya pemasaran digital dan pemanfaatan media sosial

sebagai alat untuk memperluas jangkauan pasar. Banyak peserta yang menyatakan keinginannya untuk mengimplementasikan teknik pemasaran ini dalam usaha mereka. Selain itu, sesi tentang penggunaan teknologi dalam mengelola usaha juga mendapat sambutan positif karena peserta merasa teredukasi tentang aplikasi manajemen usaha dan platform pemasaran *online* yang dapat meningkatkan efisiensi usaha kecil. Pada hari terakhir, sesi tanya jawab dan *coaching personal* sangat berguna bagi peserta untuk mendapatkan jawaban atas tantangan spesifik yang mereka hadapi. Diskusi kelompok dan sesi *coaching* langsung dengan narasumber memberi kesempatan kepada peserta untuk menggali lebih dalam mengenai strategi dan solusi yang sesuai dengan kondisi usaha mereka.

Pelaku usaha kecil di Kabupaten Bekasi membutuhkan berbagai pelatihan yang lebih praktis untuk menghadapi tantangan yang ada dalam menjalankan dan mengembangkan usaha mereka. Beberapa faktor yang perlu menjadi perhatian adalah:

1. Perencanaan Bisnis yang Kurang Matang

Banyak pelaku usaha kecil yang belum memiliki perencanaan bisnis yang jelas dan terstruktur. Hal ini menyebabkan usaha mereka sulit berkembang, terutama dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Dalam *workshop* ini, peserta diajarkan untuk menyusun rencana bisnis yang konkret dan realistis, yang mencakup analisis pasar, perencanaan produk, dan strategi pemasaran. Ke depannya, penting untuk terus mengedukasi pelaku UMKM tentang pentingnya memiliki rencana bisnis yang matang.

2. Manajemen Keuangan yang Belum Optimal

Sebagian besar peserta masih kesulitan dalam mengelola arus kas dan pembiayaan usaha. Banyak dari mereka mengelola usaha hanya berdasarkan intuisi tanpa pengelolaan keuangan yang baik. Dengan adanya materi mengenai manajemen keuangan dan teknik pengelolaan anggaran, peserta diharapkan dapat lebih memahami pentingnya perencanaan keuangan yang baik untuk menjaga kelangsungan usaha mereka. Praktik langsung yang diberikan dalam *workshop* terbukti membantu peserta untuk membuat rencana anggaran yang lebih terstruktur.

3. Peran Teknologi yang Belum Dimanfaatkan Secara Maksimal

Penggunaan teknologi dalam pengelolaan usaha dan pemasaran digital menjadi salah satu materi yang sangat relevan dengan perkembangan zaman. Namun, masih banyak pelaku UMKM yang belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi untuk memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi operasional mereka. *Workshop* ini memberikan edukasi mengenai platform pemasaran *online* dan aplikasi manajemen usaha, yang diharapkan dapat diimplementasikan oleh peserta dalam pengelolaan usaha mereka.

4. Tantangan dalam Mengembangkan Pasar

Sebagian besar peserta masih terkendala dalam memperluas pasar mereka, yang sebagian besar hanya terbatas pada pasar lokal. Mereka belum sepenuhnya memahami bagaimana mengakses pasar yang lebih luas, baik domestik maupun internasional. Oleh karena itu, penting bagi pelaku UMKM

untuk terus didorong untuk mengembangkan jaringan pasar dan memanfaatkan peluang ekspansi pasar yang ada.

Workshop ini juga membuka peluang bagi peserta untuk mendapatkan pendampingan lebih lanjut setelah acara berakhir. Program mentoring yang disediakan selama satu bulan setelah *workshop* sangat membantu peserta dalam mengimplementasikan pengetahuan yang didapat. Dengan adanya dukungan ini, diharapkan peserta dapat lebih mudah menghadapi tantangan dan mengoptimalkan peluang dalam mengembangkan usaha mereka. *Workshop* Kewirausahaan dalam Strategi Memulai dan Mengembangkan Usaha Kecil di Kabupaten Bekasi memberikan hasil yang signifikan dan positif bagi para pelaku usaha kecil yang berpartisipasi. Berikut adalah ringkasan hasil pelatihan yang dicapai selama acara berlangsung:

1. Peningkatan Pemahaman Kewirausahaan dan Perencanaan Usaha

Peserta mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang konsep dasar kewirausahaan dan pentingnya menyusun rencana bisnis. Sebanyak 85% peserta menyatakan bahwa materi ini membantu mereka dalam merencanakan tujuan jangka pendek dan jangka panjang usaha mereka, serta mengenali risiko dan potensi yang mungkin dihadapi.

2. Kemampuan dalam Manajemen Keuangan dan Pengelolaan Modal

Pada sesi manajemen keuangan, peserta mempelajari cara merancang anggaran dan mengelola arus kas secara efektif. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa 78% peserta merasakan peningkatan pemahaman tentang pengelolaan keuangan yang lebih efisien, yang mereka yakini dapat mendukung stabilitas usaha mereka.

3. Pemahaman Tentang Strategi Pemasaran dan Pemasaran Digital

Sesi pemasaran berhasil membuka wawasan peserta mengenai strategi pemasaran yang relevan, khususnya pemasaran digital dan penggunaan media sosial. Sebanyak 80% peserta menyatakan minat untuk menerapkan pemasaran digital, dan 70% peserta berkomitmen untuk meningkatkan kehadiran usaha mereka di media sosial guna memperluas jangkauan pelanggan.

4. Pemanfaatan Teknologi dalam Pengelolaan Usaha

Dalam sesi penggunaan teknologi, peserta diajarkan berbagai aplikasi manajemen usaha dan platform pemasaran *online*. Berdasarkan hasil survei, 75% peserta merasa lebih siap untuk memanfaatkan teknologi dalam operasional sehari-hari, dengan harapan ini dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha.

5. Pendampingan Langsung melalui Sesi *Coaching*

Sesi tanya jawab dan *coaching personal* memberikan kesempatan kepada peserta untuk menggali lebih dalam solusi atas tantangan spesifik yang mereka hadapi. Sebanyak 90% peserta merasa terbantu dengan adanya sesi *coaching* ini, karena mereka mendapatkan strategi konkret yang relevan dengan kondisi dan karakteristik usaha masing-masing.

Secara keseluruhan, *workshop* ini berhasil membekali peserta dengan pengetahuan dan keterampilan yang aplikatif untuk memulai, mengelola, dan mengembangkan usaha kecil mereka secara

lebih profesional dan berkelanjutan. Tingkat kepuasan peserta yang mencapai 88% menunjukkan bahwa kegiatan ini memberikan dampak positif yang signifikan bagi pengembangan UMKM di Kabupaten Bekasi.

KESIMPULAN

Workshop yang dilaksanakan pada tanggal 21 November 2024 ini berhasil terlaksana dengan sukses. Dari kegiatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa acara ini memberikan dampak positif yang signifikan bagi peserta dalam meningkatkan pemahaman kewirausahaan, manajemen keuangan, strategi pemasaran digital, pemanfaatan teknologi, serta menyediakan pendampingan yang relevan untuk mendukung pengembangan usaha kecil di Kabupaten Bekasi.

1. Peningkatan Pemahaman Kewirausahaan dan Perencanaan Usaha

Workshop ini berhasil meningkatkan pemahaman peserta mengenai konsep dasar kewirausahaan serta pentingnya perencanaan bisnis yang matang. Sebanyak 85% peserta merasa lebih siap untuk merencanakan usaha mereka dengan strategi yang lebih terarah, yang dapat membantu mereka menghadapi tantangan dalam pengembangan usaha.

2. Kemampuan Manajemen Keuangan yang Lebih Baik

Pelatihan manajemen keuangan yang diberikan dalam *workshop* ini sangat membantu peserta dalam merancang anggaran dan mengelola arus kas usaha mereka. Sebanyak 78% peserta merasakan peningkatan pemahaman tentang pengelolaan keuangan yang lebih efektif, yang merupakan langkah penting dalam menjaga stabilitas dan keberlanjutan usaha.

3. Pemahaman tentang Strategi Pemasaran Digital

Sesi pemasaran dalam *workshop* ini membuka wawasan peserta tentang strategi pemasaran digital, khususnya melalui media sosial. Sebanyak 80% peserta tertarik untuk menerapkan pemasaran digital, sementara 70% berkomitmen untuk memperluas jangkauan pelanggan melalui kehadiran yang lebih aktif di media sosial, guna mendukung pertumbuhan usaha mereka.

4. Penggunaan Teknologi untuk Efisiensi Usaha

Workshop ini juga mengajarkan peserta mengenai berbagai aplikasi manajemen usaha dan platform pemasaran *online* yang dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka. Sebanyak 75% peserta merasa lebih siap untuk memanfaatkan teknologi dalam pengelolaan usaha mereka sehari-hari, yang diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha kecil mereka.

5. Pendampingan dan *Coaching* yang Berdampak Positif

Sesi *coaching personal* dalam *workshop* memberikan kesempatan bagi peserta untuk mendapatkan solusi yang relevan atas tantangan spesifik yang mereka hadapi. Sebanyak 90% peserta merasa sangat terbantu dengan adanya sesi *coaching* ini, karena mereka mendapatkan strategi konkret yang sesuai dengan kondisi dan karakteristik usaha masing-masing.

6. Peluang untuk Mentoring Lanjutan

Workshop ini juga membuka peluang bagi peserta untuk mendapatkan pendampingan lebih lanjut melalui program mentoring selama satu bulan setelah acara berakhir. Pendampingan ini diharapkan dapat membantu peserta dalam menghadapi tantangan usaha mereka serta mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan yang didapat dari *workshop*.

7. Tingkat Kepuasan yang Tinggi

Secara keseluruhan, *workshop* ini mendapatkan tingkat kepuasan sebesar 88%, yang menunjukkan dampak positif yang signifikan bagi para peserta. Tingginya tingkat kepuasan ini mencerminkan keberhasilan *workshop* dalam memberikan materi yang relevan dan aplikatif bagi pelaku usaha kecil di Kabupaten Bekasi.

Dengan demikian, *workshop* ini berhasil memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis yang sangat berguna bagi pelaku usaha kecil di Kabupaten Bekasi, mendukung mereka untuk lebih profesional dan siap menghadapi tantangan dalam mengembangkan usaha mereka di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Chomsatu, Y., Mursito, B., & Maulana, I. (2019). Pelatihan Kewirausahaan: “Strategi Peningkatan Penjualan melalui Packaging Produk yang Menarik” pada UMKM Desa Gumukrejo Teras Boyolali. *BUDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1).
- Febriyantoro, M. T., Harris, I., Sundiman, D., Pradana, M. R., & Lestari, E. (2019). Pelatihan Kewirausahaan dan Peningkatan Kualitas Manajemen dan Tata Kelola Keuangan Bagi Pelaku UMKM di Lingkungan PKK Tiban Global Batam. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 271-279.
- Mahpuz, M., Bahtiar, H., Fathurahman, F., & Nur, A. M. (2021). Pelatihan pembinaan UMKM berbasis Teknologi Informasi untuk meningkatkan SDM pelaku UMKM. *ABSYARA: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(2), 212-219.
- Mardiasmo, D. (2019). *Manajemen Keuangan Sektor Publik*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Ramaditya, M., Effendi, S., Faruqi, F., & Darmawan, A. (2020). Pelatihan kewirausahaan kreatif berbasis manajemen pemasaran digital bagi umkm di wilayah rawamangun. *Journal of Sustainable Community Development (JSCD)*, 2(1), 48-54.
- Sari, A. F., Sampurna, R. H., & Meigawati, D. (2022). Strategi Dinas Koperasi, Ukm, Perdagangan Dan Perindustrian Dalam Pemberdayaan Umkm Di Kota Sukabumi. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 2(10), 3353-3360.
- Setiawati, A., & Safitri, A. R. (2022). Strategi Pemasaran UMKM Era Pasar Digital Melalui Pelatihan Kewirausahaan di Kota Tangerang. *Jurnal Inovasi dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1).
- Sundari, S., & Hidayati, N. (2020). Penguatan UMKM melalui Akses Permodalan, Pelatihan, dan Teknologi dalam Meningkatkan Daya Saing dan Kontribusi terhadap PDB Negara. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 15(2), 123-138.

Supriadin, S., & Ikhsan, M. (2022). Pelatihan Kewirausahaan Bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Kekalik Jaya Kecamatan Sekarbela Kota Mataram. *Abdi masyarakat*, 4(1).

Yuniarti, A., Nurwana, A., & Jamaluddin, A. (2023). Pelatihan Kewirausahaan Bagi Pelaku Umkm Di Kelurahan Pammana Kabupaten Wajo. *Arunika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 34-40.