

## **SOSIALISASI LEGALITAS DAN MANAJEMEN USAHA BAGI UMKM DI TANGERANG SELATAN**

**Erick Agustinus<sup>1</sup>, Muhammad Sopiyan<sup>2</sup>, Nani Mulyani<sup>3</sup>**

Universitas Pamulang

Email: dosen02225@unpam.ac.id

### ***Abstract***

*The purpose of Community Service Activities is to provide socialization of legality and business management for MSMEs in South Tangerang. The activity implementation method consists of three stages. The first stage of preparation includes pre-survey, team formation, making and submitting proposals, coordinating the PKM team and waving tangsel. The second stage is the program implementation stage in the form of socialization. Socialization is done through counseling (material presentation) and discussion. The third stage is the evaluation and reporting stage. The evaluation was carried out by comparing the condition of MSME actors before and after the implementation of the program with the interview and observation method. The result of this service activity is that business actors have increased understanding of the function of the brand and the legality of the brand. Business actors have increased understanding of the brand as a marketing strategy. Business actors have a Business Identification Number (NIB). Business actors have Halal Legality. Business actors have Home Industry Food (PIRT). As well as business actors have increased understanding of the mechanism of marketing strategies.*

***Keywords: Socialization; Business Legality; Business Management.***

### **Abstrak**

Tujuan dari Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah untuk memberikan Sosialisasi Legalitas Dan Manajemen Usaha Bagi UMKM di Tangerang Selatan. Metode pelaksanaan kegiatan terdiri dari tiga tahap. Pertama tahap persiapan meliputi pra survei, pembentukan tim, pembuatan dan pengajuan proposal, koordinasi tim PKM dan tangsel berkibar. Tahap kedua yaitu tahap pelaksanaan program berupa sosialisasi. Sosialisasi dilakukan melalui penyuluhan (pemaparan materi) dan diskusi. Tahap ketiga yaitu tahap evaluasi dan pelaporan. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi pelaku UMKM sebelum dan sesudah pelaksanaan program dengan metode wawancara dan observasi. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah Pelaku usaha mengalami peningkatan pemahaman mengenai fungsi merek dan legalitas merek. Pelaku usaha mengalami peningkatan pemahaman mengenai merek sebagai strategi pemasaran. Pelaku usaha memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB). Pelaku usaha memiliki Legalitas Halal. Pelaku usaha memiliki Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT). Serta Pelaku usaha mengalami peningkatan pemahaman mengenai mekanisme strategi pemasaran.

**Kata Kunci: Sosialisasi; Legalitas Usaha; Manajemen Usaha.**

## A. PENDAHULUAN

Tangsel Berkibar di dirikan oleh Bapak Tasrudin Muzakir sebagai wadah bagi komunitas UMKM yang ada di wilayah Tangerang Selatan. Komunitas Tangsel Berkibar dibentuk sekitar tahun 2017 dengan tujuan untuk membantu para anggotanya mendapatkan legalitas usaha. Banyak pelaku UMKM yang tidak memahami cara untuk mendapatkan legalitas usaha yang akan mendukung perkembangan usaha yang telah dimiliki. Minimnya informasi dalam mengurus izin produk usaha telah mendorong dibentuknya komunitas Tangsel Berkibar untuk membantu para anggotanya berkembang dan “naik kelas”. Komunitas Tangsel Berkibar membantu anggotanya melalui berbagai aspek, seperti legalitas usaha, pengelolaan keuangan, pengelolaan modal dan pemasaran. Visi dari komunitas Tangsel Berkibar adalah menjadi wadah bagi para pelaku IKM yang berwawasan dan sadar legalitas.

Menurut Kotler dan Keller (2016:322), merek adalah nama, istilah, tanda, simbol, atau desain, atau kombinasi dari keduanya, yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi barang atau jasa dari satu penjual atau kelompok penjual dan untuk membedakannya dari pesaing. Menurut Kontrak Hukum perkembangan teknologi dapat menciptakan banyak ide kreatif yang dapat dimanfaatkan sebagai salah satu modal dalam memulai sebuah bisnis. Terlebih lagi, kondisi ekonomi saat ini menuntut pelaku usaha untuk dapat beradaptasi dengan cepat agar dapat bertahan. Seringkali kita hanya membuat produk dengan pola pikir yang penting bisa dijual dan untung, padahal produk tersebut sangat rentan terhadap banyak risiko bisnis, misalnya *plagiarism*.

Menurut Kementrian investasi BKPM, NIB (Nomor Induk Berusaha) adalah identitas pelaku usaha yang diterbitkan oleh Lembaga OSS (dalam hal ini adalah BKPM) setelah pelaku usaha melakukan pendaftaran melalui OSS (*Online Single Submission*). Penerbitan NIB melalui OSS diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi secara Elektronik. NIB (Nomor Induk Berusaha) diterbitkan setelah pelaku usaha melakukan pendaftaran melalui pengisian data secara lengkap. NIB (Nomor Induk Berusaha) berbentuk tiga belas digit angka acak yang diberi pengaman dan disertai dengan tanda tangan elektronik. NIB (Nomor Induk Berusaha) berlaku juga sebagai Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Angka Pengenal Importir (API), dan hak akses kepabeanan.

Sistem *Online Single Submission* (OSS) adalah sistem perizinan berusaha yang dibangun, dikembangkan dan dioperasikan oleh Pemerintah Pusat. Sistem OSS ini terintegrasi dan menjadi acuan utama dalam pelaksanaan perizinan berusaha. Perizinan berusaha pada sektor keuangan dan pertambangan dilakukan di luar OSS. Untuk sektor keuangan, dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan atau Bank Indonesia. Sementara itu, sektor pertambangan, minyak dan gas bumi dilakukan oleh Kementerian ESDM. Penggunaan OSS dalam perizinan berusaha tidak dikenakan biaya.

Pasal 4 angka c Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen menyatakan, konsumen berhak atas informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi barang dan/ atau jasa. Merujuk pada Pasal 4 huruf c tersebut untuk melindungi konsumen muslim terhadap produk yang tidak halal, pelaku usaha dalam memproduksi barang/ dan atau jasa untuk diperdagangkan berkewajiban untuk memberikan informasi yang jelas dan jujur bahwa produk yang diperdagangkan tersebut adalah produk halal dengan mencantumkan logo sertifikat halal MUI. Tujuan Logo sertifikat halal MUI adalah memberi perlindungan dan kepastian hukum hak-hak konsumen muslim terhadap

produk yang tidak halal. Mencegah konsumen muslim mengkonsumsi produk yang tidak halal.

Berdasarkan Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) Nomor 22 Tahun 2018 tentang pedoman pemberian sertifikat Pangan Industri Rumah Tangga, dijelaskan bahwa pengertian PIRT adalah sertifikat izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) yang diberikan oleh Bupati atau Walikota melalui Dinas Kesehatan. Sertifikat ini mengacu bahwa pangan hasil produksi yang dihasilkan telah memenuhi persyaratan dan standar keamanan yang telah ditentukan. Biaya yang diperlukan untuk pembuatan izin PIRT biasanya akan bervariasi tergantung dari uji sampel bahan baku, karena pemohon akan menanggung sendiri biaya pengujian di laboratorium yang biayanya beragam, tergantung laboratorium dan jumlah bahan yang perlu diuji. Untuk masa berlaku izin PIRT akan berlaku paling lama 5 (lima) tahun dihitung sejak diterbitkan dan perpanjangan dapat dilakukan paling lambat 6 (enam) bulan sebelum masa berlaku telah habis.

Berdasarkan permasalahan tersebut, perlu diadakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan tema “Sosialisasi Legalitas Dan Manajemen Usaha Bagi Umkm Di Tangerang Selatan”. Kegiatan ini ditujukan bagi pelaku UMKM Tangsel di Tangel Berkibar.

## **B. METODE PELAKSANAAN**

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan pada hari Jum'at, 13 Mei 2022 hingga Minggu, 15 Mei 2022 yang dihadiri oleh 9 peserta yang merupakan UMKM Tangsel di Tangel Berkibar. Dikarenakan adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar akibat kondisi pandemik covid-19, maka kegiatan Pengabdian Masyarakat dilakukan secara offline dengan pembatasan jumlah peserta yang hadir. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Metode Ceramah**

Metode ceramah dipilih untuk memberikan wawasan mengenai perlunya penerapan Legalitas Dan Manajemen Usaha Bagi Umkm Di Tangerang Selatan. Legalitas yang diperlukan UMKM seperti Pengenalan Merek, Nomor Induk Berusaha (NIB), Legalitas Halal dan Legalitas Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT). Kegiatan ini berlangsung selama kurang lebih dua jam.

### **2. Metode Tutorial**

Metode tutorial ini diberikan kepada para peserta pelatihan agar peserta mendapatkan kesempatan untuk mempraktekkan materi yang diperoleh. Tutorial diperlukan agar peserta UMKM Tangsel Berkibar lebih memahami bagaimana Pengenalan Merek, Nomor Induk Berusaha (NIB), Legalitas Halal dan Legalitas Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan Manajemen Usaha Bagi UMKM di Tangerang Selatan. Metode tutorial diselenggarakan selama dua jam.

### **3. Metode Diskusi**

Metode diskusi sangat penting bagi para peserta Pengabdian kepada Masyarakat. Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi peserta terkait legalitas dan manajemen usaha bagi UMKM di Tangerang Selatan. Di metode diskusi diselenggarakan selama satu jam.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) kepada UMKM Tangsel di Tangsel Berkibar dilaksanakan selama tiga hari yang berlangsung pada tanggal 13-15 Mei 2022. Adapun susunan acara pelatihan sebagai berikut:

**Tabel 1. Susunan Acara**

No	Hari, Tanggal	Materi	Waktu
1	Jum'at, 13 Mei 2022	Pembukaan dan perkenalan	08:00 - 09:00
		Pengantar /Pendahuluan mengenai pengertian dan karakteristik kewirausahaan	09:00 - 11:00
2	Sabtu, 14 Mei 2022	Pengantar /Pendahuluan modal usaha dan sumber-sumber modal usaha	09.00 – 14.00
3	Minggu, 15 Mei 2022	Pemaparan materi mengenai jenis-jenis modal dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	09.00 – 11.30
		Tanya jawab dan diskusi	11.30 – 13.00

Berdasarkan tanya jawab dan pengamatan langsung selama kegiatan berlangsung, Pengabdian Kepada Masyarakat ini memberikan kontribusi bagi para peserta berupa:

1. Memberikan tambahan pemahaman pelaporan keuangan sederhana untuk UMKM dan pentingnya penyusunan laporan keuangan secara tepat.
2. Memberikan penjelasan mengenai jenis – jenis sumber dana sebagai modal pengembangan usaha yang sudah berjalan.
3. Peserta mampu mengidentifikasi modal yang diperlukan untuk pengembangan usahanya dan sumber yang akan dipilih untuk penambahan modal usaha.
4. Peserta dapat menggunakan metode pemasaran sederhana melalui media sosial yang dimiliki maupun melalui acara – acara yang diadakan oleh komunitas dengan biaya yang relative terjangkau.

Dalam pelaksanaan PKM, para peserta diminta untuk aktif dalam kegiatan diskusi, mengajukan pertanyaan, dalam upaya untuk lebih memahami tentang jenis permodalan serta kelemahan dan keunggulan masing – masing. Beberapa faktor yang mendukung keberhasilan kegiatan ini adalah minat peserta yang antusias untuk pengembangan usaha seiring dengan perbaikan ekonomi setelah terpuruk selama pandemi. Faktor yang dirasakan menghambat adalah keterbatasan waktu dalam pelaksanaan PKM, karena peserta masih kurang memahami pelaporan keuangan sederhana dan keuntungan ataupun kerugian dari berbagai jenis sumber permodalan. Untuk mengatasi ini, perlu dilakukan sosialisasi lanjutan untuk menambah pemahaman peserta. Selain itu dari kendala pemasaran para pelaku UMKM juga disebabkan karena pengelolaan usaha yang masih tergantung pada pemilik usaha. Hal ini cukup menyita waktu karena proses produksi yang dilakukan. Untuk itu diperlukan adanya pemasaran bersama yang dilakukan secara kolektif oleh anggota komunitas.

## D. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan interview secara sampling terhadap peserta, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan PKM memberikan wawasan tambahan bagi peserta mengenai legalitas untuk menunjang pertumbuhan usaha UMKM, selain itu, pelaku UMKM juga mendapatkan pengetahuan dasar tentang pemasaran dan pembukuan sederhana agar dapat menunjang aktivitas usaha sehari – hari. Dalam PKM ini juga menekankan pentingnya peyajian keuangan usaha secara tepat dan terpisah dengan keuangan pribadi / rumah tangga. Hal ini diharapkan secara nyata dapat memberikan informasi yang tepat mengenai kondisi usaha yang dijalankan. Dengan mengikuti PKM, selain mendengarkan pemaparan mengenai aspek legalitas dan pemasaran serta penyusunan laporan keuangan sebagai bagian dari manajemen bisnis, para peserta juga melakukan diskusi mengenai kendala yang dihadapi dalam proses pengajuan fasilitas pinjaman ke institusi keuangan. Diharapkan dengan adanya diskusi mengenai kendala ini, dapat dicarikan solusi berdasarkan konsep disiplin ilmu keuangan.

### Saran

Saran yang diberikan oleh para peserta bagi dosen pelaksana PKM adalah agar kegiatan sejenis ini dapat dilakukan secara berkelanjutan, terutama untuk pendampingan secara berkelanjutan dalam proses pendaftaran NIB, PIRT dan Merek. Selain itu diperlukan diskusi lebih lanjut untuk proses penyusunan laporan keuangan yang tepat sebagai informasi mengenai kondisi usaha UMKM baik bagi pemilik maupun untuk keperluan pengajuan pinjaman ke perbankan. Pemasaran sederhana yang relatif terjangkau bagi pelaku UMKM dalam komunitas Tangsel Berkibar juga perlu lebih ditingkatkan agar dapat membantu anggota komunitas dalam memasarkan produknya. Hal ini dapat dilakukan melalui kegiatan - kegiatan promosi yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah sebagai pendukung pertumbuhan ekonomi daerah. Pemasaran juga dapat dilakukan melalui media sosial yang dimiliki, baik milik pribadi pelaku UMKM, keluarga, maupun komunitas. Dengan adanya kegiatan PKM ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM Tangsel Berkibar untuk lebih baik dalam menjalankan aktivitas usahanya dan mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurachman, T., Agustinus, E., Mulyani, N., & Rahma, A. (2021). Identifikasi Karakteristik Kewirausahaan Sebagai Landasan Pengembangan Potensi Diri. *DEDIKASI PKM*, 2(3), 361-365. doi:<http://dx.doi.org/10.32493/dedikasipkm.v2i3.10966>
- Abdurachman, T., Mulyani, N., Agustinus, E., Hamdy, S., & Kadamanta, R. (2020). Membangun Jiwa Kewirausahaan Dan Strategi Bisnis Skala UMKM Bagi Pemula. *Jurnal Lokabmas Kreatif : Loyalitas Kreatifitas Abdi Masyarakat Kreatif*, 1(2), 1-4. doi:<http://dx.doi.org/10.32493/jlkkllkk.v1i2.p1-4.6352>
- Geoffrey, G. Meredith et. al. (1996) *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. Jakarta: PT Pusaka Binaman Presindo.

- Kotler, Philip (2016). *Marketing Management, The Millenium Edition*. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice Hall.
- Mulyani, N., & Agustinus, E. (2021). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Pada Bank Umum Swasta Nasional Devisa Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Arastirma*, 1(2), 249-261.  
doi:<http://dx.doi.org/10.32493/arastirma.v1i2.12363>
- Mulyani, N., Agustinus, E., Abdurachman, T., & Prawirayudha, A. (2022). Pengelolaan Modal Usaha Untuk UMKM Tangsel Di Gerai Lengkong “Oleh-Oleh Khas Tangsel”. *DEDIKASI PKM*, 3(2), 220-224.  
doi:<http://dx.doi.org/10.32493/dedikasipkm.v3i2.20187>
- Mulyani, N. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dividend Payout Ratio Pada Perusahaan Asuransi Yang Terdaftar di Bei Periode 2009- 2014. *Jurnal Semarak*. 3(2).
- Mulyani, N., Agustinus, E., Abdurachman, T., & Prawirayudha, A. (2022). Pengelolaan Modal Usaha Untuk UMKM Tangsel Di Gerai Lengkong “Oleh-Oleh Khas Tangsel”. *DEDIKASI PKM*, 3(2), 220-224.  
doi:<http://dx.doi.org/10.32493/dedikasipkm.v3i2.20187>
- Mulyani, N., & Agustinus, E. (2022). Pengaruh Profitabilitas dan Non-Debt Tax Shield Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI Periode 2016-2020. *JIMF (Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma)*. 5(2).
- Rangkuti, Freddy. *The Power of Brand*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004
- Rudjito. (April 2003). Strategi pengembangan UMKM Berbasis Sinergi Bisnis, dalam Makalah yang disampaikan pada seminar peran perbankan dalam memperkuat ketahanan nasional kerjasama Lemhanas RI dengan BRI.
- Skinner. 1992. *Pengantar Bisnis*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Solihin, D., Ahyani, A., & Susanto, N. (2022). Pelatihan Pemanfaatan Media Promosi Online Untuk Memperluas Pemasaran Produk Bagi Pac Gerakan Pemuda Ansor Di Kecamatan Pagedangan Tangerang. *DEDIKASI PKM*, 3(2), 239-243.  
doi:<http://dx.doi.org/10.32493/dedikasipkm.v3i2.20191>