



# Strategi Pengembangan Kewirausahaan UMKM di Kecamatan Pelalawan

\*Zubaidah Assyifa<sup>1</sup>, Mifta Hasda<sup>2</sup>, Muhammad Zakir<sup>3</sup>

<sup>1,3</sup>Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai,

<sup>2</sup>Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai.

## Abstract

This community service was carried out in Pelalawan District, Pelalawan Regency, Riau Province. The objects were MSMEs in Pelalawan District as partners of the Pelalawan District Religious Affairs Office in collaboration with the Riau Province Baznas in distributing Productive Zakat from BAZNAS Riau Province. This community service aims to develop entrepreneurial skills for MSMEs so that they can develop further than before. The results of this community service indicate that: 1) The success of the target number of training participants. 2) Achievement of activity objectives. 3) Achievement of planned material targets. 4) The ability of participants to master the material. Overall, this community service activity can be said to be successful. This success, in addition to being measured by the four components above, can also be seen from the interactive dialogue between participants and the community service providers where the community service providers provide the opportunity to ask as many questions as possible and provide answers that are quite satisfactory, as can be seen from the satisfaction of the participants after participating in the activity. The benefits obtained by participants are knowledge and understanding of the development of entrepreneurial skills possessed by participants.

**Keywords:** development, entrepreneurship, MSMEs.

## Abstrak

Pengabdian ini dilakukan di Kecamatan Pelalawan Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau. Adapun objeknya adalah Para Pelaku UMKM di Kec. Pelalawan sebagai mitra Kantor Urusan Agama Kec. Pelalawan yang bekerjasama dengan Baznas Provinsi Riau dalam menyalurkan Zakat Produktif BAZNAS Prov. Riau. Pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan skill kewirausahaan bagi para pelaku UMKM agar semakin berkembang dari sebelumnya. Hasil dari pengabdian ini menunjukkan bahwa: 1) Keberhasilan target jumlah peserta pelatihan. 2) Ketercapaian tujuan kegiatan. 3) Ketercapaian target materi yang telah direncanakan. 4) Kemampuan peserta dalam penguasaan materi. Secara keseluruhan kegiatan pengabdian ini dapat dikatakan berhasil. Keberhasilan ini selain diukur dari keempat komponen di atas, juga dapat dilihat dari dialog interaktif antara peserta dengan pengabdian dimana pengabdian memberikan kesempatan bertanya sebanyak-banyaknya dan memberikan jawaban yang cukup memuaskan dapat dilihat dari kepuasan peserta setelah mengikuti kegiatan. Adapun manfaat yang diperoleh peserta adalah pengetahuan dan pemahaman tentang Pengembangan skill kewirausahaan yang dimiliki peserta.

**Kata kunci:** pengembangan, kewirausahaan, UMKM

\*Corresponding author

Email: [zubaidahassyifa5@universitaspahlawan.ac.id](mailto:zubaidahassyifa5@universitaspahlawan.ac.id)

## Introduction

Kecamatan Pelalawan memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, terutama di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM di wilayah ini berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat dan menjadi tulang punggung perekonomian daerah. Transformasi spirit kewirausahaan pada ekonomi kerakyatan yakni Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional. Penyerapan tenaga kerja oleh UMKM juga sangat tinggi dan terus bertumbuh mencapai 96,99%-97,22% dengan jumlah pelaku UMKM mencapai 62 juta atau sekitar 98% dari pelaku usaha nasional. Peran penting UMKM dalam perekonomian nasional sejatinya mencerminkan peran penting UMKM dalam pencapaian tujuan Pembangunan berkelanjutan atau *Sustainable Development Goals* (SDGs) di Indonesia (Sugiarto, 2021).

Pengembangan kewirausahaan berbasis UMKM diharapkan dapat menjadi garda terdepan dalam pencapaian pilar ekonomi SDGs dengan penciptaan lapangan kerja, penciptaan kondisi kerja yang layak, inovasi bisnis, adaptasi dan mitigasi dampak negatif ekonomi, sosial dan lingkungan untuk pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan (Setiana et al., 2021). Adapun dalam pelaksanaannya, Kewirausahaan UMKM dilakukan dengan membangun sinergitas dalam pemetaan potensi kewirausahaan, menciptakan iklim kewirausahaan, menumbuhkembangkan kewirausahaan dan inkubasi kewirausahaan serta dukungan pembiayaannya, yang dilakukan oleh berbagai Lembaga pemerintah, diantaranya BAZNAS melalui program menyalurkan zakat produktifnya kepada masyarakat melalui kerjasama pendampingan dengan KUA Kecamatan yang salah satunya dilaksanakan di kecamatan Pelalawan. Selain tantangan yang dihadapi UMKM dalam hal akses modal dan strategi pemasaran, masalah lainnya adalah kurangnya pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan bagi para pelaku usaha (Putri et al., 2023).

Banyak pelaku UMKM di Kecamatan Pelalawan yang belum memiliki pemahaman mendalam tentang manajemen keuangan, pengelolaan sumber daya, serta pengembangan jaringan bisnis. Kondisi ini menyebabkan banyak UMKM yang beroperasi secara tidak efisien dan sulit untuk berkembang lebih jauh. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang komprehensif untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan yang memadai kepada para pelaku UMKM agar mereka dapat menjalankan usaha dengan lebih profesional dan berkelanjutan. Di sisi lain, Kecamatan Pelalawan memiliki sumber daya alam yang melimpah dan keanekaragaman produk lokal yang dapat diolah dan dikembangkan menjadi produk unggulan daerah. Pemanfaatan sumber daya lokal ini belum sepenuhnya optimal, sehingga potensi ekonomi yang

seharusnya dapat dihasilkan dari pengelolaan sumber daya tersebut belum maksimal. Dengan strategi pengembangan kewirausahaan yang tepat, UMKM di Kecamatan Pelalawan dapat diarahkan untuk lebih kreatif dan inovatif dalam mengolah produk lokal, yang tidak hanya meningkatkan nilai tambah produk tetapi juga memperluas pasar hingga ke luar daerah.

Peran pemerintah dan berbagai lembaga terkait dalam mendukung pengembangan UMKM juga sangat penting. Pemerintah daerah, melalui berbagai program dan kebijakan, diharapkan dapat memberikan dukungan berupa fasilitasi akses permodalan, pembinaan, serta promosi produk UMKM. Namun, upaya ini perlu dilengkapi dengan keterlibatan aktif dari akademisi, praktisi bisnis, dan masyarakat untuk memberikan pendampingan yang lebih terfokus dan terstruktur. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan kewirausahaan yang komprehensif dan aplikatif, yang sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan UMKM di Kecamatan Pelalawan. Melalui pendekatan yang partisipatif, diharapkan dapat ditemukan solusi yang dapat diimplementasikan oleh para pelaku UMKM secara langsung. Pada akhirnya, keberhasilan pengembangan kewirausahaan di Kecamatan Pelalawan diharapkan tidak hanya akan meningkatkan kapasitas dan kemandirian para pelaku UMKM, tetapi juga akan berkontribusi pada peningkatan perekonomian daerah secara keseluruhan.

## **Method**

Langkah pertama dalam pengabdian ini adalah presentasi, di mana pengabdian menyajikan materi secara sistematis kepada pelaku UMKM. Proses ini dilakukan dengan menggunakan media cetak yang dibagikan kepada peserta, sehingga mereka dapat mengikuti penjelasan dengan lebih mudah. Media cetak tersebut berisi informasi penting mengenai strategi pengembangan kewirausahaan, termasuk teknik pemasaran, manajemen keuangan, dan pemanfaatan teknologi. Presentasi ini bertujuan untuk memberikan dasar pengetahuan yang kuat kepada peserta, agar mereka memiliki pemahaman yang sama mengenai konsep-konsep yang akan dibahas lebih lanjut. Materi yang disajikan juga dirancang agar relevan dengan konteks lokal dan kebutuhan spesifik UMKM di Kecamatan Pelalawan.

Setelah presentasi, tahap berikutnya adalah diskusi, yang memberikan kesempatan kepada pelaku UMKM untuk berinteraksi langsung dengan presenter. Diskusi ini sangat penting untuk memperjelas berbagai konsep yang mungkin belum sepenuhnya dipahami oleh peserta. Dengan memberikan ruang bagi peserta untuk bertanya, diskusi memungkinkan adanya pertukaran ide dan pengalaman, serta mengidentifikasi masalah atau tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam praktiknya. Presenter menjawab pertanyaan-pertanyaan ini dengan detail, memberikan solusi praktis dan menjelaskan bagaimana strategi yang dibahas dapat diterapkan dalam situasi nyata yang dihadapi oleh UMKM.

Selanjutnya, tahap quis dirancang untuk mengevaluasi sejauh mana peserta memahami materi yang telah disampaikan. Dalam sesi quis ini, presenter mengajukan pertanyaan kepada pelaku UMKM, dan setiap jawaban yang benar mendapatkan aplaus dan semangat, sebagai bentuk apresiasi dan motivasi. Metode ini tidak hanya berfungsi sebagai alat evaluasi, tetapi juga sebagai cara untuk meningkatkan keterlibatan peserta dan menciptakan suasana belajar yang menyenangkan. Jika tidak ada peserta yang bisa menjawab, presenter akan memberikan penjelasan tambahan, memastikan bahwa setiap peserta memiliki kesempatan untuk memahami materi dengan baik.

Selain itu, proses quis juga memberikan umpan balik langsung tentang area-area yang mungkin perlu penjelasan lebih lanjut. Jika banyak peserta mengalami kesulitan dalam menjawab pertanyaan tertentu, ini menandakan bahwa mungkin ada aspek materi yang perlu ditekankan lebih dalam pada sesi berikutnya. Dengan cara ini, sesi quis berfungsi sebagai mekanisme untuk penyesuaian materi dan metode pengajaran, sehingga pengabdian dapat lebih efektif dalam mencapai tujuan pengembangan kewirausahaan. Secara keseluruhan, kombinasi dari presentasi, diskusi, dan quis dalam metode pengabdian ini dirancang untuk menciptakan pengalaman belajar yang interaktif dan komprehensif bagi pelaku UMKM. Pendekatan ini memastikan bahwa peserta tidak hanya mendapatkan informasi yang diperlukan tetapi juga mampu mengaplikasikan pengetahuan tersebut dalam praktek. Dengan melibatkan peserta secara aktif dalam proses pembelajaran, pengabdian ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM di Kecamatan Pelalawan, sehingga mereka dapat mengatasi tantangan yang dihadapi dan memanfaatkan peluang yang ada untuk berkembang.

## **Result and Discussion**

### **Result**

Secara umum dapat disampaikan bahwa pelaksanaan pengabdian berjalan dengan baik dan mencapai target yang ditetapkan walaupun terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan tersebut yaitu sebagai berikut:

- a. Tersedia tenaga ahli yang memadai dalam kegiatan ini, karena yang menyampaikan adalah dosen ekonomi syariah yang dalam kesehariannya mengajar mata kuliah tersebut.
- b. Antusiasme Pelaku UMKM yang tinggi terhadap kegiatan ini, terbukti dengan banyaknya pertanyaan yang disampaikan kepada pemateri dan diskusi yang terjadi antara pemateri dan peserta
- c. Dukungan Kepala KUA Kec. Pelalawan terhadap kegiatan ini menambah semangat pengabdian dalam kegiatan pengabdian ini, sehingga mempermudah dan membantu tim pengabdian dalam mengelola waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan.
- d. Settingan Ketepatan Waktu dengan pelaksanaan penyerahan bantuan zakat

produktif oleh BAZNAZ Privinsi Riau menjadi momentum yang tepat dan mendapatkan euphoria yang luar biasa dari seluruh peserta

- e. Ketersediaan dana pendukung dari Universitas melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat guna penyelenggaraan kegiatan ini.

### Discussion

Penegembangan kewirausahaan dan keunggulan kompetitif UMKM ditujukan untuk mengembangkan jiwa dan semangat kewirausahaan dan meningkatkan daya saing UKM, sehingga pengetahuan serta sikap wirausaha semakin berkembang dan produktivitas meningkat Sebagai landasan dalam Al-Qur'an surat At-taubah yang Artinya:

*“Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul-Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan.” (Al-Quran Kemenag, 2020).*

Menurut CFI Team (2024) siklus bisnis pertama kali diawali dengan ekspansi. Dalam tahap ini, terjadi peningkatan indikator ekonomi positif seperti lapangan kerja, pendapatan, output, upah, laba, permintaan, dan pasokan barang dan jasa. Debitur umumnya membayar utangnya tepat waktu, kecepatan pasokan uang tinggi, dan investasi tinggi. Proses ini berlanjut selama kondisi ekonomi mendukung ekspansi. Tahapan tahapan yang harus dilalui dalam siklus Bisnis yaitu:

- a. Peningkatan omzet

Omzet adalah sejumlah nilai total dari penjualan produk dalam periode tertentu bisa juga disamakan dengan istilah pendapatan kotor. Hal ini karena omzet belum dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan sebagai biaya modal seperti biaya produksi, gaji pegawai dan juga biaya operasional lainnya Nilai omzet sebuah perusahaan kerap dijadikan sebuah patokan untuk memberikan penilaian terhadap golongan perusahaan tersebut. Apakah perusahaan tersebut masuk ke dalam skala kecil, menengah ataupun skala perusahaan besar. Omzet dihitung dengan cara melakukan penjumlahan semua pendapatan yang ada pada periode tertentu. Cara meningkatkan omzet bisnis

1. Menetapkan tujuan penjualan
2. Menargetkan pelanggan tetap
3. Mengembangkan jangkauan
4. Mengevaluasi harga jual
5. Menambah produk atau layanan
6. Membuat paket produk atau layanan
7. Mengubah jasa atau biaya pengiriman
8. Tawarkan paket angsuran
9. Tawarkan layanan langganan
10. Tawarkan diskon atau promosi

11. Tawarkan metode pembayaran baru
12. Tingkatkan kualitas merk

b. Peningkatan Keuntungan

Sedangkan untuk keuntungan adalah nilai jual suatu produk yang sudah dikurangi dengan biaya modal. Suatu nilai dapat disebut dengan istilah profit jika nilai tersebut sudah bersih atau dikurangi dengan berbagai macam jenis biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam proses produksi atau pemasaran produk. profit akan dihitung dengan semua pendapatan yang nantinya akan dikurangi dengan harga pokok penjualan atau harga pokok produksi yang biasa disebut dengan HPP. HPP sendiri bisa diartikan sebagai jumlah pengeluaran serta beban yang dikeluarkan, baik itu secara langsung maupun tak langsung untuk bisa menghasilkan produk atau jasa.

c. Pemantapan Sistem

Pemantapan sistem dilakukan dari pencatatan keuangan. Karena pencatatan keuangan merupakan salah satu indikator bainya sebuah usaha. Pembukuan keuangan adalah proses pencatatan semua transaksi keuangan selama proses berlangsungnya sebuah usaha (Kamsidah, 2023). Tujuan dari pembukuan sendiri yaitu untuk menyimpan catatan dari semua transaksi keuangan secara tepat dan sistematis. Pembukuan keuangan memiliki banyak manfaat, antara lain sebagai acuan untuk mengetahui keuntungan dan kerugian dan sebagai alat penilaian dan arsip dokumen mengenai semua jenis pembayaran. Selain itu, pembukuan juga sebagai alat pengontrol arus kas yang masuk dan keluar serta pengalokasian modal serta dana untuk keberlangsungan sebuah usaha. Sehingga dengan adanya pembukuan ini dapat meminimalisir risiko kehilangan produk, asset, uang, bahkan kecurangan lainnya. Pembukuan ini juga sebagai bahan evaluasi layak atau tidaknya usaha tersebut dipertahankan karena usaha yang baik dan berlanjut yakni usaha yang konsisten dalam pencatatan transaksi keuangannya.

d. Memperbesar Skala bisnis

Banyak UMKM yang mengalami stagnasi atau bahkan gulung tikar karena berbagai faktor, seperti krisis ekonomi, perubahan permintaan konsumen, regulasi pemerintah, atau inovasi teknologi. Oleh karena itu, UMKM perlu melakukan scaling up atau peningkatan skala usaha, yaitu proses mengembangkan usaha yang berskala kecil hingga menjadi bisnis dengan skala yang lebih besar, baik dalam hal omset, profit, jumlah pelanggan, produk, jasa, maupun pasar (Hendrik, 2024).

Tidak semua UMKM dapat langsung melakukan scaling up bisnis, karena proses ini membutuhkan persiapan yang matang dan strategi yang tepat. Menurut Cahyon (2023), Ada beberapa ciri-ciri yang menunjukkan bahwa bisnis sudah siap untuk melakukan scaling up, antara lain:

1. Customer retention tinggi. Ini adalah indikator tingkat loyalitas dan kepuasan pelanggan yang tinggi, yang ditunjukkan dengan adanya repeat

- order, referral, testimoni positif, atau feedback konstruktif dari pelanggan.
2. Rapor bisnis stabil. Ciri lain adalah kondisi keuangan dan operasional perusahaan yang stabil, ditunjukkan dengan adanya cash flow positif, profit margin yang sehat, biaya operasional terkontrol, dan sistem manajemen yang teratur.
  3. Menolak order. Merupakan sebuah situasi di mana Anda tidak bisa melayani permintaan pelanggan yang melebihi kapasitas produksi atau pelayanan yang sudah menjadi batas maksimum.
  4. Membutuhkan tenaga ahli. Ciri lainnya adalah kebutuhan akan sumber daya manusia yang berkualitas dan berpengalaman, yang dapat membantu Anda mengelola dan mengembangkan bisnis.
  5. Penjualan yang konsisten dan repeat order. Tingkat penjualan yang stabil dan meningkat, serta adanya pelanggan yang kembali membeli produk atau jasa Anda adalah ciri lain bisnis siap scaling up.
  6. Menekan risiko. Selain ciri di atas, ciri lain bisnis siap scaling up adalah kemampuan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengatasi risiko-risiko yang dapat mengancam bisnis Anda, seperti perubahan permintaan konsumen, regulasi pemerintah, pesaing baru, atau krisis ekonomi.

### **Conclusion**

Kesimpulan dari pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pendekatan yang melibatkan presentasi, diskusi, dan quis secara efektif mendukung pengembangan kewirausahaan UMKM di Kecamatan Pelalawan. Melalui presentasi, pelaku UMKM memperoleh pemahaman dasar yang penting mengenai strategi kewirausahaan yang dapat meningkatkan kualitas dan daya saing usaha mereka. Diskusi memberikan kesempatan bagi peserta untuk mengajukan pertanyaan dan mendapatkan penjelasan langsung dari presenter, sehingga masalah dan tantangan yang mereka hadapi dapat diidentifikasi dan diatasi. Sesi quis berfungsi sebagai alat evaluasi dan motivasi, memastikan bahwa peserta tidak hanya memahami materi, tetapi juga merasa terdorong untuk menerapkannya. Keseluruhan metode ini menciptakan pengalaman belajar yang interaktif dan menyeluruh, memberdayakan pelaku UMKM dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka secara efektif. Dengan melibatkan peserta secara aktif, pengabdian ini berkontribusi pada peningkatan kapasitas UMKM, yang pada akhirnya diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal di Kecamatan Pelalawan.

### **Reference**

Al-Qur'an. (2020). Kementerian Agama Republik Indonesia.

- Cahyono, Akhmad Ilham. (2023). Scaling Up Bisnis UMKM: Pahami Pengertian dan Cara Atasi Hambatan. <https://kiriminja.com/blog/scalling-up-bisnis-umkm>.
- CFI Team. (2024). <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/business-cycle/>.
- Hendrik. (2024). Omzet Adalah: Pengertian, Cara Meningkatkan, Hingga Perbedaannya dengan Profit. <https://www.gramedia.com/literasi/omze/>.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). <https://kbbi.web.id>.
- Kamsidah. (2023). Pentingnya Pembukuan Keuangan Untuk UMKM. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpkn1-semarang/baca-artikel/16388/Pentingnya-Pembukuan-Keuangan-Untuk-UMKM.html>.
- Putri, A. D., Permatasari, B., & Suwarni, E. (2023). Strategi Desain Kemasan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Jual Produk Umkm Kelurahan Labuhan Dalam Bandarlampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service*, 4(1), 119–123.
- Sugiarto, Eddy Cahyono. (2021). Kewirausahaan UMKM dan Pertumbuhan Ekonomi. [https://www.setneg.go.id/baca/index/kewirausahaan\\_umkm\\_dan\\_pertumbuhan\\_ekonomi](https://www.setneg.go.id/baca/index/kewirausahaan_umkm_dan_pertumbuhan_ekonomi)
- Setiana, A., Syahza, A., & Suarman. (2021). Strategi pengembangan BUMDes di Kecamatan Pangkalan Lesung Kabupaten Pelalawan, Riau. *SOROT: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 16(1), 47–59.