



LEMBAGA PENELITIAN PENGABDIAN MASYARAKAT
UNIVERSITAS TAMA JAGAKARSA
(LPPM - UTAMA)



Jl. T.B. Simatupang No. 152 Tanjung Barai, Jakarta Selatan 12530 Telp. (021) 789 0965 Ext. 108 Fax. (021) 789 0968
e-mail: lppm_utama@yahoo.com Website : http://www.jagakarsa.ac.id

SURAT TUGAS

No : 032/LPPM-UTAMA/XII/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Tama Jagakarsa di Jakarta, dengan ini menugaskan kepada :

Nama : 1. M. Asbullah, S.E., M.M.
2. Yoga Fortuna, S.E., M.M.
Pekerjaan : Dosen Tetap Fakultas Ekonomi
Unit Kerja : Universitas Tama Jagakarsa

Adalah benar sebagai Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Tama Jagakarsa. Ditugaskan untuk melaksanakan penyuluhan dan pengabdian kepada masyarakat yaitu dengan tema **"Pentingnya Memiliki Strategi Bisnis Dalam Menjalankan Usaha/Bisnis Mikro"** pada hari Sabtu tanggal 24 Desember 2022 pukul 10.00 – 12.00 WIB dilaksanakan secara daring / online di lingkungan RW 002 Kelurahan Pondok Jaya Kecamatan Cipayang Kota Depok.

Demikian surat tugas ini diberikan dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 19 Desember 2022

Ketua LPPM

(Dr. Ima Sjafei, M.Pd.)

RUKUN WARGA
RW 002 KELURAHAN PONDOK JAYA
Kecamatan Cipayung Kota Depok

SURAT KETERANGAN

No : *AS* /RW/XII/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini Ketua RW 002 Kelurahan Pondok Jaya Kecamatan Cipayung Kota Depok, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : 1. M. Asbullah, S.E., M.M.
2. Yoga Fortuna, S.E., M.M.
Pekerjaan : Dosen Tetap Fakultas Ekonomi
Unit Kerja : Universitas Tama Jagakarsa

Telah melaksanakan kegiatan penyuluhan dan pengabdian kepada masyarakat Web PKM yang dilaksanakan secara daring / online melalui Apilakasi Zoom Meeting pada warga di lingkungan RW 002 Kelurahan Pondok Jaya Kecamatan Cipayung Kota Depok pada hari Sabtu, tanggal 24 Desember 2022 pukul 10.00 – 12. 00 WIB, dengan tema “Pentingnya Memiliki Strategi Bisnis Dalam menjalankan Usaha/Bisnis Mikro”.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.



Pengabdian Kepada Masyarakat

Pentingnya Memiliki Strategi Bisnis Dalam Menjalankan Usaha/Bisnis Mikro

Oleh
M. Asbullah, Yoga Fortuna

Apapun kegiatan yang dilakukan untuk bisa berhasil dan mencapai tujuannya, tentunya sangat diperlukan adanya suatu strategi. Lebih-lebih bila seseorang ingin menjalankan usaha atau bisnis. Keinginan dan semangat yang besar belumlah cukup untuk bisa berhasil didalam menjalankan bisnis. Modal dan keahlian memang sangat diperlukan untuk dapat memulai dan menjalankan usaha, termasuk sumber daya yang lain yang harus dikelola dengan baik agar tercapai tujuan.

Penggunaan strategi bukan hanya pada saat ingin memulai suatu usaha, strategi juga harus disiapkan dengan sebaik-baiknya didalam menjalankan, meningkatkan dan mengembangkan bisnis, sekaligus didalam menghadapi perubahan dan tantangan di masa-masa mendatang.

Didalam memulai usaha mikro misalnya strategi cerdas itu sudah mulai digunakan, disamping dengan bekal hoby dan keahlian yang dimiliki dengan keinginan dan semangat yang besar, disini diperlukan suatu strategi cerdas, misalnya modal berasal dari modal kita sendiri dan jangan dari modal pinjaman. Mengapa harus demikian kerana didalam menjalankan bisnis diperlukan pikiran yang tenang untuk bisa fokus dan konsentrasi penuh terhadap kegiatan-kegiatan pengelolaan usaha yang kiata lakukan dan jangan terbebani oleh pikiran-pikiran didalam membayar cicilan hutang.

Kemudian hal lain yang perlu kita perhatikan dalam memulai usaha adalah modal yang kita tanamkan sebaiknya secara kecil-kecilan dahulu, maksudnya kita sambil belajar dalam mengelola keuangan yang tidak besar jumlahnya itu agar kita dapat mengetahui seberapa besar hasilnya dari modal yang telah ditanamkan, sehingga pada akhirnya memberikan pengalaman yang sangat berharga dalam bisnis yang dijalankan.

Berikutnya yang sangat penting untuk kita ketahui didalam memulai usaha atau bisnis mikro itu adalah sebaiknya usaha tersebut kita yang menjalankannya sendiri dahulu, sebelum pada waktunya nanti kita akan dibantu oleh orang-orang lain. Maksud yang terpenting mengapa kita menjalankannya sendiri dahulu adalah supaya kita dapat mengetahui masalah-masalah yang timbul didalam bisnis. Disamping itu juga kita akan dapat mengetahui terhadap kekurangan dan kelebihannya, keberhasilan dan kegagalannya. Sehingga kita bisa mengevaluasi dan memperbaiki terhadap kekurangan-kekurangan sehingga kita mendapatkan pengalaman yang sangat berharga untuk mencapai kemajuan dimasa-mnasa mendatang.

Seorang yang telah berhasil didalam menjalankan bisnisnya telah mengatakan berdasarkan hasil evaluasi dari perjalanan dan pengalaman bisnis yang dilakukannya, mungkin ini merupakan suatu strategi yang berupa konsep atau ide dalam pikirannya. Dia mengatakan untuk bisa berhasil didalam menjalankan usaha atau bisnis perlu diperhatikan 3 hal :

1. Buat usaha atau bisnis sesuai dengan hoby.
2. Lakukan dengan kerja keras.
3. Produk tersebut dibutuhkan konsumen.

Dari uraian diatas jelaslah bahwa strategi itu sangat penting didalam memulai,menjalankan dan mengembangkan bisnis. Untuk itu mari kita lihat apa yang dimaksud dengan strategi.

Strategi adalah keunggulan kompetitif yang memiliki tujuan untuk merencanakan suatu hal dengan cara yang strategis. Tujuan strategi memungkinkan organisasi bisa bersaing, dapat bekerja secara efektif dan efisien.

Pendapat lain mengatakan bahwa strategi adalah suatu perencanaan jangka panjang yang disusun untuk menghantarkan pada suatu pencapaian akan tujuan dan sasaran tertentu.

Strategi juga sebagai seni seseorang atau organisasi dalam memanfaatkan seni, kemampuan dan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai sasaran lewat cara-cara yang lebih efektif dan efisien demi mencapai keuntungan yang diharapkan.

Strategi dapat diartikan sebagai tindakan untuk menyesuaikan diri terhadap reaksi ataupun situasi lingkungan yang terjadi, baik situasi yang disadari ataupun yang tidak disadari.

Jadi untuk meminimalisir kegagalan, baik untuk bisnis besar maupun kecil, wajib membuat strategi untuk meminimalisir kegagalan dan membuka peluang keberhasilan.

Strategi juga bisa diartikan sebagai upaya seseorang atau organisasi membuat skema untuk mencapai sasaran yang hendak dituju.

Tujuan strategi adalah memuat secara jelas arah mana yang akan dituju atau diinginkan organisasi, yang merupakan penjabaran lebih lanjut atas misi yang telah ditetapkan.

Selanjutnya apa pengertian dari strategi bisnis itu

Strategi bisnis adalah arah atau tindakan yang akan mengarahkan atau membimbing pelaku usaha dalam mencapai tujuan bisnisnya. Sebuah strategi usaha umumnya disusun dan dibuat untuk jangka panjang.

Yang lain berpendapat bahwa strategi bisnis adalah tindakan yang dilakukan atas dasar pengambilan keputusan oleh perusahaan untuk mencapai target dan tujuan bisnisnya. Dengan kata lain strategi bisnis adalah aksi atau proses perusahaan dalam mendukung aktivitas bisnisnya sehingga mendapatkan keuntungan.

Dalam memulai suatu bisnis, tentunya banyak hal penting yang perlu disiapkan guna menunjang kelancarannya. Salah satunya yaitu merancang strategi bisnis. Strategi bisnis adalah rancangan keputusan terkait ide atau aksi yang akan dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai target dan tujuan bisnisnya.

Mengapa strategi itu penting dalam bisnis ?

Strategi bisnis juga sangat penting untuk memenangkan persaingan usaha yang kian hari semakin ketat. Sebuah strategi bisnis bukan hanya mengarahkan dan menjadi panduan bagaimana usaha

dijalankan, dengan strategi ini pula para karyawan dan staff yang ada dapat bekerja berdasarkan standar yang jelas dan terukur.

Di tengah persaingan bisnis yang sangat ketat saat ini, penyusunan sebuah strategi bisnis harus dilakukan dengan sangat cermat, selain untuk meningkatkan penjualan, strategi ini juga penting untuk menghadapi para pesaing.

Bisa kita katakan bahwa manfaat strategi bisnis disamping menjadi panduan dan pedoman didalam menjalankan usaha, dengan strategi yang cerdas sebuah bisnis dapat melihat dan memanfaatkan peluang uaha dan tantangan yang ada, mempertahankan eksistensinya , sekaligus meningkatkan dan mengembangkan usahanya.

Bisa kita katakan bahwa tanpa kesadaran dan kepekaan bisnis sebuah strategi bisnis tidak akan muncul dan terkonsep dengan baik, diperlukan proses dan pengalaman untuk membuat strategi yang semakin baik.

Dengan demikian kita bisa mengetahui manfaat dan pentingnya strategi bisnis dalam era bisnis yang makin kompetitif. Strategi bisnis merupakan kunci penting untuk meraih target, mencapai tujuan dan sukses usaha.

Berikut ini unsur penting dalam penyusunan strategi bisnis :

1. Perencanaan
Merupakan fondasi yang mendasari strategi yang dibuat. Perencanaan yang matang itu sangat penting untuk meraih target yang ingin dicapai.
2. Kekuatan dan kelemahan
Mengetahui keduanya sangat penting untuk mengoptimalkan hasil bisnis.
3. Menciptakan pasar
Mampu memanfaatkan peluang, memperluas pasar dan menciptakan produk baru.
4. Penetapan harga.
Menetapkan strategi harga yang tepat untuk mmembuat terobosan baru dari pesaing yang sudah ada.

Pendapat lain mengatakan beberapa fungsi dan pentingnya strategi bisnis :

1. Perencanaan
Strategi bisnis sebagai alat bantu untuk merancang dan menentukan langkah-langkah kunci guna mencapai target dan tujuan bisnis,
2. Kelebihan dan kekurangan
Perlunya memahami dan mengevaluasi kelebihan dan kekurangan, sehingga kita dapat memafaatkan kelebihan dan memperbaiki kekurangan dalam bisnis yang dijalani.
3. Efisiensi
Pentingnya mengalokasikan dan memanfaatkan segala sumber daya secara efektif dan efisien demi kelancaran bisnis kedepannya.
4. Monitoring dan kontrol
Untuk mengetahui jalannya aktivitas dan proses mencapai tujuan bisnis, penting dilakukan monitoring dan kontrol sehingga kita dapat mengukur sampai sejauh mana pencapaian tersebut.
5. Keunggulan bersaing

Strategi bisnis penting dilakukan untuk menciptakan keunggulan bersaing dan nilai keunikan tersendiri dengan memanfaatkan kelebihan yang dimiliki perusahaan.

Macam-macam strategi bisnis (hal ini menyangkut contoh dari penerapan strategi bisnis) :

1. Mengembangkan jenis produk agar semakin kreatif dan inovatif agar konsumen semakin tertarik.
2. Mempertahankan pelayanan yang prima kepada setiap konsumen agar semakin loyal.
3. Mencoba target pasar baru yang sesuai dengan nilai dan tujuan perusahaan.
4. Melakukan strategi bisnis online dan pemanfaatan teknologi secara efektif.
5. Melakukan promosi penjualan secara efektif untuk meningkatkan minat beli ulang konsumen.
6. Menjual produk dengan menggunakan berbagai platform agar konsumen semakin mudah membelinya.
7. Memberikan harga yang kompetitif namun memiliki keunggulan yang lebih.
8. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk secara konsisten.
9. Melakukan diferensiasi produk yang dapat menimbulkan kesan positif terhadap konsumen.
10. Mengelola segala sumber daya (manusia, waktu, energi dan uang) secara tepat dan efisien.
