



PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN KAPASITAS PENINGKATAN BISNIS DAN IDENTIFIKASI ASPEK HUKUM WAROENG RATULICHIUS DI KOTA TANGERANG SELATAN

Akhmad Solikin¹, Yadhy Cahyadi² & Masruri Muchtar³

^{1,2,3} Politeknik Keuangan Negara STAN, Tangerang Selatan, Indonesia, 15222

Telp: +62217361654, Fax: +62217361653

E-mail: akhsol@pknstan.ac.id, cahyade234@pknstan.ac.id, masruri.m@pknstan.ac.id

RIWAYAT ARTIKEL

Received: 2024-01-31

Revised : 2024-01-30

Accepted: 2023-08-01

KEYWORD

Business Model Canvas ;

Business development ;

Business laws ;

Financial report ;

Micro, and small ;

enterprises

KATA KUNCI

Business Model Canvas ;

Laporan keuangan ;

Hukum bisnis ;

Pengembangan bisnis ;

Usaha Mikro dan Kecil.

ABSTRACT

Development of business capacity for owners or managers of micro and small business is crucial in order micro and small businesses to upgrade to the next level. In addition, enhancing knowledge on business law is required to avoid legal issues when the micro and small enterprises leveled up. This community empowerment activity aimed at enhancing business capacity and business law knowledge of two owners of Waroeng Ratulichius in Kota Tangerang Selatan. Methods used included visitation, coaching, and workshop which were implemented in September-October 2022, implemented either online or offline which included three aspects, i.e. financial management, business development, and business laws. In the financial management aspect, the owner of stall was trained to use BukuKas application to record her business transactions. In the business development aspect, the community empowerment team compose posters and a business plan in terms of Business Model Canvas. In the aspect of business laws, the micro entrepreneur was given understanding on forms of business, business permits, trade mark, and halal product guarantee.

ABSTRAK

Pengembangan kapasitas bisnis bagi pemilik atau pengelola usaha mikro dan kecil sangat penting agar usaha mikro dan kecil dapat naik kelas. Selain itu, peningkatan pengetahuan tentang masalah hukum bisnis diperlukan untuk menghindari masalah hukum ketika usaha kecil dan mikro tersebut telah naik kelas. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas bisnis dan pengetahuan hukum bisnis dari dua pemilik Waroeng Ratulichius di Kota Tangerang Selatan. Metode yang dilakukan meliputi visitasi, pendampingan, dan *workshop* baik secara daring maupun luring yang dilakukan pada periode September-Oktober 2022, yang meliputi tiga aspek, yaitu pengelolaan keuangan, pengembangan usaha, dan pengetahuan hukum bisnis. Dalam aspek pengelolaan keuangan, pemilik warung dilatih menggunakan aplikasi Buku Kas untuk mencatat transaksi usahanya. Pada aspek pengembangan usaha, tim pengabdian menyusun poster dan rencana bisnis dalam bentuk *Business Model Canvas*. Pada aspek hukum bisnis, pengelola UKM diberikan pemahaman tentang aspek bentuk usaha, ijin usaha, merek dagang, dan jaminan produk halal.

A. PENDAHULUAN

UMKM sangat penting bagi perekonomian Indonesia, termasuk bagi Kota Tangerang Selatan, Provinsi Banten. Meskipun demikian, UMKM mengalami banyak kendala untuk naik kelas. Masalah-masalah yang dihadapi misalnya terkait dengan akses pemasaran, pengembangan produk, permodalan, bahan baku, serta sumber daya manusia (Hanifa et al., 2023; Solikin, 2020; Solikin et al., 2021). Masalah-masalah tersebut masih ditambah dengan kenyataan bahwa UMKM termasuk usaha yang terkena dampak dari wabah Covid-19 (Putri et al., 2022; Utami, 2021). Dengan demikian, pemerintah pusat maupun pemerintah daerah berkepentingan dengan berkembangnya UMKM karena peran penting UMKM dan berupaya mendorong perkembangan UMKM tersebut.

Untuk berkembang dengan baik, UMKM juga perlu mengetahui permasalahan hukum, misalnya terkait dengan bentuk usaha, izin usaha, perlindungan kekayaan intelektual, kewajiban perpajakan, perjanjian kerja, serta upah pekerja. Pengetahuan tentang aspek hukum tersebut perlu dipahami oleh pengelola UMKM agar tidak menjadi masalah di kemudian hari ketika usaha sudah berkembang. Kesadaran UMKM akan hak kekayaan intelektual adalah salah satu komponen terpenting dalam pembuatan barang dagangan agar dapat bertahan dan tetap kompetitif di pasar bebas. Pada umumnya, pemahaman UMKM terhadap masalah ini belum merata (Kirana & Hadi, 2019).

Pada UMKM yang bergerak di bidang kuliner misalnya, rahasia dagang produk UMKM meliputi resep dan tata cara pengolahan makanan yang khas pada produk tersebut termasuk kategori hak kekayaan intelektual. Istilah "rahasia dagang" mengacu pada informasi rahasia yang bernilai ekonomis, seperti resep, daftar klien, dan sebagainya. Dengan menggunakan kekuatan ini, penemu dapat mencegah orang lain membocorkan rahasia kepada pihak ketiga yang mungkin menderita kerugian finansial.

Salah satu UMKM di Kota Tangerang Selatan yang terpilih sebagai mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat bernama Waroeng Ratulichious, dengan pemilik bernama Ibu Siti Azizah. UMKM tersebut berlokasi di Kecamatan Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan. Berdasarkan hasil identifikasi khusus yang dilakukan oleh kelompok mahasiswa Tim 1 Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) dan dosen pelaku kegiatan pengabdian masyarakat terhadap mitra UMKM, terdapat empat permasalahan yang dihadapi, yaitu: (a) kurangnya permodalan, (b) kurangnya kompetensi dalam pengembangan usaha, (c) kurangnya kapasitas dalam proses penyusunan laporan keuangan, dan (d) kurangnya pemahaman tentang permasalahan hukum dalam usaha. Kurangnya permodalan tidak dibahas secara khusus dalam pengabdian kepada masyarakat (pengmas) ini, tetapi digabungkan dalam permasalahan pengembangan usaha.

Hal tersebut sesuai dengan temuan umum bahwa UMKM memiliki beberapa permasalahan, salah satunya dalam hal pengelolaan keuangan (Solikin, 2020). Pengusaha UMKM pada umumnya belum memisahkan pencatatan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, pada umumnya belum melakukan pencatatan usaha secara tertib dan pencatatan dilakukan secara manual pada buku. Pengembangan usaha pada umumnya belum merupakan prioritas bagi UMKM, khususnya usaha mikro karena pengusaha mikro tersebut masih berkuat dengan kelangsungan usahanya, semua tugas dilakukan sendiri sehingga tidak mempunyai cukup waktu untuk memikirkan pengembangan usaha.

Prioritas permasalahan ketiga terkait dengan hukum merupakan topik yang penting bagi UMKM terkait dengan bentuk usaha, izin usaha, kekayaan intelektual, perjanjian kerja, perpajakan, dan pengupahan. Pada tahap pendirian, hal-hal tersebut mungkin belum dirasa perlu oleh UMKM, tetapi dapat menjadi masalah di masa mendatang ketika usaha sudah berkembang.

Tujuan dari pengabdian ini adalah menyelesaikan tiga dari empat masalah yang dihadapi oleh mitra. Masalah yang diselesaikan yaitu terkait kompetensi pengembangan usaha, pengelolaan keuangan, dan pengetahuan potensi masalah hukum pada bisnis UMKM.

B. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam tiga tahapan, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan kegiatan, serta tahap evaluasi dan laporan.

- a. Pada tahap persiapan, dilakukan pemetaan untuk mengetahui level pemahaman dan keterampilan pengembangan bisnis dan pengelolaan keuangan dari pihak mitra UMKM serta masalah-masalah yang dihadapi. Tahap pertama ini dilakukan dengan melakukan visitasi lapangan dan koordinasi sebelum kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan.
- b. Pada tahap pelaksanaan kegiatan, dilakukan kunjungan lapangan pada awal bulan September 2022. Sebagaimana disampaikan sebelumnya, kegiatan ini merupakan kolaborasi antara Tim KKM mahasiswa dan Tim Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan oleh dosen. Pada tahap ini, Tim 1 KKM melakukan identifikasi atas permasalahan terkait penyusunan laporan keuangan UMKM, pengembangan bisnis dan permasalahan hukum/perijinan. Selanjutnya, Tim 1 yang dibantu oleh anggota tim KKM mahasiswa melakukan *workshop* untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra UMKM terkait pencatatan dengan aplikasi Buku Kas. Selain itu, tim pengmas dibantu Tim KKM membantu mitra UMKM dalam menyusun strategi pengembangan bisnis dan mengidentifikasi kewajiban administrasi/hukumnya, Tim 1 melakukan pendampingan secara daring kepada mitra UMKM untuk menindaklanjuti hasil pelaksanaan

kegiatan sehingga mitra tetap memiliki tempat untuk bertanya. Waktu pelaksanaan kegiatan ini adalah satu bulan setelah pelaksanaan kegiatan secara luring dilakukan.

- c. Pada tahap akhir, dilakukan evaluasi dan penyusunan laporan kegiatan pengmas.

Untuk memperoleh hasil yang sesuai dengan target yang diinginkan, pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan dua cara utama, sebagaimana tercantum pada Tabel 1. Metode yang dilaksanakan untuk mencapai target luaran yang dicanangkan meliputi pelaksanaan kegiatan secara luring dengan melakukan visitasi ke tempat usaha mitra UMKM, dan pelaksanaan kegiatan secara daring dengan menggunakan aplikasi *WhatsApp*.

Tabel 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan dan Luaran

Tahap	Metode	Luaran	Peserta	Lokasi
Persiapan	Luring	Identifikasi permasalahan mitra UMKM dalam pelaporan keuangan.	Dosen, mahasiswa, mitra pengmas	Kec. Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, Banten
Pelaksanaan		<i>Workshop</i> tentang penggunaan aplikasi BukuKas.	Dosen, mahasiswa, mitra pengmas	
		Penyusunan Matriks BMC	Dosen, mitra pengmas	
		Identifikasi masalah hukum yang sedang/akan dihadapi.	Dosen, mitra pengmas	
Evaluasi	Daring	Pendampingan dan monitoring kemajuan bisnis dan permasalahan yang dihadapi.	Dosen, mitra pengmas	Media WhatsApp

Sumber: Tim Pengabdian

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk *workshop* akuntansi dengan aplikasi Buku Kas, pengembangan usaha, dan tinjauan aspek hukum dipaparkan berikut ini.

1. Aspek Pelaporan Keuangan

Tim pengabdian kepada masyarakat dan Tim KKM mahasiswa melakukan *workshop* kepada pengelola Waroeng Ratulichius. *Workshop* penggunaan aplikasi akuntansi BukuKas dilakukan secara luring di Waroeng Ratulichius pada tanggal 8 September 2022. *Workshop* dilakukan dengan memperhatikan aspek Kesehatan pada masa pandemi Covid-19.

Aplikasi Buku Kas dipilih sebagai aplikasi yang ditawarkan kepada mitra pengabdian karena Buku Kas termasuk aplikasi yang sederhana (Soejono et al., 2020). Aplikasi-aplikasi lain untuk membantu pencatatan atau pembukuan UMKM juga telah tersedia, misalnya Akuntansi UKM (Solikin et al., 2022), SIAPIK (Rinandiyana et al., 2020) atau Lamikro (Budiasni et al., 2023). Peserta dari workshop ini adalah Ibu Azizah didampingi oleh suami selaku pemilik Waroeng Ratulichius (Gambar 1), mahasiswa anggota Tim KKM dan dosen pendamping. *Workshop* ini bertujuan memberikan pelatihan penggunaan aplikasi Buku Kas yang memudahkan pencatatan transaksi keuangan usaha sehari-hari.

Sebelum mengikuti workshop, pengelola warung mencatat penjualan dan persediaan secara manual. Setelah mengikuti workshop, pengelola telah mampu mencatat dengan aplikasi Buku Kas. Contoh pencatatan sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi disajikan pada Gambar 2. Setelah *workshop*, pemilik Waroeng Ratulichius secara umum telah mahir menggunakan aplikasi tersebut. Kendala dalam penggunaan aplikasi tersebut yaitu kapasitas memori gadget pemilik usaha relatif terbatas dan pada masa pandemi Covid-19 dipergunakan oleh anak pemilik warung untuk sekolah.



Gambar 1. Interaksi dengan Mitra
Sumber: Tim Pengmas dan Tim KKM

Dalam rangka pemasaran produk, Tim KKM mahasiswa membuat video berdurasi 24 menit yang mencakup profil Waroeng Ratulichius beserta panduan penggunaan aplikasi Buku Kas. Video

yang dihasilkan digunakan sebagai alat bantu mitra UMKM dalam mengelola kas dari operasional penjualan menggunakan Aplikasi Buku Kas. Video tersebut diserahkan kepada pengelola Warung Ratulichius. Selain itu, video tersebut juga diunggah pada kanal YouTube untuk memperluas penerima manfaat serta sebagai bentuk upaya promosi. Hasil KKM dalam bentuk video yang diunggah di media sosial berpeluang ditonton oleh banyak pihak, tidak terbatas pada penerima manfaat KKM saja (Solikin, 2020). Selain itu, mengingat aktivitas pemilik Waroeng Ratulichius sebagai penggerak kegiatan UMKM di Kecamatan Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, video tersebut dapat dipergunakan sebagai bahan untuk mendampingi pengelola UMKM yang lain.



Gambar 2. Pencatatan Keuangan Sebelum dan Sesudah Workshop
Sumber: Dokumentasi Tim

2. Aspek Pengembangan Usaha

Tim KKM mahasiswa membuat poster yang mencakup profil UMKM berupa lokasi, daftar harga, dan info lain terkait UMKM sebagaimana tercantum pada Gambar 3 dan Gambar 4. Pemilihan desain dan warna menyesuaikan dengan desain logo yang telah dikembangkan sebelumnya oleh kegiatan pengabdian masyarakat universitas lain. Hal tersebut penting karena branding merupakan hal penting dalam pemasaran (Ramonita et al., 2023).

Selain itu, poster berupa informasi rinci UMKM dicantumkan di Google Maps untuk memudahkan pencarian dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Selain itu, Tim 1 juga membantu penyesuaian lokasi pada Google Maps untuk memudahkan pemasaran secara online. Penambahan informasi pada Google Maps bertujuan untuk memudahkan pencarian bagi konsumen yang lebih luas sebagai bentuk mempromosikan UMKM tersebut sehingga adanya program-program tersebut diharapkan usaha UMKM Waroeng Ratulichius dapat semakin berkembang dan dapat diketahui masyarakat lebih luas.



Gambar 3. Poster dan Google Maps Waroeng Ratulichius

Sumber: Tim Pengmas dan Tim KKM

Dari observasi ketika kunjungan dan wawancara dengan mitra, Tim Pengmas memetakan dan menyusun strategi pengembangan usaha yang dapat dilakukan oleh mitra. Pemetaan strategi tersebut menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) (Zainuddin et al., 2022; Zamrudi et al., 2018) dengan penjelasan sebagai berikut:

a. Tawaran nilai (*Value Proposition*): merupakan nilai yang ditawarkan

kepada calon konsumen. Analisis ini berusaha menjawab pertanyaan: “apa yang akan di jual, apa perbedaan dengan produk lain, apakah betul-betul diinginkan konsumen?” Hal-hal ini penting diketahui apakah para konsumen membutuhkan produk kita atau tidak. Pada Warung Ratulichius, produk utama yang dihasilkan yaitu makanan olah sendiri yang berupa soto ayam, ayang goreng kremes, ayam penyet, ayam sambal matah, ayam sambal petasan, ayam saus *black pepper*, ayam saus ala Thai, nasi goreng, mie goreng krenyes, Indomie, mie tek tek, bakso mercon, sate taichan, sate kulit dan sate usus. Tawarannya adalah rasa yang enak dengan harga yang terjangkau. Selain itu, mitra juga bersedia berubah (fleksibel) dengan mengikuti perubahan selera konsumen remaja, misalnya dengan menyediakan makanan yang *trend* dan digemari remaja.



Gambar 4. Poster dan Google Maps Waroeng Ratulichius

Sumber: Tim Pengmas dan Tim KKM

b. Segmen konsumen (*Customer Segment*). Setelah menentukan spesifikasi produk, tahap selanjutnya adalah penentuan tujuan pasar. Tujuan pasar bermakna siapa yang akan menjadi target penjualan produk tersebut. Target pasar dapat digolongkan misalnya berdasarkan usia, jenis kelamin, tingkat penghasilan, dan sebagainya. Pada Warung Ratulichius, segmen konsumen yang dituju adalah kelas penghasilan menengah ke bawah pada usia remaja dan dewasa. Pada jenis minuman tertentu yang dijual,

segmen yang dituju adalah anak-anak di sekitar warung. Hal ini terlihat dari tawaran minuman serbuk sachet yang berharga murah buatan pabrik, selain dari minuman air dalam kemasan, es teh, dan es jeruk.

- c. Saluran (*Channel*) merupakan sarana mendistribusikan produk kepada konsumen. Pilihan sarana dapat dijual langsung, dengan berbagai pilihan lokasi penjualan, baik toko fisik maupun secara daring. Pada Warung Ratulichius, penjualan produk dilakukan dengan warung fisik. Selain itu, Warung Ratulichius mengandalkan pemesanan dari kenalan untuk dijual di warung/kafe pemesan tersebut. Penjualan secara *online* terkendala disebabkan karena perangkat *handphone* yang kurang mendukung.
- d. Hubungan konsumen (*Customer Relation*). Hubungan dengan konsumen penting untuk mengetahui umpan balik dari konsumen, yang dapat dilakukan dengan bantuan *platform* tertentu seperti media sosial. Pada Warung Ratulichius, hubungan dengan konsumen yang dijaga adalah dalam jaringan pertemanan dan penggiat UMKM sebagai sumber pesanan (*order*). Hubungan lewat media sosial belum dilakukan karena saluran penjualan masih belum merambah di penjualan *online*.
- e. Sumber pendapatan (*Revenue Stream*) menjelaskan tentang bagaimana usaha memperoleh pendapatan, apakah dari penjualan produk, dari sewa, atau dari sumber-sumber lain. Pada Warung Ratulichius, pendapatan diperoleh dari penjualan secara langsung lewat warung serta pesanan dari jaringan pertemanan.
- f. Sumber daya utama (*Key Resources*) menjelaskan sumber utama dari suatu usaha dalam memproduksi nilai misalnya ide, kemampuan karyawan, infrastruktur dan unsur-unsur lain. Pada Warung Ratulichius, sumber daya utama adalah kemampuan mitra untuk memasak yang sudah diakui oleh jaringan pertemanan yang

bersangkutan. Sumber daya dalam bentuk tempat berjualan milik sendiri sangat membantu karena tidak perlu membayar sewa, tetapi secara lokasi kurang strategis. Lokasi yang kurang strategis tersebut kemungkinan dapat diatasi jika saluran penjualan ditambah dengan penjualan secara *online* lewat GoFood dan GrabFood. Selain itu, pasar dapat diperbesar apabila mitra dapat masuk menjadi mitra pengadaan instansi pemerintah atau kegiatan insidental lain (misalnya pesta perkawinan).

- g. Kegiatan utama (*Key Activities*) yang menjelaskan bagaimana suatu usaha menggunakan sumber-sumber yang dipunyai untuk kemudian diubah menjadi produk/jasa yang dijual. Pada Warung Ratulichius, kegiatan utama adalah memasak dan sekaligus menjual barang yang dimasak tersebut. Proses penyiapan bahan dilakukan dalam jumlah relatif banyak yang kemudian dimasak ketika terdapat pesanan atau pembelian. Selain itu, mengingat bahwa Warung Ratulichius banyak mendapatkan pesanan dari jaringan pertemanan, maka kegiatan yang memperluas jaringan pertemanan perlu terus dijaga dan dikembangkan.
- h. Mitra utama (*Key Partner*) yaitu pihak-pihak lain yang menyediakan berbagai macam kebutuhan dari usaha tersebut misalnya, *reseller*, distributor, dan pengampu kebijakan. Pada Warung Ratulichius, mitra utama meliputi pemasok bahan baku, pemesan makanan untuk dijual lagi (*reseller*). Warung Ratulichius dapat memperluas jangkauan pasar dengan menambah mitra dan menjaga hubungan baik dengan jaringan yang sudah ada.
- i. Struktur biaya (*Cost Structure*) yaitu merupakan komponen biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa. Pada Warung Ratulichius, struktur biaya utama adalah biaya bahan baku, biaya energi, dan biaya tenaga kerja. Biaya sewa tempat tidak dihitung karena

warung beroperasi di tempat tinggal pengusaha tersebut.

Secara singkat, sembilan unsur tersebut digambarkan dalam matriks sebagaimana diilustrasikan pada Gambar 4. Matrik tersebut menggambarkan ringkasan dari unsur yang sudah dijelaskan sebelumnya.

Unsur utama	Kegiatan utama	Deviser vital	Hubungan konsumen	Strategi pemasaran
<ul style="list-style-type: none"> • Pemilik • Jaringan pemasaran 	<ul style="list-style-type: none"> • Memasak • Berjualan di tempat • Membangun jaringan 	<ul style="list-style-type: none"> • Makanan lezat dengan harga terjangkau • Mengembangkan perubahan selera ritaja 	<ul style="list-style-type: none"> • Tetap muda langkung • Sebelum menggunakan media • Melalui iklan • Pasaran via jaringan perantara • Dapat dikembangkan dengan menggiatkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Penghasilan menengah ke bawah • Urai remaja dan dewasa • Mengalir atau cafe milis
<ul style="list-style-type: none"> • Keahlian memasak • Lokasi berjualan yang strategis 	<ul style="list-style-type: none"> • Keahlian memasak • Lokasi berjualan yang strategis 	<ul style="list-style-type: none"> • Makanan lezat dengan harga terjangkau • Mengembangkan perubahan selera ritaja 	<ul style="list-style-type: none"> • Tetap muda langkung • Sebelum menggunakan media • Melalui iklan • Pasaran via jaringan perantara • Dapat dikembangkan dengan menggiatkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Penghasilan menengah ke bawah • Urai remaja dan dewasa • Mengalir atau cafe milis
<ul style="list-style-type: none"> • Biaya bahan baku • Biaya energi • Biaya tenaga kerja • Biaya sewa tempat karena tidak memiliki sendiri • Biaya promosi masih terbatas 	<ul style="list-style-type: none"> • Keahlian memasak • Lokasi berjualan yang strategis 	<ul style="list-style-type: none"> • Makanan lezat dengan harga terjangkau • Mengembangkan perubahan selera ritaja 	<ul style="list-style-type: none"> • Tetap muda langkung • Sebelum menggunakan media • Melalui iklan • Pasaran via jaringan perantara • Dapat dikembangkan dengan menggiatkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Penghasilan menengah ke bawah • Urai remaja dan dewasa • Mengalir atau cafe milis

Gambar 4. Matriks BMC Waroeng Ratulichius
Sumber: Tim Pengmas

3. Aspek Hukum

Berdasarkan hasil wawancara dan studi literatur, diperoleh hasil tinjauan aspek hukum bisnis terkait dengan bentuk usaha/perusahaan, ijin usaha, merek dagang, dan jaminan produk halal. Tinjauan tersebut disampaikan kepada pengelola UMKM sebagaimana tercantum dalam Gambar 5 dan diulas sebagaimana pembahasan berikut.

a. Bentuk Usaha

Perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan dan/atau laba, baik yang diselenggarakan orang perseorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan dalam wilayah negara Republik Indonesia. Dari pengertian tersebut, bentuk perusahaan terbagi atas: (i) perusahaan berbadan hukum, baik berupa Perseroan Terbatas (PT), koperasi, atau yayasan, dan (ii) perusahaan tidak berbadan hukum, antara lain: perusahaan perorangan (Perusahaan Dagang/PD atau Usaha Dagang/UD), persekutuan perdata,

firma, dan *Commanditaire Vennootschap* (CV).



Gambar 5. Tinjauan Aspek Hukum Waroeng Ratulichius
Sumber: Tim Pengmas

Adapun yang dimaksud dengan perusahaan perorangan adalah perusahaan yang dimiliki perorangan yang secara pribadi bertindak sebagai pengusaha untuk mengurus dan mengelola serta mengawasi secara langsung sendiri perusahaan miliknya dan tidak merupakan suatu badan hukum atau persekutuan. Dari pengertian ini dan berdasarkan keterangan dari pemilik, maka Waroeng Ratulichius merupakan perusahaan perorangan karena dimiliki secara pribadi. Ditinjau dari sisi usaha mikro, kecil, dan menengah, Waroeng Ratulichius termasuk sebagai usaha mikro baik dilihat dari kriteria modal usaha maupun hasil penjualan tahunannya, sebagai berikut: (i) usaha mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan (ii) usaha mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah).

b. Ijin Usaha

Usaha mikro, kecil, dan menengah dalam melakukan kegiatan usahanya harus memiliki perizinan berusaha, yang

diberikan berdasarkan tingkat risiko kegiatan usaha dalam bentuk: (i) nomor induk berusaha, untuk kegiatan usaha risiko rendah; (ii) nomor induk berusaha dan sertifikat standar, untuk kegiatan usaha risiko menengah rendah dan menengah tinggi; dan (iii) nomor induk berusaha dan izin, untuk kegiatan usaha risiko tinggi.

Berdasarkan keterangan dari pemilik, diketahui bahwa Waroeng Ratulichius merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang perdagangan dengan kegiatan usaha risiko rendah berupa kuliner dengan produk utama berupa soto ayam, sehingga izin usaha yang harus dimiliki oleh Waroeng Ratulichius adalah nomor induk berusaha (NIB). Dalam hal ini sesuai keterangan dari pemilik, Waroeng Ratulichius telah memiliki NIB, dimana NIB ini berlaku sebagai identitas dan legalitas dalam melaksanakan kegiatan berusaha, sekaligus berlaku sebagai perizinan tunggal, yang pendaftarannya tidak dikenakan biaya. Di lain pihak, PIRT tidak wajib bagi mitra karena olahan makanan langsung dikonsumsi (masa penyimpanan kurang dari 7 hari).

Dengan memiliki izin usaha berupa NIB, maka Waroeng Ratulichius dapat memperoleh pendampingan dan perlindungan dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sebagai berikut: (i) pendampingan, serta (ii) perlindungan. Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah memberikan pendampingan bagi usaha mikro dan usaha kecil yang telah mendapatkan nomor induk berusaha, paling sedikit dilaksanakan melalui fasilitasi bimbingan teknis, konsultasi, dan/atau pelatihan. Selanjutnya, perlindungan dalam hal ini berupa penyediaan layanan bantuan dan pendampingan hukum, sebagai berikut: (i) Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah wajib menyediakan layanan bantuan dan pendampingan hukum kepada pelaku usaha mikro dan usaha kecil dengan tidak dipungut biaya, meliputi: penyuluhan hukum, konsultasi hukum, mediasi, penyusunan dokumen hukum; dan/atau pendampingan di luar pengadilan.

Untuk memperoleh layanan bantuan dan pendampingan hukum, usaha mikro dan usaha kecil harus memenuhi persyaratan: (i) mengajukan permohonan secara tertulis kepada pemerintah pusat atau pemerintah daerah; (ii) memiliki nomor induk berusaha; dan, dan (iii) menyerahkan dokumen yang berkenaan dengan perkara. Selain itu, Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah dapat memberikan bantuan pembiayaan kepada usaha mikro dan usaha kecil yang meminta layanan bantuan dan pendampingan hukum yang disediakan pihak lain, terdiri atas: (i) perorangan yang memiliki izin praktik sebagai advokat; (ii) lembaga pemberi bantuan hukum; atau (iii) perguruan tinggi.

c. Merek Dagang

Merek adalah tanda yang dapat ditampilkan secara grafis berupa gambar, logo, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, dalam bentuk 2 (dua) dimensi dan/atau 3 (tiga) dimensi, suara, hologram, atau kombinasi dari 2 (dua) atau lebih unsur tersebut untuk membedakan barang dan/atau jasa yang diproduksi oleh orang atau badan hukum dalam kegiatan perdagangan barang dan/atau jasa. Merek sebagai salah satu bentuk karya intelektual mempunyai peranan yang penting dalam kehidupan ekonomi terutama di bidang perdagangan barang dan jasa, untuk membedakan produk yang satu dengan produk yang lain yang sejenis. Merek meliputi: (i) merek dagang dan (ii) merek jasa.

Permohonan pendaftaran merek diajukan oleh pemohon atau kuasanya kepada menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang hukum secara elektronik atau non elektronik dalam bahasa Indonesia. Merek tidak dapat didaftar antara lain jika tidak memiliki daya pembeda. Permohonan ditolak jika merek tersebut mempunyai persamaan pada pokoknya atau keseluruhannya dengan:

- merek terdaftar milik pihak lain atau dimohonkan lebih dahulu oleh pihak lain untuk barang dan/atau jasa sejenis;

- merek terkenal milik pihak lain untuk barang dan/atau jasa sejenis;
- merek terkenal milik pihak lain untuk barang dan/atau jasa tidak sejenis yang memenuhi persyaratan tertentu; atau
- indikasi geografis terdaftar.

Dari keterangan pemilik diketahui bahwa Waroeng Ratulichius belum didaftarkan sebagai merek dagang. Dari penelusuran Tim Pengmas, nama Ratulichius telah digunakan oleh beberapa usaha dagang, namun belum diketahui apakah sudah ada yang mendaftarkannya atau belum kepada menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang hukum. Penggunaan nama Ratulichius tersebut berpotensi menimbulkan permasalahan hukum di kemudian hari apabila tidak segera didaftarkan merek dagangnya, karena terdapat sanksi hukum sebagai berikut:

- Setiap orang yang dengan tanpa hak menggunakan merek yang sama pada keseluruhannya dengan merek terdaftar milik pihak lain untuk barang dan/atau jasa sejenis yang diproduksi dan/atau diperdagangkan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah).
- Setiap orang yang dengan tanpa hak menggunakan merek yang mempunyai persamaan pada pokoknya dengan merek terdaftar milik pihak lain untuk barang dan/atau jasa sejenis yang diproduksi dan/atau diperdagangkan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau denda paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah).

Sebagai usaha mikro, Waroeng Ratulichius dapat memanfaatkan fasilitas yang disediakan oleh pemerintah pada layanan merek, dimana kementerian yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang hukum dan hak asasi manusia memberikan kemudahan dalam memperoleh hak kekayaan intelektual

secara cepat, tepat, murah, dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Kemudahan dimaksud berupa keringanan biaya pendaftaran dan pencatatan hak kekayaan intelektual bagi usaha mikro dan usaha kecil paling sedikit sebesar 50% (lima puluh persen). Selain itu, kementerian/lembaga sesuai dengan kewenangannya mendampingi usaha mikro dan usaha kecil untuk memperoleh hak kekayaan intelektual dengan melakukan:

- konsultasi, pendampingan pendaftaran, dan pencatatan kekayaan intelektual;
- literasi, edukasi, dan sosialisasi kekayaan intelektual; dan
- advokasi penyelesaian sengketa kekayaan intelektual.

d. Jaminan Produk Halal

Jaminan produk halal adalah kepastian hukum terhadap kehalalan suatu produk yang dibuktikan dengan sertifikat halal, yang bertujuan memberikan kenyamanan, keamanan, keselamatan, dan kepastian ketersediaan produk halal bagi masyarakat dalam mengonsumsi dan menggunakan produk, serta meningkatkan nilai tambah bagi pelaku usaha untuk memproduksi dan menjual produk halal. Pencantuman logo halal dapat melindungi hak-hak kaum muslim (Astuti et al., 2020).

Produk yang masuk, beredar, dan diperdagangkan di wilayah Indonesia wajib bersertifikat halal, kecuali produk yang berasal dari bahan yang diharamkan. Sertifikat halal adalah pengakuan kehalalan suatu produk yang dikeluarkan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) berdasarkan fatwa halal tertulis yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia. Sertifikat halal tersebut diberikan terhadap produk yang berasal dari bahan halal dan memenuhi proses produk halal.

Kewajiban bersertifikat halal bagi pelaku usaha mikro dan kecil didasarkan atas pernyataan pelaku usaha mikro dan kecil, yang dilakukan berdasarkan standar halal yang ditetapkan oleh BPJPH,

dimana standar halal tersebut paling sedikit terdiri atas: (i) adanya pernyataan pelaku usaha yang berupa akad/ikrar yang berisi kehalalan produk dan bahan yang digunakan dan proses produk halal, serta (ii) adanya pendampingan proses produk halal.

Pelaku usaha mikro dan kecil dimaksud merupakan usaha produktif yang memiliki kekayaan bersih atau memiliki hasil penjualan tahunan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dengan kriteria:

- produk tidak berisiko atau menggunakan bahan yang sudah dipastikan kehalalannya; dan
- proses produksi yang dipastikan kehalalannya dan sederhana.

Dari keterangan pemilik diketahui bahwa Waroeng Ratulichius belum mempunyai sertifikat halal. Dalam hal ini, Tim Pengmas mendorong pemilik Waroeng Ratulichius untuk segera mengurus sertifikat halal dengan memanfaatkan fasilitas yang disediakan pemerintah terkait biaya sertifikasi halal bagi usaha mikro. Biaya sertifikasi halal dibebankan kepada pelaku usaha yang mengajukan permohonan sertifikat halal. Dalam hal permohonan sertifikat halal diajukan oleh pelaku usaha mikro dan kecil, tidak dikenai biaya dengan mempertimbangkan kemampuan keuangan negara. Selain itu, pembiayaan permohonan sertifikat halal yang diajukan oleh pelaku usaha mikro dan kecil dapat dilakukan juga dengan: (a) anggaran pendapatan dan belanja daerah; (b) pembiayaan alternatif untuk usaha mikro dan kecil; (c) pembiayaan dari dana kemitraan; (d) bantuan hibah pemerintah atau lembaga lain; (e) dana bergulir; atau (f) sumber lain yang sah dan tidak mengikat.

Dalam pengabdian kepada masyarakat ini, mitra dilatih untuk menggunakan aplikasi Buku Kas untuk pencatatan keuangan. Penggunaan aplikasi pelaporan keuangan apabila secara konsisten dilakukan oleh UMKM dapat memperbesar peluang UMKM untuk memperoleh permodalan (Mujannah,

2022). Agar pengetahuan mitra UMKM semakin baik dalam penyusunan laporan keuangan, diperlukan pengenalan akuntansi dasar dan SAK EMKM (Wijaya et al., 2021).

BMC dapat digunakan sebagai kerangka kerja untuk mendiskusikan strategi bisnis dengan UMKM (Solikin et al., 2021). Menurut pengamatan hasil pengabdian masyarakat dari Fatchiyah et al. (2018), masalah utama dalam Matriks BMC yang sering dihadapi UMKM adalah masalah saluran penjualan (*channel*) dan hubungan konsumen (*customer relationship*).

4. Evaluasi

Berdasarkan hasil wawancara, secara umum, mitra UMKM sangat senang dan berterima kasih atas kegiatan pengabdian ini karena membantu untuk pengembangan usaha mitra ke depan. Mitra UMKM Warung Ratulichius juga aktif dalam kelompok pembinaan UMKM, sehingga wawasan yang diperoleh selama berinteraksi dengan tim pengabdian dapat dipergunakan ketika yang bersangkutan membina kelompok UMKM-nya.

D. SIMPULAN

Pada aspek pelaporan keuangan, dilakukan dengan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengelola UMKM menggunakan aplikasi Buku Kas yang mempermudah pencatatan laporan keuangan secara digital. Selanjutnya pada aspek pengembangan usaha, pengelola UMKM dibantu untuk membuat poster, penyesuaian peta Google, dan penyusunan strategi usaha dalam bentuk *Business Model Canvas* (BMC).

Rencana untuk membantu UMKM menyelesaikan kebutuhan terkait perijinan dan masalah hukum lain tidak dapat dilaksanakan dalam pengabdian kali ini. Luaran yang dihasilkan sebatas pada kondisi/rekomendasi masalah hukum dan perijinan yang dihadapi/akan dihadapi oleh UMKM mitra. Topik tentang perijinan dan hukum dengan workshop pemenuhan kewajiban perijinan dan hukum tersebut dapat dilaksanakan pada pengabdian pada kesempatan yang lain. Aspek hukum

yang diperkenalkan kepada pengelola UMKM dalam bentuk ketentuan hukum tentang bentuk usaha, ijin usaha, merek dagang, dan jaminan produk halal.

E. PERSEMBAHAN

Penulis mengucapkan terima kasih kepada para mahasiswa Kelompok 1 Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) Politeknik Keuangan Negara STAN tahun 2022 yang mendukung dan bekerja sama melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

F. REFERENSI

- Astuti, D., Bakhri, B. S., Zulfa, M., & Wahyuni, S. (2020). Sosialisasi standarisasi dan sertifikasi produk halal di Kota Pekanbaru. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 23–32. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v2i1.171>
- Budiasni, N. W. N., Noval, I. M. M., & Gautama, A. A. N. R. (2023). Pendampingan aplikasi sistem Lamikro (Laporan Akuntansi Usaha Mikro) pada UD. Wayan Suarningsih. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 3(4), 22–29. <https://doi.org/10.59818/jpm.v3i3.510>
- Fatchiyah, F., Kurniawan, N., Ahmad, A. M., Mustafa, I., Triprisila, L. F., Rohmah, R. N., Safitri, A., Kurnianingsih, N., & Nugroho, T. W. (2018). Analisis model bisnis dan penentuan harga pokok produksi usaha produk kelompok UKM Desa Talok, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC). *Berdikari: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 85–97. <https://doi.org/10.11594/bjpmi.01.02.05>
- Hanifa, F. H., Sastika, W., Priansa, D. J., Kusumahadi, K., Muslih, M., & Kurnia, K. (2023). Pelatihan dan pendampingan pembuatan Laporan Business Plan bagi pelaku UMKM di Desa Panyocokan Ciwidey Kabupaten Bandung. *Jurnal*

- Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 3(2), 21–24. <https://doi.org/10.59818/jpm.v3i2.453>
- Kirana, R. D., & Hadi, H. (2019). Terhadap urgensi penerapan hukum kekayaan intelektual terkait merek ditinjau dari Undang-undang Nomor 20 Tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis (Studi di Dinas Koperasi dan UMKM Surakarta). *Jurnal Privat Law*, 7(1), 118–123. <https://doi.org/10.20961/privat.v7i1.30138>
- Mujannah. (2022). Edukasi fintech dan pelatihan SIAPIK bagi pemuda. *SWARNA Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 131–136.
- Putri, D. A., Sari, I. S., Cahyati, I. N., Annisa, S., Maskami, S., & Putra, R. B. (2022). Strategi pemasaran inovatif usaha kosmetik ditengah pandemi Covid-19. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 1(2), 102–106. <https://doi.org/10.59818/jpm.v1i2.64>
- Ramonita, L., Alexandrina, E., & Kamila, A. (2023). Pelatihan Branding & Social marketing “Branding for a Good Cause” untuk UMKM Empowaste di Palembang, Sumatera Selatan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 3(4), 8–13. <https://doi.org/10.59818/jpm.v3i3.508>
- Rinandiyana, L. R., Kusnandar, D. L., & Rosyadi, A. (2020). Pemanfaatan aplikasi akuntansi berbasis Android (SIAPIK) untuk meningkatkan administrasi keuangan UMKM. *Jurnal Qardhul Hasan: Media Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 73–78. <https://doi.org/10.30997/qh.v6i1.2042>
- Soejono, F., Sunarni, T., Kusumawati, Samuel, S., & Angeliana, W. (2020). Pendampingan usaha: Pentingnya laporan keuangan dan penggunaan aplikasi BukuKas untuk laporan keuangan usaha. *Logista: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 210–219.

- Solikin, A. (2020). Peningkatan pengetahuan SAK EMKM dua usaha kecil di Kota Jambi dan Kota Banda Aceh. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 550–560. <https://doi.org/10.31949/jb.v1i4.527>
- Solikin, A., Marlina, L. S., Prabhayanti, D. P. D., Sukmahadi, P. N. P., Dharmapatni, P. A., Putra, I. N. K. D., Pinem, J. J. G. P., Umami, H. A. I., Bagiada, P. P., Negara, I. B. G. A. K., & Gunawan, A. P. P. (2022). Edukasi penyusunan laporan keuangan UMKM pada usaha sokasi di Kabupaten Buleleng. *Jurnal Dharma Bakti*, 5(2), 184–193.
- Solikin, A., Pratama, R. H., & Maburur, A. (2021). Pendampingan strategi bisnis, pemasaran daring, dan pelaporan keuangan pada rintisan UMKM. *Pengmasku*, 1(2), 52–59. <https://doi.org/10.54957/pengmasku.v1i2.93>
- Utami, B. S. A. (2021). Dampak pandemi Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. *Economie*, 3(1), 1–7. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v1i1i2.510>
- Wijaya, R. S., Sartika, D., & Nini. (2021). Sosialisasi aplikasi BukuKas solusi pembukuan keuangan digital bagi UMKM Lubuk Minturun. *Prosiding PKM-CSR*, 4, 1165–1171.
- Zainuddin, A., Magfiroh, I. S., Setyawati, I. K., Rahman, R. Y., & Suciati, L. P. (2022). Pengembangan usaha “Pakis Fruit Coffee” melalui Business Model Canvas dalam rangka mewujudkan kemandirian ekonomi masyarakat Desa Pakis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 2(6), 307–313. <https://doi.org/10.59818/jpm.v2i6.407>
- Zamrudi, Z., Wicaksono, T., & Karim, S. (2018). Workshop Business Model Canvas untuk analisa bisnis komprehensif. *Panrita Abdi Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 105–112.



© 2024 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution Share Alike (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).