



# PROFILE UMKM WARGA DALAM EKOSISTEM EKONOMI LOKAL

**Ivana M. Napitupulu**

**142220053**

**KKN AD. 83. 318**



*UPN "Veteran" Yogyakarta*

# TABLE OF CONTENT

**1**

**Pendahuluan**

**2**

**Membangun UMKM yang kuat**

**3**

**Legalitas dan perizinan UMKM**

**4**

**SOP UMKM**

**5**

**Pencatatan Keuangan**

**6**

**Digitalisasi UMKM**

**7**

**Mendaftarkan Lokasi UMKM di  
Google Maps**

**8**

**Branding dan Identitas Usaha**

**9**

**Mengikuti Ekosistem Ekonomi Lokal**

**10**

**Penutup**



# Pendahuluan

## Definisi UMKM

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah unit usaha mandiri yang menjadi tulang punggung ekonomi rakyat karena fleksibilitas dan kedekatannya dengan kebutuhan lokal.



## Peran UMKM dalam Perekonomian Lokal dan Global

UMKM berperan sebagai motor penggerak ekonomi karena menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan kini mulai berkontribusi dalam rantai pasok global.

## Tantangan dan Peluang UMKM di Era Globalisasi

UMKM menghadapi tantangan seperti keterbatasan akses teknologi, minimnya literasi digital, dan persaingan dengan produk luar negeri, namun sekaligus memiliki peluang besar untuk tumbuh melalui ekspansi pasar digital, inovasi produk, dan kemitraan global.





# Membuat UMKM yang kuat

Membangun UMKM yang kuat tidak hanya dimulai dari keberanian untuk membuka usaha, tetapi juga dari ketepatan dalam memilih jenis usaha yang potensial berdasarkan minat, keahlian, dan kebutuhan pasar sekitar; dilanjutkan dengan studi pasar sederhana untuk mengenali siapa target konsumen, bagaimana perilaku mereka, dan apa yang mereka butuhkan; serta ditopang oleh penetapan visi, misi, dan nilai usaha yang jelas sebagai arah, motivasi, dan identitas usaha dalam menghadapi tantangan dan membangun kepercayaan jangka panjang.



**ANEKA SNACK  
"MUJUR"**

Menerima Pesanan :

- ☑ Snack Box/Mika
- ☑ Snack Hantaran
- ☑ Snack Ultah
- ☑ Snack Tampahan
- ☑ Nasi Box
- ☑ Nasi Tumpeng
- ☑ Puding Ultah

0895 3853 40249

Perum Citra Indah Ruko No. 1 Krapyak, Klaten Selatan



**Kedai Kreatif**

Sedia :

- ☑ POT
- ☑ BOX

- TEMPAT BUMBU DAPUR
- TEMPAT ASEORIES
- TEMPAT MAINAN ANAK-ANAK

MENERIMA PESANAN PARTAI BESAR / KECIL

0856 4038 2514 DODY





# Legalitas dan Perizinan UMKM

Legalitas usaha adalah fondasi penting bagi UMKM untuk tumbuh secara profesional, diakui secara hukum, dan mendapat akses lebih luas terhadap pasar, pembiayaan, serta program pemerintah. Dengan memiliki izin resmi, pelaku usaha tak hanya mendapatkan perlindungan hukum, tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen dan mitra bisnis.

## Pentingnya Legalitas Usaha

Legalitas bukan sekadar formalitas, tetapi menjadi bukti bahwa usaha dijalankan secara sah, tertib, dan siap bersaing. UMKM yang legal cenderung lebih mudah mengakses bantuan pemerintah, ikut tender, mendapatkan sertifikasi, hingga membuka peluang kerja sama dengan korporasi atau ekspor produk.

## Cara Mengurus Legalitas Usaha

### NIB (Nomor Induk Berusaha)

NIB merupakan identitas resmi usaha yang diterbitkan melalui sistem OSS dan mencakup izin usaha serta izin operasional. Proses pengurusannya sangat mudah dan gratis, bisa dilakukan secara online melalui [oss.go.id](https://oss.go.id). Dengan NIB, UMKM dapat menjalankan usaha secara sah dan terdaftar di sistem pemerintah.



# PRASYARAT NIB

Untuk memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB), Anda perlu menyiapkan beberapa dokumen dan informasi, antara lain:

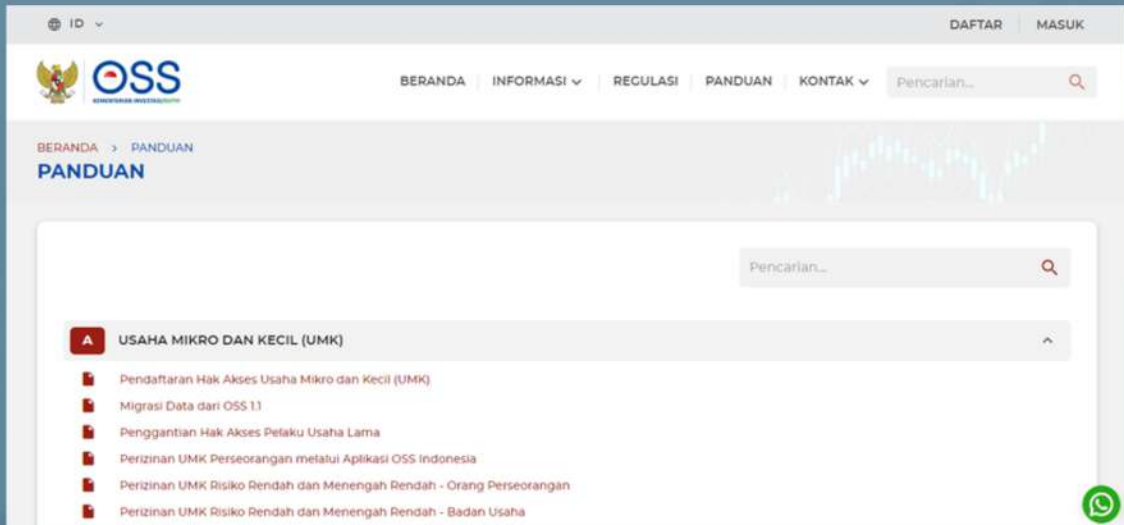
- Akta pendirian usaha dan dokumen pengesahan dari Kementerian Hukum dan HAM (jika usaha berbadan hukum)
- Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), baik atas nama pribadi maupun perusahaan
- Fotokopi NPWP direktur utama (khusus untuk usaha berbadan hukum)
- Sketsa atau denah lokasi tempat usaha (jika berbadan hukum)
- Alamat email yang masih aktif
- Nomor telepon yang dapat dihubungi
- Lokasi usaha harus sesuai dengan ketentuan tata ruang yang berlaku untuk kegiatan usaha

Apakah Pembuatan NIB Dikenakan Biaya?

Tidak, pembuatan NIB tidak dipungut biaya alias gratis. Proses pendaftarannya pun tergolong mudah karena dapat dilakukan secara online melalui situs resmi OSS. Anda hanya perlu menyiapkan dokumen dan data yang diperlukan untuk mengajukan permohonan NIB.

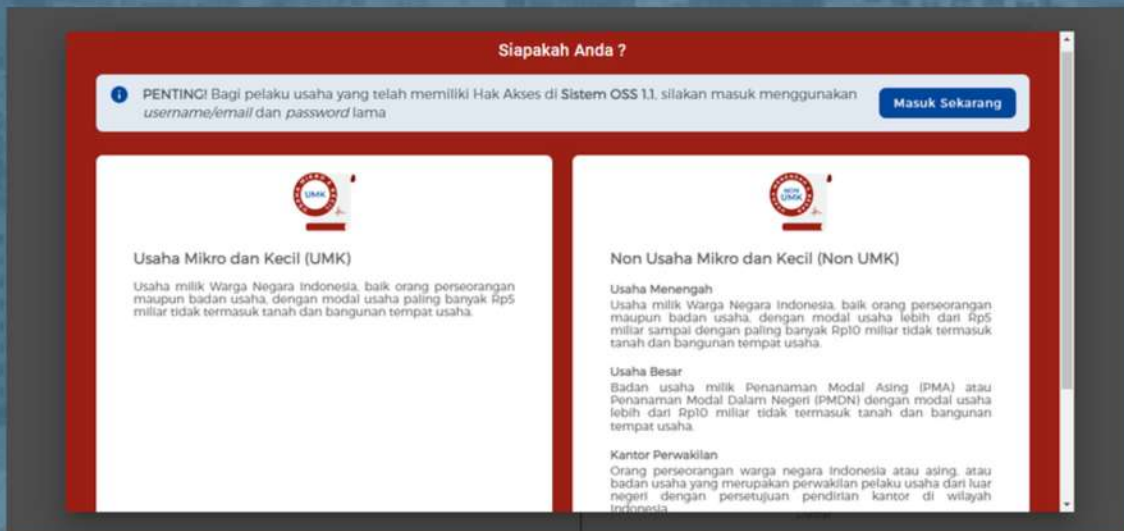
# Cara Mendapatkan Hak Akses UMK:

1. Pertama, kunjungi laman resmi OSS.



2. Kedua, setelah masuk ke lama OSS, pilih DAFTAR.

3. Selanjutnya, pilih skala usaha UMK.



- Usaha Mikro dan Kecil (UMK)
- Non Usaha Mikro dan Kecil (Non UMK), yaitu usaha menengah, usaha besar, kantor perwakilan, atau badan usaha luar negeri.

4. Berikutnya, pilih jenis pelaku usaha UMK.

- Badan perseorangan
- Badan usaha. Contohnya yayasan, PT, Persero, Firma, Koperasi



5. Selanjutnya, lengkapi formulir pendaftaran. Data formulir pendaftaran yang perlu diisi, yaitu nomor telepon dan email perusahaan yang aktif. Lalu, Anda pilih ingin melakukan verifikasi via WhatsApp atau email.

6. Lalu, masukkan Kode Verifikasi

7. Berikutnya, lengkapi formulir dan buat password baru. Syarat password, yaitu minimum 8 karakter, kombinasi huruf kapital, huruf kecil, angka, dan karakter spesial (!@#\$%^&\* \_ -)

8. Setelah itu, lengkapi formulir data pelaku usaha

Data pelaku usaha (orang perseorangan) yang diperlukan:

- NIK
- Jenis kelamin
- Alamat

Data badan usaha yang diperlukan:

- NPWP badan usaha
- Nomor SK pengesahan terakhir
- NIK
- Nama lengkap
- Jenis kelamin
- Tanggal lahir
- Alamat
- Jabatan

9. Lalu. klik DAFTAR dan pendaftaran berhasil

10. Terakhir, cek email Anda untuk mengetahui Username dan Password. Akun Anda siap digunakan.



# Cara Membuat NIB Online:

1. Kunjungi laman OSS melalui situs resmi 1. Pertama, kunjungi laman resmi OSS.
2. Klik tombol "Masuk", lalu masukkan Username, Password, dan Kode Captcha dengan benar, kemudian klik Masuk.
3. Setelah berhasil login, pilih menu "Perizinan Berusaha" dan klik "Permohonan Baru".
4. Isi Data Pelaku Usaha secara lengkap dan sesuai identitas usaha.
5. Lanjutkan dengan mengisi Data Bidang Usaha, mencakup jenis usaha yang dijalankan.
6. Isi bagian Detail Bidang Usaha yang lebih spesifik sesuai kegiatan bisnis.
7. Masukkan informasi tentang Produk atau Jasa yang ditawarkan oleh usaha Anda.
8. Periksa kembali dan pastikan Daftar Produk atau Jasa sudah sesuai.
9. Lanjutkan dengan mengecek seluruh Data Usaha yang telah diisi sebelumnya.
10. Tinjau Daftar Kegiatan Usaha yang dicantumkan dalam formulir.
11. Jika usaha Anda termasuk kategori yang memerlukan persetujuan lingkungan (berdasarkan KBLI tertentu), lengkapi dokumen pendukungnya.
12. Baca dan pahami seluruh ketentuan serta pernyataan mandiri, lalu centang kotak persetujuan.
13. Terakhir, cek ulang Draf Perizinan Berusaha, dan jika semua data sudah lengkap dan benar, maka NIB akan diterbitkan secara otomatis.



## **NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)**

NPWP merupakan nomor identifikasi perpajakan yang dibutuhkan untuk kewajiban pajak, pengajuan kredit, dan keperluan administrasi lainnya. NPWP untuk UMKM bisa diajukan secara online melalui laman Direktorat Jenderal Pajak ([djponline.pajak.go.id](http://djponline.pajak.go.id)) dan akan menjadi syarat penting saat mengembangkan usaha ke tahap yang lebih serius.

## **Sertifikat Halal, PIRT, atau Lainnya**

Untuk UMKM yang bergerak di bidang makanan, minuman, atau produk konsumsi lainnya, penting memiliki Sertifikat Halal dari BPJPH dan izin PIRT (Produk Industri Rumah Tangga) dari Dinas Kesehatan. Kedua izin ini menunjukkan bahwa produk aman dan layak konsumsi, serta dapat meningkatkan nilai jual dan kepercayaan konsumen.



# Standar Operasional Prosedur (SOP) UMKM

SOP atau Standar Operasional Prosedur adalah serangkaian panduan tertulis yang menjelaskan langkah-langkah kerja secara sistematis untuk memastikan kegiatan usaha berjalan konsisten, efisien, dan berkualitas. Bagi UMKM, SOP sangat penting karena menjadi pedoman kerja sehari-hari yang membantu menjaga mutu produk, meningkatkan kepercayaan pelanggan, serta memudahkan pelatihan karyawan baru.

## Pengertian dan Pentingnya SOP

SOP merupakan dokumen yang menjelaskan prosedur kerja secara rinci, mulai dari proses produksi, pelayanan, pengemasan, hingga pengiriman. Dengan adanya SOP, UMKM dapat meminimalkan kesalahan, meningkatkan efisiensi, dan memastikan kualitas layanan maupun produk tetap terjaga meski dikerjakan oleh orang berbeda.

## Contoh SOP Produksi (Makanan/Minuman/Kerajinan)

Contoh SOP produksi makanan/minuman/kerajinan biasanya mencakup:

- Persiapan bahan baku: mencuci, menimbang, dan menyiapkan bahan sesuai standar resep.
- Proses produksi: langkah demi langkah cara mengolah, memasak, atau merakit produk.
- Kontrol kualitas: pengecekan rasa, kebersihan, dan kesesuaian bentuk/ukuran sebelum dikemas.
- Kebersihan alat dan tempat kerja: termasuk sanitasi rutin dan penyimpanan bahan.



## **SOP Pelayanan Pelanggan**

SOP pelayanan pelanggan dibuat untuk memberikan pengalaman terbaik bagi pembeli. Beberapa poin yang umum dalam SOP ini adalah:

- Menyapa pelanggan dengan ramah dan sopan
- Memberikan informasi produk secara jelas dan jujur
- Menjawab pertanyaan atau keluhan dengan cepat dan solutif
- Menutup interaksi dengan ucapan terima kasih dan ajakan kembali membeli

## **SOP Pengemasan dan Pengiriman**

Pengemasan dan pengiriman juga harus memiliki standar agar produk tetap aman dan menarik sampai ke tangan pelanggan. Isi dari SOP ini meliputi:

- Jenis kemasan yang digunakan (plastik food grade, dus, botol kaca, dll.)
- Cara membungkus produk agar rapi dan aman dari kerusakan
- Pemberian label atau stiker nama usaha, tanggal kadaluarsa, dan info kontak
- Prosedur pengiriman melalui kurir atau antar langsung, termasuk waktu dan cara pelacakan



# Pencatatan Keuangan UMKM

Pencatatan keuangan adalah langkah penting dalam menjaga kesehatan usaha. Meski berskala kecil, UMKM tetap perlu memiliki sistem keuangan yang rapi agar dapat mengukur keuntungan, mengendalikan pengeluaran, dan mengambil keputusan yang tepat. Pencatatan sederhana bisa dilakukan secara manual ataupun digital, tergantung kenyamanan dan kemampuan pelaku usaha.

## Alat dan Format Pencatatan (Manual atau Digital)

Pencatatan keuangan bisa dilakukan menggunakan buku tulis, buku kas, atau aplikasi sederhana seperti Microsoft Excel, Google Sheets, hingga aplikasi UMKM gratis seperti BukuWarung, Catatan Keuangan Harian, atau SiApik. Format yang digunakan umumnya mencakup kolom tanggal, jenis transaksi, pemasukan, pengeluaran, dan saldo akhir.

## Contoh Pembukuan Harian, Mingguan, Bulanan

- Pembukuan Harian: mencatat setiap transaksi keluar masuk uang setiap hari, seperti penjualan harian dan pembelian bahan baku.
- Pembukuan Mingguan: merekap semua transaksi harian untuk mengevaluasi perkembangan usaha secara berkala.
- Pembukuan Bulanan: menyusun laporan bulanan untuk melihat total pemasukan, pengeluaran, dan menghitung laba-rugi sederhana. Pembukuan ini bisa menjadi dasar untuk evaluasi usaha atau pengajuan pinjaman.



## Laporan Laba-Rugi Sederhana

Laporan laba-rugi adalah ringkasan dari total pemasukan dikurangi total pengeluaran dalam periode tertentu (biasanya bulanan). Format sederhananya:

$$\text{Laba} = \text{Total Pendapatan} - \text{Total Biaya/Modal}$$

Laporan ini membantu UMKM mengetahui apakah usaha berjalan dengan untung, rugi, atau impas. Selain itu, laporan ini juga berguna saat ingin memperluas usaha atau mengajukan pinjaman ke bank/lembaga keuangan.

### Contoh Laporan Laba Rugi

TOKO SEMBAKO ABAH LAPORAN LABA RUGI Sep-21			
No	Perkiraan		
	<u>Penjualan</u>		659.743.000
	<u>Gaji Karyawan</u>	20.000.000	
	<u>Listrik</u>	4.150.000	
	<u>Air</u>	600.000	
	<u>Inventaris toko</u>	245.000	
	<u>Gedung</u>	750.000	
	<u>Bebang angkut</u>		
	<u>penjualan</u>	2.450.000	
	<u>HPP</u>	489.685.000	
	<u>Lain-lain</u>		
	<u>Total beban</u>		517.880.000
	<u>Laba rugi bulan berjalan</u>		141.863.000

Sumber: amarthacom



# Digitalisasi UMKM

Di era global yang serba cepat dan terkoneksi, digitalisasi menjadi kunci penting agar UMKM tidak tertinggal dan bisa bertahan menghadapi perubahan zaman. Dengan memanfaatkan teknologi digital, UMKM dapat menjangkau pasar lebih luas, meningkatkan efisiensi operasional, serta membangun citra dan kepercayaan secara profesional.

## Pentingnya Digitalisasi di Era Global

Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk beradaptasi dengan pola belanja konsumen modern yang lebih mengandalkan internet. Melalui digitalisasi, UMKM dapat memasarkan produknya tanpa batas wilayah, mempercepat proses transaksi, hingga memanfaatkan data untuk memahami perilaku pelanggan.

## Platform Digital untuk UMKM

Saat ini tersedia banyak platform yang bisa digunakan secara gratis atau murah oleh UMKM, di antaranya:

- WhatsApp Business: untuk komunikasi langsung dan katalog produk.
- Instagram & Facebook: untuk promosi visual, storytelling produk, dan interaksi dengan pelanggan.
- Tokopedia, Shopee, Lazada: marketplace populer untuk menjual produk secara luas.
- Google Bisnisku: menampilkan lokasi usaha di Google Maps dan pencarian.



Tiktok Shop: memadukan konten video pendek dengan transaksi langsung. Dengan memilih platform yang sesuai, UMKM dapat menjangkau pelanggan baru secara lebih efisien.



## Membuat Katalog Digital

Katalog digital adalah alat visual penting yang menampilkan produk UMKM secara rapi, menarik, dan profesional.



Sumber: mokapos.com



# Mendaftarkan Lokasi UMKM di Google Maps

Untuk membuat pin lokasi berupa restoran atau toko di Google Maps, Anda perlu menambahkan atau mengklaim Profil Bisnis untuk usaha Anda di Google. Ini adalah cara terbaik agar bisnis Anda muncul di Google Penelusuran dan Google Maps dengan informasi yang lengkap dan akurat.

## Cara Daftar Tempat Usaha di Google Maps

Untuk cara menambahkan lokasi bisnis ke Google Maps, Anda hanya perlu membuat akun bisnis di Google. Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut.

1. Kunjungi laman <https://business.google.com>
2. Tekan ikon garis tiga di sisi kiri dan pilih menu 'Login' untuk masuk menggunakan akun Gmail.
3. Tunggu beberapa saat, lalu tekan menu 'Tambahkan bisnis Anda ke Google'.
4. Cara daftar tempat usaha di Google Maps selanjutnya adalah mengetikkan 'Nama Bisnis' dan juga 'Kategori Bisnis', meliputi restoran, hotel, retail, maupun lainnya.
5. Tekan tombol 'Berikutnya'.
6. Sesuaikan letak bisnis Anda dengan titik koordinat pada peta.
7. Pilihlah apakah bisnis Anda menyediakan layanan pengantaran atau datang ke lokasi.
8. Tekan tombol 'Berikutnya' kembali.
9. Tambahkan informasi diantaranya kontak telepon atau situs web. Centang kolom 'Saya tidak memiliki situs' jika belum ada situs bisnis khusus.



10. Langkah selanjutnya adalah memilih tombol 'Berikutnya' untuk melanjutkan, atau klik 'Lewati' jika Anda ingin melengkapi detail informasi di lain waktu.
11. Tunggu proses verifikasi dari Google, lalu lanjutkan dengan menekan tombol 'Berikutnya' kembali.
12. Masukkan informasi tambahan seperti jam operasional, deskripsi usaha, foto pendukung, atau fitur pemesanan jika tersedia.
13. Selamat! Tempat usaha Anda kini telah berhasil terdaftar dan muncul di Google Maps.

## **Cara Menambahkan Lokasi Bisnis ke Google Maps**

Selain melalui browser, pengguna juga bisa mendaftarkan tempat usaha lewat aplikasi Google Maps dengan cara sebagai berikut.

1. Pastikan aplikasi Google Maps sudah terinstal di smartphone.
2. Tekan ikon profil di bagian kanan atas.
3. Pilih menu 'Add your business'.
4. Isikan informasi pada form 'Create Profile' meliputi 'Business name' dan 'Business category'.
5. Tekan tombol 'Next'.
6. Langkah berikutnya untuk menambahkan lokasi bisnis ke Google Maps adalah dengan mengisi informasi yang diminta sesuai petunjuk yang tersedia.
7. Selanjutnya, tunggu proses verifikasi data yang akan dilakukan oleh pihak Google.
8. Setelah itu, lengkapi detail usaha seperti deskripsi, foto, dan informasi pendukung lainnya.



# Branding dan Identitas Usaha

Branding bukan hanya tentang logo atau kemasan yang menarik, tapi juga tentang bagaimana sebuah usaha membangun citra, nilai, dan kesan yang melekat di benak pelanggan. Identitas usaha yang kuat membantu UMKM tampil lebih profesional, mudah dikenali, dan menciptakan kepercayaan yang mendalam di tengah persaingan pasar.

## Pentingnya Logo, Nama, dan Tagline

Logo, nama usaha, dan tagline adalah elemen utama dalam identitas sebuah brand.

- Logo berfungsi sebagai simbol visual yang mewakili keunikan usaha. Logo yang sederhana namun konsisten akan lebih mudah diingat.
- Nama usaha harus mudah diucapkan, relevan dengan produk atau layanan, serta memiliki makna positif.
- Tagline adalah kalimat singkat yang mencerminkan nilai utama atau keunggulan usaha, dan bisa menjadi daya tarik tersendiri dalam promosi.

Ketiga elemen ini saling melengkapi dan membentuk fondasi komunikasi usaha kepada pelanggan.



Sumber: <https://www.goodnewsfromindonesia.id/>



# Mengikuti Ekosistem Ekonomi Lokal

Ekosistem ekonomi lokal adalah jaringan aktivitas ekonomi yang saling terhubung dalam satu wilayah atau komunitas, seperti antar pelaku usaha, konsumen, penyedia bahan baku, pemerintah daerah, dan lembaga pendukung. Ketika UMKM aktif berpartisipasi dalam ekosistem ini, mereka tidak hanya memperkuat usahanya sendiri, tetapi juga membantu membangun ekonomi komunitas secara berkelanjutan.

Berperan dalam ekosistem lokal berarti UMKM:

- Menjalin kerja sama dengan sesama pelaku usaha lokal, misalnya dengan menyuplai produk satu sama lain atau melakukan promosi bersama.
- Menggunakan bahan baku dan tenaga kerja lokal, sehingga perputaran ekonomi tetap berada di dalam daerah tersebut.
- Berpartisipasi dalam acara atau program lokal, seperti bazar UMKM, pelatihan dari dinas koperasi, atau kampanye produk lokal.
- Menjadi bagian dari komunitas bisnis atau koperasi, untuk memperkuat jaringan dan berbagi pengetahuan antar pelaku usaha.



# Penutup

Melalui profil UMKM yang telah disusun dalam e-book ini, diharapkan pembaca dapat memperoleh gambaran nyata mengenai potensi, tantangan, serta semangat kewirausahaan warga dalam menggerakkan roda perekonomian lokal. Keberadaan UMKM tidak hanya menjadi penopang ekonomi keluarga, tetapi juga berkontribusi penting dalam memperkuat ekosistem ekonomi daerah secara menyeluruh.

Dokumentasi ini juga diharapkan menjadi awal dari dukungan lebih lanjut, baik dari masyarakat, pemangku kebijakan, maupun pihak swasta, dalam menciptakan ruang tumbuh yang sehat dan berkelanjutan bagi para pelaku UMKM. Dengan kolaborasi yang tepat, UMKM lokal akan mampu naik kelas dan berdaya saing di tengah dinamika ekonomi yang terus berkembang.