

NASKAH ORISINAL

Peremajaan Identitas Visual Pengrajin Furnitur Lokal: Pendampingan UKM Mitra TACO di Tangerang Selatan

Eko Ariawan¹ | Teddy Trilaksono^{2,*} | Sri Rahayu² | Nicholas David Hatta² | Whitney Vivian² | Daphine Liong² | Jaqueline Aurelia Langi¹ | Nathasya Raynata Atmaja¹

¹Program Studi Digital Business Technology, Sekolah STEM, Universitas Prasetiya Mulya, Tangerang, Indonesia

²Program Studi Business, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Tangerang, Indonesia

Korespondensi

*Teddy Trilaksono, Program Studi Business, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya. Alamat e-mail: teddy.trilaksono@pmbs.ac.id

Alamat

Universitas Prasetiya Mulya, Tangerang, Indonesia.

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mendampingi pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) pengrajin furnitur yang tergabung dalam komunitas Mitra TACO dalam meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan usaha melalui metode *Asset-Based Community Development* (ABCD). Metode ini menekankan pada pengidentifikasian dan pengembangan aset lokal sebagai basis pemberdayaan. Program ini melibatkan serangkaian kegiatan pelatihan, *workshop*, dan pendampingan kewirausahaan langsung di lapangan. Hasil dari pendampingan ini menunjukkan peningkatan kapasitas kewirausahaan pengrajin interior Mitra TACO serta penguatan jaringan komunitas pengrajin interior lokal. Pendampingan menggunakan pendekatan ABCD ini cukup efektif dalam memberdayakan komunitas pengrajin lokal dan meningkatkan keberlanjutan usaha Mitra TACO agar dapat menjadi wirausaha yang lebih terampil dan dapat beradaptasi dengan persaingan pasar yang ketat atau *Resilient Entrepreneurs*.

Kata Kunci:

Asset-Based Community Development (ABCD), *Entrepreneurship*, Mitra TACO, Furnitur, *Resilient Entrepreneurs*

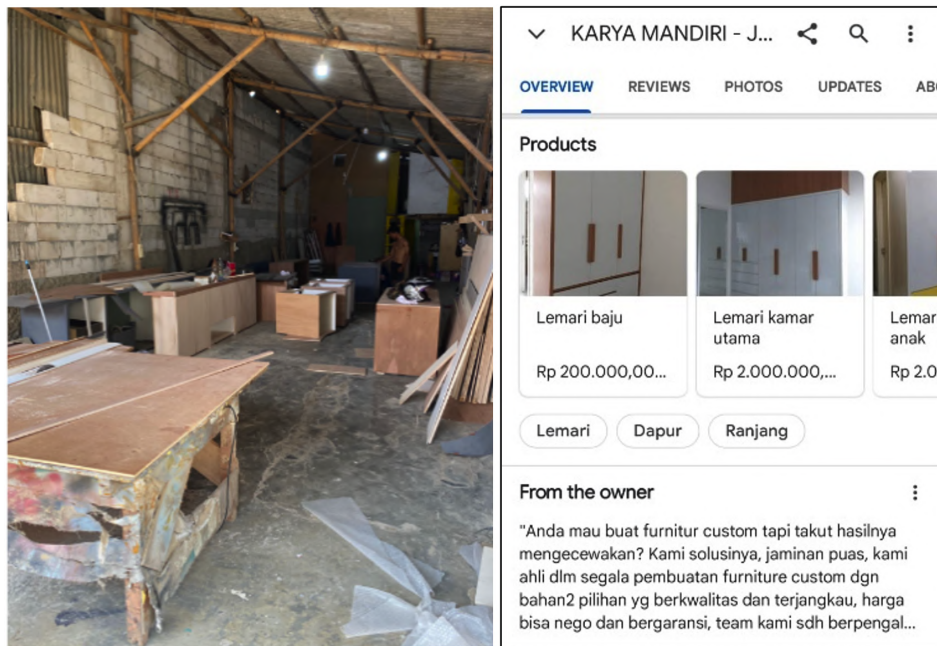
1 | PENDAHULUAN

1.1 | Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memiliki sumber daya alam berupa bahan baku kayu yang melimpah. Diprediksi bahwa tahun 2024 bisa menjadi awal mula bangkitnya usaha di industri furnitur, dengan adanya kebijakan larangan ekspor untuk bahan baku berbasis kayu dan rotan yang diterbitkan pemerintah, teknologi yang semakin baik, tenaga kerja yang semakin terlatih, pulihnya industri pariwisata, dan perubahan model bekerja setelah pandemi COVID-19 sebagai faktor penting. Pada tahun 2023, industri furnitur telah menyumbang 1.3% PDB non-migas dengan perolehan nilai ekspor sebesar USD 1.8 miliar atau sekitar 28 triliun Rupiah dengan acuan nilai konversi kurs 15.700^{[1][2]}.

TACO Group merupakan perusahaan yang bergerak dalam pembuatan *High Pressure Laminates* (HPL) yang ada di Indonesia. Perusahaan TACO cukup dikenal luas dengan produk yang meliputi HPL, *flooring*, *hardware*, dan *adhesive products* yang dapat diaplikasikan pada interior dan ruangan. TACO memiliki lebih dari 6000 mitra yang tersebar di seluruh nusantara^[3]. Mitra TACO adalah komunitas yang dibentuk oleh TACO dengan tujuan mengembangkan anggotanya dari sisi teknis dan *soft skill*. Mitra TACO ini dibagi dalam tiga tingkat keanggotaan yaitu tingkat satria, tingkat suhu, dan tingkat sakti. Sebagian besar mitra yang dikelola oleh TACO memiliki masalah kewirausahaan yang meliputi (1) pengaturan pencatatan keuangan yang belum terpisah dari keuangan pribadi, (2) sistem pemasaran yang tidak memiliki strategi meskipun sudah memiliki portofolio di media sosial namun belum terkelola dengan baik, dan (3) aspek legalitas badan usaha yang belum dimiliki sehingga Mitra TACO akan susah untuk mendapatkan akses permodalan dan penawaran proyek berskala besar.

Sebagai contoh, usaha Karya Mandiri (anggota Mitra TACO) dengan pemilik Bapak Agus telah melakukan teknik pemasaran produknya secara digital (Gambar 1). Namun, karena belum memahami strategi pemasaran digital yang terarah, konversi dari lalu lintas pengunjung yang terbentuk belum mengarah ke penjualan. Selain itu, akun sosial media yang ada saat ini hanyalah *Instagram* dengan konten seadanya dan perlu dilakukan pendampingan untuk membuat desain yang lebih menarik serta melatih Mitra TACO untuk dapat membaca data, melakukan analisis, dan memanfaatkan *Search Engine Optimizer* (SEO) dengan lebih optimal agar dapat mendapatkan perhatian dari para pengguna media sosial.



Gambar 1 Bentuk Usaha Digital Karya Mandiri Pengrajin Interior Mitra TACO

Masalah yang lebih kompleks lagi adalah tidak adanya strategi dalam pemasaran konvensional yang dilakukan oleh usaha Karya Mandiri Interior, apalagi strategi secara digital. Oleh karena itu, sebelum melangkah pada tahap pendampingan dan pelatihan untuk digitalisasi, perlu dilakukan pelatihan dasar-dasar kewirausahaan agar Mitra TACO dapat meningkatkan proses bisnisnya secara lebih baik dari sisi pengelolaan pemasaran, keuangan, operasi, dan sumber daya. Selama ini Mitra TACO masih menjalankan usaha dengan identitas personal dan belum berbadan hukum. Ketika dilakukan klarifikasi secara daring bersama pihak perusahaan TACO Group, Mitra TACO mengaku meminjam identitas legalitas badan usaha milik teman agar mampu memenangkan proyek pengadaan. Hal ini tidak hanya terjadi pada Mitra TACO usaha Karya Mandiri Interior, tetapi juga banyak Mitra TACO lainnya yang memiliki permasalahan serupa.

1.2 | Solusi Permasalahan atau Strategi Kegiatan

Tim Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) Universitas Prasetya Mulya yang beranggotakan dosen dan mahasiswa melalui dana hibah internal PKM dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) melakukan pendampingan kewirausahaan bagi Mitra TACO selama 6 bulan. Selama tahap *assessment baseline* melalui wawancara dan survei internal, tim pengabdian masyarakat dapat merangkum permasalahan kewirausahaan yang dialami oleh Mitra TACO, yaitu: (1) pengaturan pencatatan keuangan yang belum terpisah dari keuangan pribadi, (2) sistem pemasaran yang tidak memiliki strategi meskipun sudah memiliki portofolio di media sosial, dan (3) aspek legalitas badan usaha yang belum dimiliki.

Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra TACO tersebut maka diperlukan:

1. Pelatihan dan pendampingan prinsip-prinsip dasar kewirausahaan yang meliputi pelatihan dasar akuntansi sederhana, pelatihan dan pemahaman bisnis model *canvas* agar dapat menemukan *value propositions*-nya, dan pelatihan-pelatihan lainnya yang mungkin diperlukan.
2. Pelatihan dan pendampingan digitalisasi di mana Mitra TACO akan diberikan pengetahuan tentang fungsi dan manfaat dari *marketplace*, membuat portofolio produk yang menarik berupa foto dan video, serta menerapkannya pada beberapa media sosial dan *marketplace* yang ramai.
3. Pendampingan pembentukan badan usaha berbasis perorangan (NIB) dan status pajak non-PKP. Setelah identitas badan usaha terbentuk, harapannya Mitra TACO dapat memperoleh proyek dari hasil partisipasi pengadaan secara mandiri dan tidak perlu meminjam identitas badan usaha milik teman.

1.3 | Target Luaran

Berdasarkan temuan permasalahan-permasalahan fundamental kewirausahaan yang ada, solusi realistis yang dapat segera diimplementasikan oleh tim PKM Universitas Prasetya Mulya untuk membantu Mitra TACO adalah berupa kegiatan pelatihan dan pendampingan yang meliputi: (1) prinsip-prinsip kewirausahaan dasar, (2) digitalisasi pemasaran usaha, dan (3) legalitas badan usaha. Tujuan pelatihan dan pendampingan ini adalah untuk menciptakan profil pengusaha dengan profesionalitas tinggi agar dapat mengembangkan usahanya. Dengan demikian, Mitra TACO akan memperoleh kesempatan untuk mendapatkan proyek dengan skala lebih besar yang berdampak pada keberlanjutan usaha mereka di masa depan.

Target dari mitra PKM yang akan diberikan pelatihan dan pendampingan adalah Mitra TACO yang berada di kawasan Tangerang dengan perluasan maksimal hingga kawasan Jakarta.

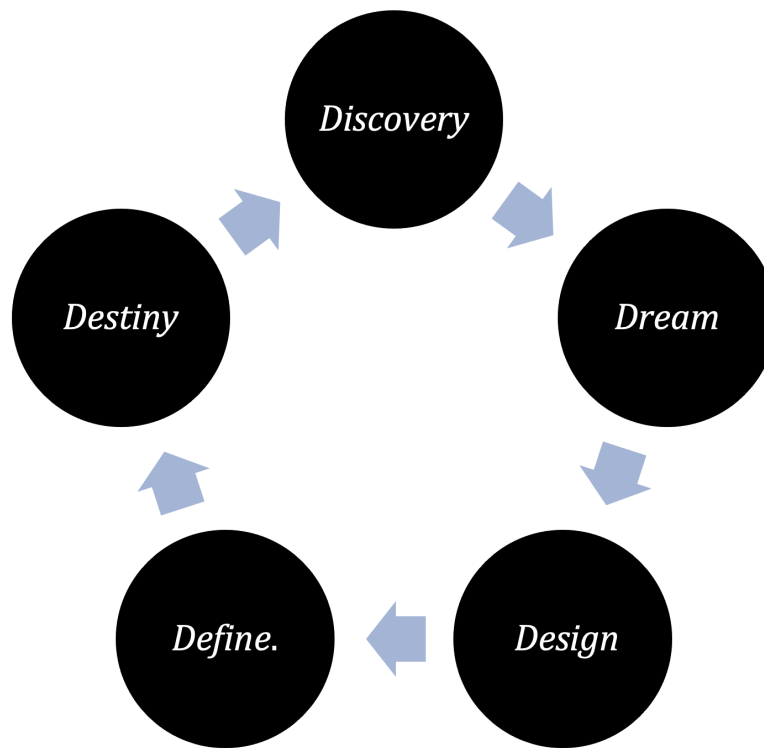
2 | TINJAUAN PUSTAKA

Kegiatan pengabdian masyarakat ini didasarkan pada kerangka pendekatan *Asset-Based Community Development* (ABCD) seperti terlihat pada Gambar 2.

Kerangka ABCD adalah sebuah pendekatan terhadap pembangunan berbasis komunitas berkelanjutan yang berfokus pada memanfaatkan kekuatan dan aset yang ada dalam komunitas daripada berfokus pada defisit dan permasalahan. ABCD menekankan bahwa masyarakat mempunyai kapasitas untuk mendorong pembangunan mereka sendiri dengan mengidentifikasi dan memobilisasi aset-aset mereka yang seringkali tidak diketahui^[4].

Secara umum, dalam sisi perencanaan pemasaran, target yang ingin dicapai adalah adanya sistem pemasaran digital yang dapat memperkuat *branding* dan juga kanal penjualan yang efektif. Tim PKM Universitas Prasetya Mulya membantu mitra yang telah ditunjuk yaitu Usaha Karya Mandiri Interior dengan pemilik bapak Agus untuk diperbaiki logonya, katalog digital dan kanal penjualan digital agar mitra ini dapat meningkatkan kapabilitas pemasaran yang dilakukan dengan adanya pasar daring dan luring. Kemudian dari sistem perencanaan keuangan banyak Mitra TACO yang belum memiliki pencatatan usaha. Banyak dari mitra ini yang memiliki keuangan usaha yang belum terpisah dengan keuangan pribadi atau keluarga. Oleh karena itu target kedua yang ingin dicapai adalah adanya pencatatan keuangan yang dijalankan secara konsisten oleh Mitra TACO.

Dari sisi *uniqueness*, banyak dari Mitra TACO yang belum mampu menuliskan *value proposition* atau nilai tambah/pembeda mereka yang berbeda dengan pesaing mereka dan menonjolkan nilai jual mereka dimata pelanggan. Dengan adanya *value*



Gambar 2 Pendekatan *Asset-Based Community Development* (ABCD) [4]

proposition yang jelas dan menarik dapat membantu UKM menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada^{[5][6]}. Dengan menawarkan nilai yang spesifik dan relevan, UKM dapat membedakan diri dari kompetitor dan meningkatkan loyalitas pelanggan^[7].

Sehingga diharapkan melalui pendampingan ini mereka dapat menemukan sendiri *value proposition* mereka. Target terakhir adalah Mitra TACO mengetahui bagaimana memperoleh identitas legalitas badan usaha. Dampak jangka panjang dari rangkaian pendampingan kewirausahaan ini tentunya adanya peningkatan omset pendapatan dan laba dari mitra UKM yang didampingi tersebut.

3 | METODE KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan PKM pendampingan kewirausahaan mitra TACO ini menggunakan metode *Asset-Based Community Development* (ABCD) yang dikemukakan oleh Kretzmann dan McKnight (1993) dimana metode ini merupakan salah satu pendekatan dalam pengembangan masyarakat. Kekuatan terbesar dalam menunjang kesejahteraan masyarakat adalah potensi dalam diri sendiri, masyarakat telah lahir, hidup dan berkembang sehingga memiliki aset. Potensi tersebut tentunya dapat dijadikan aset sebagai strategi pemberdayaan masyarakat. Dampak dari pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat menunjang kesejahteraan masyarakat. Proses dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini akan dibagi menjadi 5 (Lima) tahap, yakni *Discovery* (Pengkajian), *Dream* (Impian), *Design* (Prosedur), *Define* (Tujuan), *Destiny* (Penentuan Nasib Sendiri).

Tahap *Discovery*

Discovery atau lebih dikenal dengan proses pengkajian kembali akan potensi yang dimiliki Mitra TACO. Langkah ini merupakan langkah awal dalam proses ABCD, dengan melihat kembali terkait pekerjaan, kegiatan, keahlian dan keterampilan yang dimiliki. Manfaat pengkajian ini adalah melihat kembali potensi apa saja yang perlu diidentifikasi guna menunjang sebuah perubahan. Berawal dari fenomena belum optimalnya industri.

Tahap *Dream*

Dream merupakan langkah lanjutan yang berupa impian, cita-cita dan harapan. Proses ini merupakan langkah lanjutan dari proses pengkajian terhadap potensi yang telah dikaji sedemikian rupa dengan memberikan identifikasi terhadap Mitra TACO terkait harapan, impian serta cita-cita yang diinginkan dari potensi yang dimiliki. Proses ini memberikan refleksi berupa semangat untuk mewujudkan dengan usaha yang maksimal. Pelaksanaan kegiatan pada tahap ini berupa sosialisasi dan pelaksanaan *Focus Group Discussion* (FGD) untuk mengumpulkan informasi harapan dan kebutuhan Mitra TACO guna memenuhi kriteria pengusaha yang profesional.

Tahap *Design*

Design atau mengatur rencana perubahan. Proses atau prosedur yang harus dilakukan dalam mewujudkan mimpi itu harus direncanakan secara matang dan sistematis, karena dengan *planning* (rencana) yang terstruktur akan memberikan harapan penuh terwujudnya harapan dan impian. Pelaksanaan kegiatan pada tahap ini berupa pendampingan awal dan tahapan *monitoring* dan evaluasi kegiatan. Rencana *monev* akan dilakukan dengan cara melakukan *pre-post test* dan juga *in-depth interview* di awal pendampingan dan diakhir pendampingan.

Tabel 1 Indikator Keberhasilan dan Pendampingan

No.	Cakupan	Solusi
1.	Keuangan	Pelatihan dan pendampingan pencatatan konsep-konsep keuangan <i>Indikator tercapai:</i> • Mitra memiliki pencatatan usaha, memiliki keuangan usaha yang terpisah • Laporan hasil pencatatan dibuat dan dijalankan secara konsisten
2.	<i>uniqueness</i> dan operasional	Pelatihan dan pendampingan <i>business model canvas</i> <i>Indikator tercapai:</i> • Mitra memahami <i>value proposition</i> • Mitra memahami konsep <i>business model canvas</i>
3.	Pemasaran	Pelatihan dan pendampingan pembentukan strategi pemasaran <i>Indikator tercapai:</i> • Mitra memahami konsep 4P (<i>produk, price, place, promotion</i>) • Mitra dapat mengaplikasikan strategi <i>branding, inovasi, dan marketing tools</i>
4.	Digitalisasi	Pengembangan produk portofolio untuk media sosial dan media digital lain <i>Indikator tercapai:</i> • Mitra mampu menggunakan desain portofolio yang menarik dalam media sosial dan media digital lainnya
5.	Legalitas	Membantu proses pengajuan pembentukan identitas badan usaha <i>Indikator tercapai:</i> • Mitra memperoleh legalitas badan usaha sebagai usaha perorangan NIB

Tahap *Define and Destiny*

Define and Destiny merupakan proses terakhir dalam langkah ABCD dengan melakukan pemantapan dan penegasan tujuan yang akan ditempuh. Pemberian motivasi diberikan dalam tahap ini guna memberikan semangat dan keyakinan dalam mewujudkan keinginan. Setelah mantap dalam satu tujuan maka proses terakhir dilaksanakan dan diaplikasikan sesuai potensi yang dimilikinya, sehingga memberikan kesimpulan dari berbagai impiannya.

4 | HASIL DAN DISKUSI

Monitoring dan evaluasi dalam kegiatan PKM ini menggunakan kerangka evaluasi yang dikemukakan oleh Luis^[8], yang meliputi tiga tahap:

1. *Baseline Assessment* dilakukan melalui wawancara awal (*initial feasibility assessment*).
2. *Midline Assessment* dilaksanakan melalui observasi proses pendampingan (*participant observation*).
3. *End-line Assessment* dilakukan sesudah kegiatan melalui wawancara akhir dan *checklist* dari indikator ketercapaian target (*post-feasibility assessment*).

Capaian indikator keberhasilan yang dibuat berdasarkan kerangka pendekatan ABCD dapat dilihat pada Tabel 1. Pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*) menekankan pada pemanfaatan kekuatan dan aset yang ada dalam komunitas untuk mendorong pembangunan berkelanjutan, daripada berfokus pada defisit dan permasalahan.

4.1 | Pelaksanaan Tahap *Discovery*

Proses awal pelaksanaan program PKM ini adalah untuk melihat potensi yang dimiliki Mitra TACO dilakukan melalui proses diskusi awal dengan Mitra TACO melalui pertemuan TACO FORUM. Kemudian ditindaklanjuti dengan proses penilaian awal yang dilakukan secara daring dengan media *google form* dengan bantuan tim Mitra TACO. Data yang berhasil dihimpun dari proses penilaian awal digunakan untuk menyusun program dan kurikulum yang tepat untuk dapat digunakan pada kegiatan sosialisasi, *workshop* dan pendampingan.



Gambar 3 Inisiasi program PKM Mitra TACO melalui TACO FORUM

Proses penilaian awal yang berhasil mendapatkan lima (5) responden dengan sebaran pada kawasan Jakarta, Tangerang dan Banten. Profil Mitra TACO diseleksi yang memulai awal mula usaha pada industri kerajinan furnitur ini mulai dari tahun 2018

hingga 2021. Topik observasi awal meliputi data usaha, bidang sumber daya manusia, operasional, pemasaran dan aspek keuangan. Hasil penilaian awal dari peserta Mitra TACO yang berpartisipasi mendapatkan beberapa kendala yang umumnya mereka hadapi, yang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2 Aktivitas Program Tahap *Discovery*

No.	Cakupan	Indikator	Realisasi
1.	Baseline assessment Mitra TACO	Mitra TACO berpartisipasi dalam penilaian awal	• 100% terlaksana • Jumlah responden 5 mitra TACO • Profil usaha berbadan hukum dan memiliki pencatatan usaha, memiliki izin usaha sebanyak 50% • Berhasil konsisten memisahkan keuangan usaha dan pribadi 16% • Memiliki <i>visual identity</i> 83% • Mitra TACO membutuhkan akses penyaluran produk dan pendanaan usaha • Konsultasi, pelatihan, dan pendampingan yang dibutuhkan adalah pada bidang keuangan, pemasaran digital, dan profil badan usaha
2.	Penyusunan kurikulum pelatihan dan pendampingan kewirausahaan	Materi disusun dalam bentuk PDF dan digunakan untuk pelatihan dan pendampingan	• 100% terlaksana • Modul pelatihan manajemen bisnis, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan

4.2 | Pelaksanaan Tahap *Dream*

Pada tahap *Dream* tim PKM melakukan observasi lapangan dan *interview* agar mendapatkan informasi dan harapan kebutuhan Mitra TACO untuk dapat menjadi pengusaha yang profesional. Dari responden yang berpartisipasi dan berkenan menerima kunjungan tim PKM di tempat kerjanya adalah Mitra TACO Karya Mandiri milik Bapak Agus.



Gambar 4 Kunjungan tim PKM di *workshop* Karya Mandiri

workshop Karya Mandiri Interior ini berlokasi di Jl. Komp. Unilever Blk. C No.30, Karang Mulya, Kec. Karang Tengah, Kota Tangerang, Banten 15157. Kunjungan ini dilakukan pada bulan Oktober 2024 dengan menghasilkan beberapa fakta sebagai berikut:

Tabel 3 Aktivitas Program Tahap *Dream*

No.	Cakupan	Indikator	Realisasi
1.	Observasi lapangan	Tim PKM berhasil melakukan kunjungan lapangan ke Mitra TACO.	• 100% terlaksana • Dari responden 6 mitra TACO, Karya Mandiri Interior memberikan kesempatan kepada tim PKM untuk melakukan observasi lapangan
2.	<i>Interview</i>	Mendapatkan <i>pain</i> dan <i>gain</i> dari mitra TACO.	• 100% terlaksana • Mitra TACO tidak berani memproses badan usaha • Mitra TACO sudah melakukan pemisahan keuangan pribadi dan usaha namun belum konsisten • Prosedur keamanan kerja kurang diperhatikan • Mitra TACO sudah mampu melaksanakan pemasaran digital namun belum optimal • Ketersediaan pasokan bahan baku yang terjamin dengan baik oleh perusahaan TACO

4.3 | Pelaksanaan Tahap *Design*

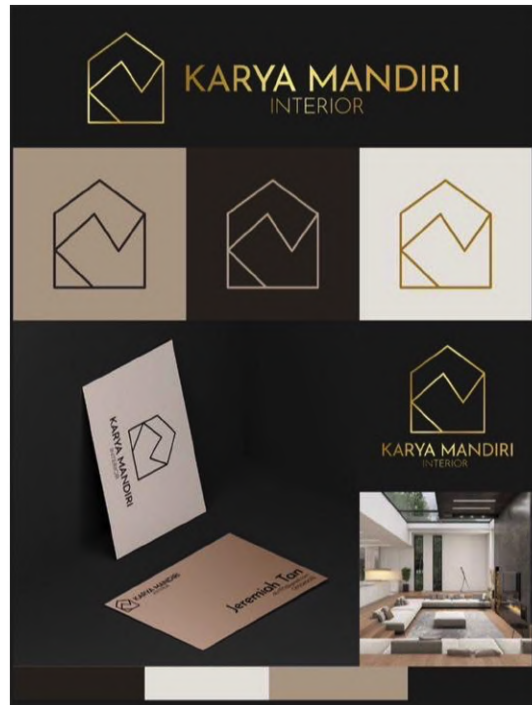
Pada berbagai fakta yang ditemukan melalui penilaian awal maupun observasi lapangan, *interview* secara langsung, dan juga koordinasi dengan tim TACO maka didapatkan rancangan program yang diharapkan sesuai dengan ekspektasi UKM Mitra TACO. Tim PKM kemudian menindaklanjuti poin-poin penting tersebut dengan merancang visual *identity* yang lebih menarik dan menyesuaikan dengan desain dan tema tren kekinian seperti pada Gambar 5.

Tabel 4 Aktivitas Program Tahap *Design*

No.	Cakupan	Indikator	Realisasi
1.	<i>Visual identity</i>	Peremajaan terhadap identitas visual	• 100% terlaksana • Tim PKM merumuskan pembentukan logo baru • Desain logo beserta turunan desain visual berupa brosur dan konfigurasi warna

Visual identity adalah elemen kunci dalam menciptakan kesan yang kuat dan konsisten tentang suatu usaha di mata pelanggan. *Visual identity* yang konsisten membantu UKM mitra TACO dikenal dan diingat oleh konsumen^{[9][10]}. Elemen seperti logo, warna, tipografi, dan desain keseluruhan menciptakan citra yang mudah dikenali. Dengan memiliki *visual identity* yang berbeda, UKM juga dapat menarik perhatian dan membedakan diri dari pesaing, dan lebih mudah mengembangkan materi pemasaran seperti brosur, iklan, situs web, dan media sosial. Identitas yang konsisten memudahkan komunikasi dengan pelanggan^{[11][12][13]}.

Sedangkan untuk *workshop* pelatihan untuk mitra TACO dijadwalkan pelaksanaannya pada tanggal 19 Januari 2024 dan 26 Januari 2024. Aktivitas-aktivitas yang dilakukan pada tahapan ini disajikan pada Tabel 4.



Gambar 5 Perancangan ulang desain *visual identity* Karya Mandiri Interior.

4.4 | Pelaksanaan Tahap *Define and Destiny*

Proses terakhir dari pelaksanaan PKM dengan metode ABCD ini adalah *Define and Destiny* dimana tim PKM melakukan pemantapan dan penegasan tujuan yang akan ditempuh. Proses ini dilakukan dengan melakukan pemberian motivasi dan *workshop* kewirausahaan agar Mitra TACO mendapatkan semangat dan keyakinan dalam mencapai harapan menjadi pengusaha yang profesional. Tim PKM juga melakukan pendampingan secara langsung kepada mitra TACO Karya Mandiri Interior.

Hasil dari *workshop* sangat positif dimana pada akhir sesi *workshop* para peserta secara spontan memberikan testimoni mereka setelah mendengar paparan materi dan motivasi dalam membentuk usaha yang baik. *workshop* BMC membantu pemilik UKM untuk memahami secara menyeluruh komponen-komponen penting dalam bisnis mereka, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, dan sumber pendapatan. Dengan demikian, mereka dapat melihat gambaran besar bisnis mereka secara lebih jelas. Di akhir sesi mitra TACO memberikan *feedback* agar hal seperti ini dapat terus dilakukan oleh tim PKM kepada komunitas Mitra TACO.

Tim PKM bersama mitra TACO mengadakan sosialisasi dan mentoring via *online* dan *WhatsApp* untuk mendapatkan legalitas badan usaha perseorangan (NIB) melalui *website* <https://oss.go.id/>. Namun sampai akhir kegiatan PKM, UKM mitra TACO yang belum memiliki badan usaha tetap tidak melakukan pendaftaran NIB dikarenakan legalitas usaha dirasa oleh mereka belum perlu. Meskipun demikian mitra TACO ini merasa terbantu dan mendapatkan pengetahuan bagaimana nantinya jika mereka telah siap untuk mendapatkan NIB, dokumen-dokumen yang diperlukan sudah dapat disiapkan.

Tabel 5 Aktivitas Program Tahap *Define and Destiny*

No.	Cakupan	Indikator	Realisasi
1	<i>workshop</i> dan pendampingan kewirausahaan kepada mitra TACO	Menyelenggarakan <i>workshop</i>	• 100% terlaksana • Tim PKM melaksanakan <i>workshop</i> pertama dengan topik <i>Business Model Canvas</i> dan manajemen Keuangan • Tim PKM melaksanakan <i>workshop</i> kedua dengan topik membuat video kreatif yang dapat digunakan untuk pemasaran digital • Terakhir tim PKM melakukan pendampingan kepada mitra TACO Karya Mandiri Interior
2	Membantu pembuatan Legalitas Perusahaan (NIB) untuk mitra	Sosialisasi dan Mentoring	• 100% terlaksana untuk kegiatan mentoring mitra yang belum mempunyai NIB • Tim PKM hanya mengajarkan bagaimana proses mendapatkan legalitas NIB (perseorangan) melalui <i>website</i> https://oss.go.id/ • Namun untuk <i>output</i> ketercapaian mitra mendapatkan legalitas NIB belum tercapai

**Gambar 6** *workshop* pertama *business model canvas* dan manajemen keuangan.



Gambar 7 workshop kedua video kreatif dan pemasaran digital.

5 | KESIMPULAN DAN SARAN

Pendampingan Mitra TACO dengan metode ABCD berhasil meningkatkan kapasitas manajerial, operasional, dan jaringan komunitas. Pendekatan ini tidak hanya efektif dalam jangka pendek, tetapi juga memberikan dasar yang kuat untuk keberlanjutan usaha di masa depan. Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa dengan pemberdayaan yang tepat dan dukungan yang berkelanjutan, UKM dapat mengatasi berbagai tantangan dan meningkatkan daya saing mereka untuk menjadi *resilient entrepreneur*.

Kemudian untuk target pendampingan pembuatan Legalitas UKM mitra TACO tidak terlaksana dikarenakan sebagian besar responden telah memiliki ijin usaha dan berbadan hukum NIB perorangan. Sedangkan UKM mitra TACO yang belum memiliki badan usaha merasa bahwa dengan adanya legalitas takut berdampak pada kewajiban administrasi rutin seperti perpajakan. Hal ini dirasa memberatkan UKM mitra TACO dikarenakan mereka merasa kurang pengetahuan dalam hal ini sehingga belum berani berproses. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Daru dan Sari, ada kekhawatiran bahwa jika UKM tidak dapat memenuhi kewajiban perpajakan dengan benar, mereka akan dikenakan sanksi atau denda. Hal ini menambah rasa takut untuk menjalani proses legalisasi usaha.

Kemudian untuk keberlanjutan program, disarankan agar Mitra TACO terus berpartisipasi dalam pelatihan dan *workshop* serta memperkuat kerjasama dengan komunitas lokal dan pihak terkait lainnya. Selain itu, perlu adanya *monitoring* dan evaluasi berkala untuk memastikan bahwa program pendampingan terus memberikan manfaat yang optimal. Tim PKM berharap pendekatan ABCD ini dapat diadopsi oleh UKM lainnya dengan komunitas yang ada sebagai model pemberdayaan yang efektif dan berkelanjutan.

6 | UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada LPPM Universitas Prasetiya Mulya yang telah membantu dan mendukung kegiatan pengabdian masyarakat Mitra TACO ini. Tim PKM juga mengucapkan terima kasih kepada Danny Kwakar selaku *Assistant Manager Community Development* TACO beserta seluruh jajaran tim Mitra TACO yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu, yang telah memberikan kesempatan dan dukungan yang diberikan selama tim PKM dalam mendampingi mitra UKM TACO. Tidak lupa tim PKM juga memberikan ucapan terima kasih kepada para *trainer/fasilitator* pelatihan mitra TACO dari Program Studi S1 Manajemen Universitas Prasetiya Mulya yaitu Ambara Purusottama, Herdy Jaya Prawiradipura, dan Yohanes Prawira yang telah mau meluangkan waktunya membantu kegiatan ini.

Referensi

1. Badan Pusat Statistik. Statistik Indonesia 2023. Jakarta: Badan Pusat Statistik Republik Indonesia; 2023.
2. Kartasmita AG, Kemenperin: Menperin: Furnitur Indonesia jaya di Negeri Sendiri, Kementerian Perindustrian; 2023. [Diakses: 27-04-2025]. <https://kemenperin.go.id/artikel/24286/Menperin:-Furnitur-Indonesia-Jaya-di-Negeri-Sendiri>.
3. Teguh IS, Inovasi Program CSR Mitra TACO Mendukung Bisnis Perusahaan Tumbuh Berkelanjutan; 2023. [Diakses: 27-04-2025]. <https://www.topbusiness.id/75862/inovasi-program-csr-mitra-taco-mendukung-bisnis-perusahaan-tumbuh-berkelanjutan.html>.
4. Kretzmann JP, McKnight J. Building Communities From the Inside Out: A Path Toward Finding and Mobilizing a Community's Assets. ACTA Publications 1993;.
5. Osterwalder A, Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley & Sons; 2010.
6. Osterwalder A, Pigneur Y, Bernarda G, Smith A. Value Proposition Design: How To Create Products and Services Customers Want. John Wiley & Sons; 2015.
7. Lanning MJ. Delivering Profitable Value: A Revolutionary Framework to Accelerate Growth, Generate Wealth, and Rediscover the Heart of Business. Perseus Books Group Cambridge; 1998.
8. Luis J. Assessment of Community Development Programs. J Community Pract 2020;28(2).
9. Kapferer JN. The New Strategic Brand Management: Advanced Insights and Strategic Thinking. Kogan page publishers; 2012.
10. Aaker DA, Joachimsthaler E. Brand Leadership. Simon and Schuster; 2012.
11. Wheeler A. Designing Brand Identity: An Essential Guide for The Whole Branding Team. John Wiley & Sons; 2017.
12. Alvord SH, Brown LD, Letts CW. Social Entrepreneurship and Societal Transformation: An Exploratory Study. The journal of applied behavioral science 2004;40(3):260–282.
13. Fisher K, Geenen J, Jurcevic M, McClintock K, Davis G. Applying asset-based community development as a strategy for CSR: A Canadian perspective on a win–win for stakeholders and SMEs. Business ethics: A European review 2009;18(1):66–82.

Cara mengutip artikel ini: Ariawan, E., Trilaksono, T., Rahayu, S., Hatta, N. D., Vivian, W., Liong, D., Langi, J. A., Atmaja, N. R., (2025), Peremajaan Identitas Visual Pengrajin Furnitur Lokal: Pendampingan UKM Mitra TACO di Tangerang Selatan, *Sewagati*, 9(2):517–528, <https://doi.org/10.12962/j26139960.v9i2.2654>.