



Scale Up Aspek Manajerial UMKM Kota Ternate di Masa Pandemi

Muhlis Hafel¹, Mohbir Umasugi², Rheza Pratama³✉

Universitas Terbuka, Indonesia^{1,2},

Universitas Khairun, Indonesia³

E-mail : muhlis@ecampus.ut.ac.id¹, mohbir@ecampus.ut.ac.id², rhezakonoras@gmail.com³

Abstrak

Selama pandemi Covid-19 Usaha UKM Mekar Jaya terhimpit, penjualan menurun, dan berdampak pada penurunan pendapatan usaha akibat dari pembatasan sosial Berdasarkan pada hasil identifikasi masalah ditemukan dua masalah utama yang dihadapi Mitra, yaitu: (1) Mitra belum mampu mengelola secara efektif usahanya dengan menggunakan fungsi-fungsi manajerial. (2) Mitra juga belum mampu memaksimalkan potensi dari Teknologi Pemasaran, sehingga potensi besar dari usaha ini mengalami fluktuasi dalam proses penjualan maupun produksi. Dalam pelaksanaan PKM Tim menggunakan metode partisipatif, metode ini memrikan mitra keleluasaan untuk mengemukakan inovasi dan kreativitas, dengan tahapan metode sebagai berikut: Tahapan Perencanaan kegiatan, Proses kegiatan dan tahap akhir kegiatan. Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) Dosen Universitas Terbuka pada UKM Mekar Jaya di Kelurahan Tobololo Kota Ternate, dari hasil pengamatan dilapangan dapat disimpulkan bahwa UKM Mekar Jaya memiliki banyak potensi yang bisa dikembangkan. Terutama pada produk berbahan dasar rempah-rempah asal kota ternate, seperti buah pala dan cengkeh, Potensi ini masih sangat mungkin dikembangkan melalui program pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan. Melalui Program PkM Dosen Universitas Terbuka yang dilaksanakan ini meningkatkan pemahaman Mitra dalam menajalankan bisnisnya walaupun ditengah pandemi covid-19, Mitra juga bisa merumuskan strategi marketing dengan pendekatan digital (Pemasaran Digital). Pelatihan pada kegiatan PKM ini memberikan solusi terkait aspek manajerial yang berkelanjutan dalam pengelolaan UKM serta aspek pemasaran dengan memanfaatkan media sosial yang ada untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan mitra.

Kata kunci: *scale up* UKM, produk khas Ternate

Abstract

During the Covid-19 pandemic, SME Mekar Jaya business was squeezed, sales declined, and the impact on business income decreased due to social restrictions. Based on the results of the identification of problems found two main problems faced by Partners, namely: (1) Partners have not been able to effectively manage their business by using managerial functions. (2) Partners are also not able to maximize the potential of Marketing Technology, so that the great potential of this business experiences fluctuations in the sales and production processes. In implementing the PKM Team using the participatory method, this method gives partners the flexibility to express innovation and creativity, with the following method stages: Stages of planning activities, Process activities and final stages of activities. Based on the results of the implementation of Community Service (PkM) activities for Open University Lecturers at SME Mekar Jaya in Tobololo Village, Ternate City, from field observations it can be concluded that Mekar Jaya SME has a lot of potential that can be developed. Especially for products made from spices from the city of Ternate, such as nutmeg and cloves, this potential is still very likely to be developed through ongoing training and mentoring programs. Through the Open University Lecturer PkM Program which was carried out, it increased the understanding of Partners in running their business even in the midst of the COVID-19 pandemic, Partners were also able to formulate marketing strategies with a digital approach (Digital Marketing). The training in this PKM activity provides solutions related to sustainable managerial aspects in managing SMEs and marketing aspects by utilizing existing social media to increase partner sales and income.

Keyword: *SME scale up, a typical product of Ternate*

Copyright (c) 2021 Muhlis Hafel, Mohbir Umasugi, Rheza Pratama

✉ Corresponding author

Address : Universitas Khairun

Email : rhezakonoras@gmail.com

DOI : <https://doi.org/10.31004/abdidas.v2i6.458>

ISSN 2721-9224 (Media Cetak)

ISSN 2721- 9216 (Media Online)

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang memiliki pelaku industri Usaha Kecil dan Menengah (UKM) paling banyak, hal ini disebabkan oleh tingginya usia produktif di Indonesia yang tidak berbanding lurus dengan ketersediaan jumlah lapangan pekerjaan, sehingga mendorong orang Indonesia berlomba-lomba menciptakan terobosan untuk meningkatkan daya saing demi memajukan perekonomian masing-masing. Tidak heran semakin banyak bermunculan pelaku usaha sektor industri UKM. Pemberdayaan UKM di berbagai daerah akan menjadi solusi jitu guna mengatasi kelesuan yang sedang melanda kondisi perekonomian nasional saat ini yang di akibatkan oleh pandemi covid-19. Hal tersebut menunjukkan bahwa UKM memiliki pengaruh yang besar terhadap perekonomian Indonesia. (Purwana et al, 2017).

Di kota Ternate Pandemi Covid-19 memiliki dampak besar pada keberlangsungan bisnis Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Berdasarkan Pengamatan Tim, sebanyak 80% pelaku UKM mengaku sudah mengalami dampak yang merugikan dari Covid-19 terhadap proses bisnisnya. Sebanyak 70% di antaranya mengalami dampak penurunan penjualan yang signifikan. Kota Ternate sebagai salah satu kota tujuan wisata di Provinsi Maluku utara memiliki banyak industri UKM. Kota Ternate memiliki potensi perkembangan UKM dengan didukung oleh wilayah yang strategis karena berada di jalur perdagangan dan pelayaran di Indonesia bagian Timur. Menurut data Dinas Koperasi dan UKM Kota Ternate Tahun 2019, daftar UMKM yang ada pada Kota Ternate mencapai 13.202- unit usaha, sebagai UKM yang terdata (Pakpahan, 2020).

Dari sisi pemerintah daerah sendiri, Dinas Koperasi dan UKM telah memberikan stimulus yang ditujukan sebagai tempat aduan bagi UKM

yang usahanya terkena dampak pandemi Covid-19 ini mulai pertengahan Mei lalu. Pendataan ini kemudian menjadi acuan dari pemerintah daerah untuk menyiapkan program-program antisipasi dampak Covid-19. Di sisi lain, pemilik usaha pun harus memutar otak untuk memastikan keuangan usahanya tetap sehat dan bisa bertahan di masa sulit ini. Ditambah lagi penerapan *social distancing* yang mengganggu aktivitas produksi dan distribusi produk UKM. Disisi lain akibat wabah, para konsumen mengalami kondisi psikologis takut tertular penyakit sehingga mengurung diri di dalam rumah. Kemudian distribusi pasokan barang mentah untuk produksi UKM juga tersendat akibat pemberlakuan penutupan wilayah dan pengurangan aktivitas pengiriman barang. UKM secara drastis mengalami penurunan dari para konsumen. Kondisi tersebut tentunya akan berdampak pada penurunan pendapatan yang secara tidak langsung mengurangi pengeluaran dan pola konsumsi mereka (Hasbullah et al, 2021).

Usaha Mekar Jaya adalah salah satu sentra UKM yang bergerak dibidang oleh-oleh khas kota Ternate yang berbahan dasar rempah-rempah khas Maluku Utara. Pada saat ini Usaha Mekar Jaya juga terkena dampak negatif dari pandemi covid-19. Selama pandemi Covid-19 Usaha Ibu Rita (Pemilik Usaha Mekar Jaya) terhimpit, penjualan menurun, dan berdampak pada penurunan pendapatan usaha akibat dari pembatasan sosial atau *social distancing* (Budastra, 2020).

Stimulus dalam bentuk pemberdayaan UKM untuk bangkit disaat krisis sangat dibutuhkan agar mampu bertahan di era pandemi saat ini. Kebijakan pemerintah dalam memberi bantuan juga perlu didampingi sehingga terwujudnya harapan dan cita-cita pemerintah dan pelaku UKM, yaitu bertahannya UKM pada gejolak ekonomi selama masa pandemi.

Berdasarkan permasalahan tersebut, perlu diadakan kegiatan pendampingan bagi pelaku UKM dalam mengelola usahanya di era pasca pandemi ini. Adapun program pemberdayaan yang ditawarkan meliputi pelatihan peningkatan skill manajerial, aspek teknologi pemasaran dan pemberian bantuan alat atau mesin yang mendukung peningkatan produksi serta pendampingan selama 3 bulan. Adanya pelatihan dan pendampingan ini diharapkan pelaku UKM dapat mengetahui pengelolaan usaha secara efektif dan efisien, memanfaatkan potensi yang dengan memaksimalkan media pemasaran dan usaha Mekar Jaya ini bisa bangkit di era pasca pandemi Covid 19.

METODE

Dalam menyelesaikan permasalahan mitra diatas diperlukan sebuah metode pelaksanaan yang efektif, yaitu metode partisipatif. Program Pemberdayaan ini memberikan fasilitasi dan transfer iptek kepada pihak mitra oleh Tim yang mempunyai kepakaran di Bidang Ekonomi Pembangunan, Manajemen Strategi dan Keuangan. Setelah ada kesepakatan antara Tim Pemberdayaan dengan pihak mitra maka metode yang dipakai berupa pendampingan dari sisi manajemen, produksi dan promosi/pemasaran. Kesepakatan tersebut diwujudkan dalam bentuk strategi yang menggunakan tahapan metode sebagai berikut: (1). Bidang Manajerial yaitu dengan melalui pendampingan peningkatan UKM diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dengan meningkatkan ketrampilan dalam proses produksi maupun peningkatan manajerial pada UKM Mekar Jaya. (2). Bidang Teknologi Pemasaran, dilakukan dengan melalui pendampingan pembuatan media promosi, iklan di media lokal (MalutPost) dan menyuplai produk di berbagai tempat yang strategis (Arasti et al, 2012).

Pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi tiga tahapan sebagai berikut:

1. Tahap perencanaan kegiatan

Tim pelaksana pada awal kegiatan datang pada lokasi UKM Mekar Jaya yang berlokasi di Kelurahan Tobolo, Selanjutnya tim pelaksana menentukan sasaran pelatihan.

2. Proses Kegiatan

Pada tahap ini peserta akan ditransfer iptek oleh tim Pelaksana dengan materi Manajemen, Optimalisasi Produksi dan Strategi Promosi yang efektif, setelah itu di lakukan evaluasi yang ditujukan untuk mengetahui tingkat pemahaman para pesertapelatihan disertai umpan balik berupa pertanyaan-pertanyaan dari para peserta yang telah mendapatkan transfer pengetahuan terkait materi pelatihan.

3. Tahap akhir kegiatan

Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruhprogram pelatihan, disamping itu Tim Pelaksana juga akan secara intensif melakukan pendampingan dan monitoring terhadap UKM Mekar Jaya tentang bagaimana perkembangan usaha yang telah dijalankan. Dan mampu meningkatkan daya saing UKM Mekar Jaya di era pandemi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan pada hari sabtu, tanggal 24 Juli 2021 di kelurahan Tobololo (Rumah Produksi UKM Mekar jaya) dengan peserta kegiatan adalah anggota kelompok UKM Mekar Jaya (Mitra) serta beberapa mahasiswa dari Universitas Terbuka.

Hasil dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) secara garis besar mencakup komponen sebagai berikut:

1. Ketercapain Tujuan Pelatihan
2. Ketercapaian Kehadiran Peserta
3. Ketercapain Target Materi yang Disampaikan
4. Kemampuan Peserta dalam memahami materi tentang Manajemen Binis UKM dan Strategi *Digital Marketing*

Ketercapaian tujuan pelatihan dengan metode pendampingan pengembangan media pelatihan secara umum sudah baik, namun keterbatasan waktu yang disediakan mengakibatkan tidak semua materi tentang optimalisasi produksi dan pemasaran digital dapat disampaikan secara detil. Namun dilihat dari hasil latihan para peserta yaitu kualitas media pelatihan yang telah dihasilkan, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan kegiatan ini dapat tercapai (Pratama, 2020).

Target Peserta Pelatihan seperti yang direncanakan sebelumnya adalah paling tidak 50% dari jumlah total anggota kelompok UKM Mekar Jaya, sesuai dengan jumlah kehadiran ada 10 anggota yang hadir dari total 15. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa target jumlah peserta dalam pelaksanaan PKM telah tercapai. Angka tersebut menunjukkan bahwa kegiatan PkM dilihat dari jumlah peserta yang mengikuti dapat dikatakan berhasil/ sukses.



Gambar 1 Suasana Pelaksanaan Kegiatan PkM

Ketercapaian target materi pada kegiatan PKM ini cukup baik, karena materi Pelatihan telah

dapat disampaikan secara keseluruhan. Materi pelatihan yang telah disampaikan adalah:

1. Manajemen Bisnis untuk UKM
2. Strategi Pemasaran Digital

Kemampuan peserta PKM dilihat dari penguasaan materi lumayan mendapatkan antusias namun waktu yang singkat dalam penyampaian materi dan kemampuan para peserta yang berbeda-beda ini yang menjadi catatan bagi Tim Pelaksana PkM Dosen Universitas Terbuka untuk melakukan pendampingan pasca pelaksanaan pelatihan. Hal ini juga disebabkan jumlah materi yang lumayan banyak hanya disampaikan dalam waktu sehari sehingga tidak cukup waktu bagi para peserta untuk memahami dan mempraktekkan secara lengkap semua materi yang telah diberikan.

Outcome yang didapat dari pelaksanaan PkM Dosen UT diantaranya adalah:

1. Dengan adanya Program Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan oleh Tim UPBJJ UT Ternate tentang Scale Up Aspek Manajerial UMKM Kota Ternate di Masa Pandemi, utamanya bagi Mitra, kegiatan ini diharapkan menjadi solusi yang berkelanjutan untuk UKM Mekar Jaya agar terbebas dari jeratan efek pandemi yang berkepanjangan, yang membuat penjualan dan pendapatan UKM Mekar Jaya berkurang signifikan.
2. Pelatihan Manajemen Bisnis untuk UKM diharapkan mempunyai efek yang berkelanjutan serta memberi motivasi kepada kelompok UKM Mekarjaya dan masyarakat sekitar pada umumnya untuk dapat melakukan optimalisasi bisnis UKM ditengah pandemi. Dengan melalui pelatihan ini mampu mewujudkan peningkatan dan optimalisasi usaha serta UKM mampu menyusun strategi pemasaran yang jauh lebih efektif, strategi pemasaran yang dimaksud adalah strategi

pemasaran dengan pendekatan inovasi teknologi.

Solusi dan Tindak Lanjut Program PKM

Solusi terhadap permasalahan untuk program PKM ini adalah mendorong Partisipasi masyarakat dalam tahap implementasi. Implementasi yang dimaksud adalah keterlibatan di dalam optimalisasi pengelolaan usaha produksi sagu jai sehingga mampu berkembang dan menjadi salah satu produk unggulan yang berasal dari kota Tidore Kepulauan.

Penyerahan Bantuan Kepada Mitra oleh Tim

Untuk rencana selanjutnya hendak dilaksanakan kegiatan lanjutan sebagai bentuk tindak lanjut atas kegiatan pengabdian yang dilaksanakan. Berupa pendampingan dan menjadikan produk-produk UKM Mekar Jaya Mempunyai (terdaftar) Hak Kekayaan Intelktual (HKI), serta mendorong pengelolaan Bisnis UKM Mekar Jaya yang efektif dan berkelanjutan di kota Ternate.

Langkah strategis selanjutnya adalah mengadakan program pengabdian yang terprogram pada semua kelompok UKM yang berada di kota yang masih terdampak efek pandemi covid-19, sehingga dampak dari program kegiatan PKM ini kedepan bisa lebih luas dalam meningkatkan taraf kesejahteraan kelompok-kelompok UKM di Kota Ternate secara menyeluruh. Kemudian, dilakukan sebuah penelitian yang berdasar dari program PKM ini sehingga kedepan Tim memperoleh data yang lebih akurat dalam pengambilan keputusan dan membuat rekomendasi yang tepat untuk *Scale Up Aspek Manajerial* UKM Kota Ternate. Selanjutnya, demi terwujudnya tujuan bersama dalam *Scale Up Aspek Manajerial* UKM, maka sinergi antara pemerintah dan pelaku UKM di

Kota Ternate harus terprogram dan terukur demi hasil yang berkelanjutan dari tahun ke tahun.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) Dosen Universitas Terbuka pada UKM Mekar Jaya di Kelurahan Tobololo Kota Ternate, dari hasil pengamatan dilapangan dapat disimpulkan bahwa UKM Mekar Jaya memiliki banyak potensi yang bisa dikembangkan. Terutama pada produk berbahan dasar rempah-rempah asal kota ternate, seperti buah pala dan cengkeh, Potensi ini masih sangat mengkin dikembangkan melalui program pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan. Melalui Program PkM Dosen Universitas Terbuka yang dilaksanakan ini meningkatkan pemahaman Mitra dalam menajalankan bisnisnya walaupun ditengah pandemi covid-19, Mitra juga bisa merumuskan strategi marketing dengan pendekatan digital (Pemasaran Digital). Pelatihan pada kegiatan PKM ini memberikan solusi terkait aspek manajerial yang berkelanjutan dalam pengelolaan UKM serta aspek pemasaran dengan memanfaatkan media sosial yang ada untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan mitra.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami (Tim PkM) samapaikan kepada Mitra UKM Mekar Jaya dan Pemerintah Kelurahan Tobololo Kota Ternate serta Universitas Terbuka atas dana Hibah Pengabdian kepada Masyarakat. Semoga kegiatan ini bisa berdampak langsung kepada UKM Mekar Jaya untuk keluar dari masalah yang di alami karena situasi Pandemi Covid-19 yang belum selesai sampai saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arasti, Fayarjani, Dan Imanipour. 2012. "A Study Of Teaching Methods In Enterpreneurship Education For Graduate Students" Vol. 2, No. 1
- Asnawi., &Wiratmanto. (2016). Penyajian Olahan Bandeng Untuk Memperluas Penjualan UMY, Yogyakarta
- Budastra, I. K. (2020). Dampak Sosial Ekonomi Covid-19 Dan Program Potensial Untuk Penanganannya: Studi Kasus Di Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Agrimansion*, 21(1), 48-57
- Hasbullah, R., Surahman, M. Lesmana, R. (2021). Peran Digital Marketing Dan Manajemen Keuangan Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan UMKM Yang Berdampak Pada Kesejahteraan Masyarakat Di Tengah Pandemi Covid 19. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 2(2).
- Pakpahan, A. K. (2020). Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 59-64.
- Pratama, Rheza. 2020. Pengantar Manajemen. Yogyakarta: Depublish
- Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 1-17.
- Sulaksono, J. (2020). Peranan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Desa Tales Kabupaten Kediri. *Generation Journal*, 4(1), 41-47.
- Tyas Sari, R. (2020). Analisis Lingkungan Manajemen Dalam Pengembangan Bisnis. *Journal Of Entrepreneurship, Management And Industry (JEMI)*, 3(3), 117-122.