



PEMBERDAYAAN MODEL BISNIS DAN ASPEK SOSIAL UMKM TEKSTIL KEMBANG JEPUN UNTUK BERTAHAN HIDUP DAN BERKELANJUTAN

Oleh

Mellyna Oktaviani¹, Felicia Katan²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

E-mail: ¹mellynaoktaviani11@gmail.com

Article History:

Received: 11-05-2022

Revised: 09-05-2022

Accepted: 15-06-2022

Keywords:

Pandemi, re-desain model bisnis, manajemen strategis, pengembangan usaha

Abstract: Munculnya pandemic virus corona atau covid-19 melumpuhkan aktivitas semua kalangan masyarakat dimana sangatlah berpengaruh pada sektor perekonomian. Maka kami tertarik melakukan sosialisasi dan pelatihan kepada salah satu kewirausahaan UKM didaerah Kembang Jepun, Surabaya. Tujuan kita disini adalah meredesain model bisnis UD Jaya Raya dalam lebih meningkatkan kinerja operasional usahanya untuk lebih berkelanjutan dalam menyikapi kendala selama pandemi covid-19. Metode yang kami lakukan adalah membantu proses re-desain manajemen strategis, Dimana pendampingan ilmu pengetahuan dan teknologi agar mitra dapat mengembangkan usahanya dengan jangkauan yang semakin luas.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

UMKM merujuk pada aktivitas usaha yang didirikan oleh masyarakat, baik berbentuk usaha perorangan maupun badan usaha. Dalam perekonomian Indonesia, UMKM merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dan terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi (Ulfah, 2016). Melihat perkembangan UMKM yang begitu pesat tersebut, maka otomatis persaingan di antar UMKM serta perebutan pangsa pasar juga semakin ketat. Oleh karena itu, UMKM membutuhkan strategi bisnis atau manajemen strategi yang tepat agar UMKM tersebut dapat bertahan dan berkembang menjadi lebih baik lagi. Manajemen strategi adalah serangkaian aktivitas yang disertai dengan perencanaan yang dilakukan oleh seorang manajer untuk melakukan pengembangan sebuah organisasi agar dapat berkompetisi dan berkembang untuk mencapai tujuan organisasi.

Kejadian munculnya pandemi virus corona atau covid-19 mampu melumpuhkan aktivitas semua kalangan masyarakat yang dilakukan di luar rumah. Pandemi ini mempunyai pengaruh yang sangat signifikan di berbagai tatanan kehidupan manusia saat ini. Pembatasan berskala besar yang dilakukan oleh pemerintah untuk mengurangi penyebaran dari virus corona sangatlah berpengaruh pada sektor perekonomian. Sejumlah besar tenaga kerja harus kehilangan pekerjaan, pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) terutama berskala mikro tak lagi memiliki modal untuk usaha. Penutupan UMKM sebagai dampak tak langsung dari pembatasan berskala besar dan stay at home membuat UMKM terpuruk karena tidak dapat melakukan usaha dan modal terpakai untuk keperluan sehari-hari.



UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Dimana sektor ini mampu meningkatkan pendapatan per kapita atau Produk Domestik Bruto (PDB) masyarakat karena mampu menyerap tenaga kerja yang cukup banyak. UMKM merupakan benteng pertahanan ekonomi nasional sehingga bila sektor tersebut diabaikan sama artinya tidak menjaga benteng pertahanan Indonesia (Suryadharma Ali, 2008). Dikarenakan adanya pandemi Covid – 19, pembatasan kegiatan di luar rumah sangatlah berpengaruh terhadap usaha UMKM. Maka kami tertarik melakukan sosialisasi dan pelatihan kepada salah satu kewirausahaan UKM di daerah Kembang Jepun, Surabaya. Karena kami melihat adanya potensi UD Jaya Raya untuk dapat bertahan di masa pandemi ini. Dimana barang yang dipasarkan merupakan kebutuhan pokok sehari – hari yang pasti digunakan masyarakat.

Permasalahan dan Kebutuhan Mitra

Rumusan permasalahan dan kebutuhan mitra UD Jaya Raya dalam hal ini adalah penjualan yang mengalami penurunan di masa pandemi ini sejak dilakukannya PPKM oleh pemerintah. Dan ada beberapa aspek yang harus dikembangkan secara mendalam pada UD Jaya Raya, maka dari itu perlu dilakukan pembenahan pada aspek pelanggan, pengembangan produk/proposisi nilai, pola hubungan dan saluran pendistribusiannya, serta perampingan dalam operasional dan perluasan kerjasama.

Tujuan Kegiatan

Tujuannya adalah untuk memberikan solusi terhadap permasalahan tersebut, utamanya dalam hal perumusan kembali manajemen strategik UD Jaya Raya. Secara mendetail yang perlu menjadi tujuan adalah sebagai berikut:

1. Melakukan tahapan diagnosis atas rumusan strategi mitra UD Jaya Raya sejauh ini dalam menjalankan operasional usahanya selama masa pandemi covid-19;
2. Menganalisis dan mensintesis hasil proses diagnosis model bisnis UD Jaya Raya untuk proses re-desain manajemen strategik yang baru;
3. Meredesain model bisnis UD Jaya Raya dalam lebih meningkatkan kinerja operasional usahanya untuk lebih berkelanjutan dalam menyikapi kendala selama pandemi covid-19;
4. Menguji dan sekaligus melakukan perbaikan atas perumusan manajemen strategik yang baru dari UD Jaya Raya.

Manfaat Kegiatan

Manfaat yang diperoleh antara lain:

- Para pelaksana akademik dapat memperoleh wawasan dan pengalaman praktis yang baru, khususnya dalam penerapan keilmuan mengenai manajemen strategik atas pengembangan UMKM yang terkendala selama pandemi covid-19.
- Mitra program diharapkan juga memperoleh sumbangsih nyata yang memampukan dirinya untuk melihat lebih dalam perihal potensi sekaligus juga kelemahan yang mendorongnya untuk bertumbuh melalui pendekatan manajemen strategik yang baru

METODE

Metode yang kami lakukan adalah membantu proses re-desain manajemen strategis. Pertama kegiatan yang kami lakukan adalah pembekalan materi. Kedua kegiatan pembinaan dimana membantu menginstall aplikasi yang digunakan sebagai alat untuk



mengembangkan usaha lebih baik lagi. Ketiga kegiatan berkelanjutan dimana mitra melakukan pengaplikasian sendiri dengan aplikasi yang sudah kami bimbing selama ini. Berikut ini merupakan rincian kegiatan yang dilakukandapat dilihat pada **Tabel 1**.

Tabel 1. Metode Pelaksanaan Program

Sumber : Hasil analisis

No	Program	Implementasi
1	Training	Berisi tentang kegiatan pembinaan dengan karyawan mitra, pengaplikasian e-commerce, mempratekkan contoh penggunaan software akuntansi, penggunaan sosial media sebagai alat untuk pemasaran.
2	Evaluation	Mitra mencoba sendiri melakukan pengaplikasian e-commerce dan social media, dimana berusaha untuk mencari inspirasi bagaimana menarik pelanggan.
3	Sustainable	Melakukan monitoring terhadap pengaplikasian e-commerce dan sosial media.

Teknik Penyuluhan

Melakukan penyuluhan bagaimana mengembangkan usaha di masa pandemi ini yang membuat dampak yang sangat besar pada mitra. Perumusan manajemen strategik menjadi tema utama yang pada akhirnya membangun profil pelanggan dan proposisi nilai yang baru. Dari sini dilanjutkan kepada perumusan model bisnis yang baru. Teknik penyuluhan dilakukan dengan metode simulasi, dikarenakan mitra belum gemar dengan aplikasi e-commerce dan software akuntansi.

Pelatihan

Pelatihan merupakan proses implementasi dari materi yang telah diberikan dalam kegiatan penyuluhan. Kami melakukan pelatihan seminggu sekali kepada mitra. Dari membuat toko secara online hingga bagaimana melakukan pemasaran dengan memanfaatkan sosial media. Serta cara penginputan data menggunakan software akuntansi. Kegiatan pelatihan dilakukan satu minggu sekali atau jika mitra membutuhkan bantuan pasti kami akan membantu.

Pendampingan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi

Pelatihan yang kami lakukan sekarang ini merupakan pendampingan ilmu pengetahuan dan teknologi. Dalam kegiatan pendampingan berisi tentang kegiatan monitoring, pembuatan toko online, penggunaan sosial media. Kegiatan ini dilakukan agar dapat meningkatkan pendapatan usaha mitra. Mengikuti perkembangan jaman saat ini yang semua dipermudah dan jalan keluar dalam menghadapi pendapatan yang menurun akibat pandemic covid - 19.

HASIL

Kegiatan dan hasil yang dicapai:

1. Mitra memulai berjualan online shop sehingga pendapatan meningkat, karena pelanggan tidak harus mendatangi toko untuk mencari barang hanya dengan memesan lewat aplikasi online pada jam operasional yang bebas.
2. Memulai pemasaran melalui media sosial media (seperti: Instagram, facebook)
3. Mitra dengan mudah melakukan pembukuan menggunakan software seperti accurate karena sebelumnya menggunakan manual sehingga tidak efisien. Contoh yang dulu pencatatan stock secara manual dan sekarang dengan sistem program sangat memudahkan mitra.

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan selama 4 bulan



dengan melihat indikator keberhasilan jangka pendek. Potensi hasil yang diperoleh dari hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dapat dilihat pada Tabel berikut ini :

No.	Ruang Lingkup	Potensi Hasil
1	Sosial	Keberlanjutan program agar ketika pelaksanaan kegiatan selesai mitra memiliki kemampuan untuk dapat menjalankan online shop dan program accurate sesuai pelatihan yang diberikan.
2	Ekonomi	Mitra dapat memanfaatkan online shop tersebut untuk meningkatkan penjualan sehingga meningkatkan income bagi mitra.
3	Pendidikan	Menambah wawasan kepada mitra sehingga mampu memahami teknologi tepat guna dalam menyelesaikan permasalahan yang ada pada mitra.
4	Potensi pengembangan usaha	Terciptanya efisiensi yang memudahkan mitra dengan melakukan analisis kondisi mitra karena masih dalam tahap pengembangan.

KESIMPULAN

Dapat disimpulkan setelah 4 bulan ini kami melakukan program ini dengan menganalisis dan mensintesis hasil proses diagnosis model bisnis UD Jaya Raya untuk proses re-desain manajemen strategik yang baru. Kemudian meredesain model bisnis UD Jaya Raya dalam lebih meningkatkan kinerja operasional usahanya untuk lebih berkelanjutan dalam menyikapi kendala selama pandemi covid-19. Mitra kami mengalami perkembangan dalam segi teknologi karena mulai menerima teknologi dimana memanfaatkan e-commerce sebagai alat untuk berjualan online sehingga mitra dapat mengalami peningkatan penjualan karena menerima dua pemasukan yaitu secara online dan offline. Lalu untuk pembukuan yang sebelumnya dilakukan secara manual sekarang sudah menggunakan software seperti Accurate sehingga mempermudah dalam mengolah data dan mencari data. Dimana sistem komputer akuntansi yang teratur akan memudahkan mitra dalam mengatur laporan keuangannya dan sistem manajemennya. Kemudian mitra juga memperluas pemasarannya dengan memanfaatkan social media untuk memperluas jangkauan usahanya.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Terima kasih kepada para dosen Universitas Widya Kartika, yang telah membimbing kami khususnya pengampu mata kuliah Manajemen Strategik sehingga hasil dari pengabdian masyarakat ini dapat membuka wawasan kami dan membantu UMKM yang menjadi mitra kami mempelajari model bisnis baru dari hasil analisis yang kami lakukan.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Suryadharma Ali. (2008). UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), 2(2). Retrieved from <http://eprints.ums.ac.id/62177/3/BAB%20I.pdf>
- [2] Ulfah. (2016). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), 1(1). Retrieved from <http://eprints.umpo.ac.id/6811/3/BAB%20II.pdf>