

**STRATEGI IMPLEMENTASI UMKM PADA ERA
NORMAL BARU PADA USAHA PERCETAKAN EVER
THREE DI JL.KP. JAWA DALAM IV NO. 17 KP. JAO, KEC.
PADANG BARAT, SUMATERA BARAT**

Hikmal Maulana¹, Indah Rosiani², Irvan Nurkarim³, Habib Dzikri⁴, Ramdani Bayu Putra⁵

^{1,2,3,4,5}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Putra Indonesia YPTK Padang
e-mail: ¹maulanahikmal35@gmail.com , ²indahrosiani02@gmail.com , ³irvan2935@gmail.com ,
⁴hdzikri71@gmail.com, ⁵ramdhani_bayu@upiptk.ac.id

Abstrak

Project Based Learning (PBL) ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan berpikir secara kritis dari mahasiswa atau peserta didik dalam memutuskan sesuatu atau masalah. Problem Based Learning ini digunakan untuk membantu mahasiswa atau peserta didik memahami dan mengetahui model pembelajaran yang mengutamakan seberapa aktif peserta didik dalam selalu berpikir kritis dan selalu terampil dihadapkan pada penyelesaian suatu permasalahan. Hasil dari PBL ini menunjukkan bahwa dengan sosialisasi dan memberikan pembelajaran kepada mahasiswa atau peserta didik untuk bersosialisasi dan mengetahui penyelesaian masalah dalam menerapkan strategi SDM marketing UMKM pada era normal baru terhadap UMKM Percetakan Ever Three dan memberikan motivasi terhadap karyawan agar kualitas produksi meningkat. Serta Kegiatan PBL ini diharapkan juga berdampak terhadap peningkatan wawasan, keterampilan dan pemahaman pemilik usaha terhadap cara menjadikan kinerja yang berkualitas.

Kata kunci: Bisnis, Pembelajaran dan Penyelesaian

Abstract

This Project Based Learning (PBL) aims to improve the critical thinking skills of students or students in deciding something or a problem. Problem Based Learning is used to help students or students understand and know learning models that prioritize how active students are in always thinking critically and are always skilled in dealing with solving a problem. The results of this PBL show that by socializing and providing learning to students or students to socialize and find out how to solve problems in implementing HR strategies for rattan wood businesses (Ever Three) and provide motivation for employees so that production quality increases. It is also hoped that this PBL activity will have an impact on increasing the insight, skills and understanding of business owners on how to produce quality performance.

Keywords: Bussiness, Learning and completion

PENDAHULUAN

Mungkin banyak orang belum menyadari bahwa adanya UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) berperan besar dalam kehidupan kita sehari-hari sebagai rakyat negara Indonesia. Melekatnya eksistensi UMKM sudah ada di lingkungan sekitar kita sejak dahulu kala. Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM, sekitar 98,7% usaha di Indonesia merupakan usaha mikro. Sehingga hal ini berpengaruh terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia hingga 36,82%. Sektor UMKM di Indonesia terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, mendefinisikan UMKM sebagai Usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

Adapun tujuan dari UMKM adalah menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka meningkatkan perekonomian nasional. Tidak heran apabila UMKM menjadi salah satu bagian yang paling inti dan krusial dalam mempengaruhi berjalannya roda perekonomian di Indonesia. Memasuki tahun 2020, seluruh lapisan masyarakat di dunia sedang menghadapi satu permasalahan besar yang mempengaruhi tatanan hidup dari segala sektor, yaitu adanya pandemi virus COVID-19. Indonesia tak luput dari ganasnya rantai siklus virus ini.

Di Indonesia, pada November 2020 sudah tercatat sebanyak lebih dari 460 ribu kasus yang terkonfirmasi positif di Indonesia. Adanya kebijakan pengurangan aktivitas di luar rumah dengan program 'stay at home' berpengaruh terhadap sektor perekonomian secara signifikan, termasuk kepada para pelaku UMKM karena terbatasnya akses untuk berwirausaha secara offline atau melalui toko fisik dimana konsumen harus mengunjungi secara langsung UMKM ini.

Adanya kebijakan ini menyulitkan para penjual maupun konsumen untuk bertatap muka secara langsung. Beruntung dengan di era sekarang ini hidup kita sudah erat dengan globalisasi dan kemajuan yang pesat dalam bidang teknologi. Hal ini dikarenakan dengan kemudahan mengakses komunikasi yang dapat mengikis ruang dan waktu, sehingga orang dari seluruh dunia dapat berinteraksi dengan mudah melalui internet, termasuk interaksi jual beli antara penjual dan pembeli.

Hal ini sebenarnya sudah banyak diterapkan oleh banyak penjual termasuk para UMKM di tahun sebelumnya, namun penggunaan internet sudah makin menjamur di tahun 2020 ini menyusul akibat dari pandemi COVID 19 yang mengharuskan semua orang untuk berada dirumah. Melakukan aktivitas jual-beli secara online melalui e-commerce, penerapan marketing secara digital menjadi suatu kebiasaan baru yang harus dikuasai oleh UMKM pada masa sekarang dimana kita telah memasuki era normal baru demi tetap bertahan.

Dengan menggunakan media sosial, para pelaku UMKM dapat meningkatkan penjualan mereka. Selain memperoleh keuntungan yang lebih, mereka juga dapat lebih intens untuk melakukan komunikasi dengan para pelanggan. Sehingga, dengan kritik dan saran yang disampaikan para pelanggan, pelaku UMKM dapat mengembangkan bisnis yang mereka jalankan. Terlebih melalui tatanan kehidupan yang baru dimana terjadi perubahan besar pada lapisan masyarakat di seluruh dunia.

Disesuaikan dengan perkembangan teknologi yang saat ini sudah maju, maka online marketing perlu untuk diterapkan agar UMKM bisa bertahan dan semakin berkembang di masa pandemi. Selain peningkatan laba, kesejahteraan UMKM terlebih dalam masa pandemi ini patut untuk diperhatikan melalui pemanfaatan media yang sudah banyak digandrungi oleh masyarakat. Dan juga sebagai penyesuaian agar UMKM bisa berjalan meski dalam masa pandemi untuk menguatkan perekonomian bangsa sehingga resesi yang parah tidak terjadi dan perekonomian negara bisa pulih seperti semula. Sehingga bagaimana peran penerapan strategi online marketing pada era normal baru bagi UMKM untuk mampu bertahan dan terus berkembang.

Jadi, Project Based Learning adalah model pembelajaran yang menjadikan Mahasiswa/I sebagai subjek atau pusat pembelajaran, menitikberatkan proses belajar yang memiliki hasil akhir berupa produk. Artinya, Mahasiswa/I diberi kebebasan untuk menentukan aktivitas belajarnya sendiri, mengerjakan proyek pembelajaran secara kolaboratif sampai diperoleh hasil berupa suatu produk. Itulah mengapa kesuksesan pembelajaran ini sangat dipengaruhi oleh keaktifan Mahasiswa/I.

Jadi Project Based Learning adalah model pembelajaran berupa tugas nyata seperti kerja proyek, berkelompok, dan mendalam untuk mendapatkan pengalaman belajar yang bermakna. PBL pada penelitian kali ini tentang bagaimana penerapan strategi sdm online marketing UMKM terhadap usaha kayu rotan Adit Furniture, Mahasiswa/I dituntut untuk belajar, mencari solusi atau masalah dari penelitian yang ada, misalnya pada usaha kayu rotan ini, penerapan strategi yang bagus untuk era saat ini setelah mengalami 2 tahun masa pandemi covid-19 adalah dengan cara memakai strategi online marketing yang memasarkan produk atau barang di media social agar mendapat keuntungan 2 kali lipat.

METODE

Metode: Menurut Anugrah (2020), efektifitas terhadap online marketing merupakan suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target yang telah dicapai oleh suatu manajemen dimana yang diatur disini menggunakan pemasaran secara digital. Saat ini telah banyak perusahaan yang memilih media online sebagai metode pemasarannya. Beberapa media yang sering digunakan adalah facebook, twitter, instagram, dan lain-lain. Dengan menggunakan media tersebut perusahaan akan bisa mencapai target pasar mereka. Dengan memanfaatkan media sosial, masyarakat bisa menambah wawasan terkait pengetahuan yang mereka tekuni tanpa membuang banyak waktu. Banyak perusahaan yang memanfaatkan hal ini untuk memasarkan produk yang mereka jual.

Dengan kecenderungan masyarakat yang lebih memilih menghabiskan waktu dengan menggeli media sosial, perusahaan akan dengan mudah mencapai target yang mereka tentukan. Salah satunya adalah dengan penelitian yang dilakukan oleh Setiawati dan Widyartati (2017). Penelitian tersebut dilakukan untuk menguji pengaruh strategi pemasaran online terhadap peningkatan laba UMKM. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran online berpengaruh positif terhadap laba UMKM di Jawa Tengah. Dari hasil penelitian tersebut para pelaku UKM telah menggunakan media sosial dalam proses komunikasi.

Media sosial merupakan sarana komunikasi yang efektif, dengan sarana tersebut para pelaku UKM dapat meningkatkan pangsa pasar serta membantu keputusan bisnis. Kesenjangan diantara kedua penelitian ini adalah untuk penelitian Anugrah (2020) membahas lebih kepada efektifitas penerapan online marketing pada masa terjadinya perubahan situasi dimana diterapkannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dampak dari Corona Viruses Disease 2019 (COVID19).

Metode Project Based Learning

Kegiatan Project Based Learning (PBL) kepada usaha ini dilakukan dengan pendekatan sosialisasi kepada pemilik usaha tempe berkah untuk penerapan, pembelajaran pelatihan dan meningkatkan tingkatan kualitas produksi usahanya dengan menggunakan sosialisasi yang ada. Implementasi kegiatan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Persiapan.

Acara persiapan mencakup beberapa prosedur:

- a) menyiapkan bahan
- b) Inspeksi tempat

- c) minta izin
- d) Proses Proposal dan Persetujuan Tempat Pekerjaan Umum (PKM) untuk Pemilik usaha kayu dan rotan.

2. Screening

Setelah melakukan persiapan secara maksimal, langkah selanjutnya adalah menyaring pelamar. Ada beberapa cara untuk menyelesaikan tugas :

- a) Menyiapkan kegiatan yang akan dilakukan di Pengabdian kepada Masyarakat (PKM).
- b) Memastikan semua alat-alat siap dibawa ke lokasi.
- c) Memastikan semua kebutuhan acara seperti transportasi, buah tangan dan spanduk.
- d) Implementasi Kegiatan.

Kegiatan tersebut terkait dengan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dijadwalkan dalam waktu tertentu. Rencana kegiatan yang ada sudah memuaskan.:

- a) Pengenalan Anggota Pengabdian kepada Masyarakat (PBL) kepada karyawan dilokasi.
- b) Penyajian Materi.
- c) Sosialisasi dan wawancara untuk penerapan pelatihan dan meningkatkan tingkatan kualitas produksi kepada pemilik usaha.
- d) Penutup (Dokumentasi dan Administrasi) Proses pelatihan oleh dosen yang melakukan pengabdian masyarakat dilakukan selama 180 menit (3 Jam). Dalam pelatihan ini, tim pengabdian juga mengadakan diskusi singkat, tanya jawab.

3. Evaluasi

Kegiatan ini bagian penting untuk menjadi inovasi dan perbaikan secara terus menerus di masa mendatang, sehubungan dengan capaian atau keterbatasan yang masih ada pada saat pelaksanaan Project Based Learning (PBL).

Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan Project Based Learning (PBL) yang dilakukan pada usaha Percetakan Ever Three berjalan dengan baik dan lancar. Kegiatan ini bertujuan: 1) Meningkatkan kemampuan peserta didik dalam memecahkan masalah proyek. 2) Memperoleh kemampuan dan keterampilan baru dalam pembelajaran. 3) Membuat peserta didik lebih aktif dalam memecahkan masalah proyek yang kompleks dengan hasil produk nyata.

PBL dengan tema Strategi Implementasi UMKM Percetakan Ever Three. Dengan menerapkan cara berpikir yang kritis, keterampilan menyelesaikan masalah, dan memperoleh pengetahuan mengenai problem dan isu-isu riil yang dihadapinya.

Pembelajaran ini telah dilaksanakan pada bulan April 2023 bertempat UMKM Percetakan Ever Three yang beralamat di Kp. Jawa Dalam Padang, Sumatera Barat. Kegiatan ini dihadiri oleh pemilik dan karyawan UMKM serta beberapa orang mahasiswa. Kegiatan ini kami bagi menjadi 3 sesi:

- 1. Sesi pemberian materi
- 2. Sesi tanya jawab
- 3. Sesi praktik.

Kesimpulan

Berdasarkan Project Based Learning yang sudah dilaksanakan, mulai dari persiapan pertanyaan, menyusun, dan membuat jadwal dan implementasi kegiatan, dapat disimpulkan bahwa pembelajaran yang dilakukan di UMKM Percetakan Ever Three ini sangat membantu UMKM dalam meningkatkan kualitas produk karyawan UMKM dan meningkatkan pendapatan UMKM tersebut. Ketika kualitas produk meningkat, maka meningkat pula pendapatan dan jumlah produksi dari UMKM Percetakan Ever Three setiap bulannya. Dengan adanya peningkatan produksi setiap bulan, hal ini akan berdampak positif kepada pendapatan dari UMKM Percetakan Ever Three, Maka kesejahteraan karyawan dapat meningkat pula. Kesimpulannya setiap perusahaan atau UMKM harus memperhatikan SDM untuk dapat mendukung dan bertumbuhnya suatu UMKM menjadi perusahaan yang besar nantinya.

Saran

Adapun saran penulis terhadap penyelenggaraan Usaha Percetakan Ever Three adalah :

- a. Sebaiknya lebih gencar lagi dalam mengembangkan dan mempromosikan Percetakan melalui berbagai media yang tersedia saat ini.
- b. Pengelola juga dapat menghimbau dan meminta masyarakat sekitar terkhusus muda mudi untuk mempromosikan di media sosial sehingga dapat menarik para masyarakat untuk mencetak data-data mereka ke UMKM tersebut.

Daftar Pustaka

- Anugrah, R. J. (2020). Efektifitas Penerapan Strategi Online Marketing oleh UMKM dalam masa Perbatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Corona Viruses Disease 2019 (COVID-19). *MANOVA (Jurnal Manajemen dan Inovasi)*, 2(2).
- Aristawidia, Ifah Bunga. (2018). Kajian Literatur Penerapan Strategi Branding Bagi Kemajuan UMKM Di Era Digital. *Jurnal Manajemen dan Inovasi (MANOVA) Volume 1 Nomor 2*. Badan Pusat Statistik, (2020). Agustus 2020
- GOBIZ : Tips Berbisnis. (2019). Apa Itu UMKM? Dan 10 Contoh Peluang Usahanya. gobiz.co.id (https://gobiz.co.id/pusat-pengetahuan/apa_ituumkm/3/. Diakses pada tanggal 15 November 2020)
- Indonesia, D. (2022, November 22). Volume Penjualan Kopi Di Indonesia. Retrieved April 29, 2023, from Data Indonesia: <https://dataindonesia.id/agribisnis-kehutanandetail/volume-penjualan-kopi-siap-minimum-indonesia-naik-32-pada-2022>
- Meliana S., & Dhyah H.,(2013). Pengelolaan dan pengembangan usaha jasa desain interior pada UD.XYZ di Surabaya
- Nisak, Zuhrotun. 2013. “Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif”. *Jurnal Ekonomi* 4.
- Purhantara., Wahyu.,(2010). Metode penelitian kualitatif untuk bisnis Yogyakarta: Graha Ilmu
- Rangkuti. (2006). Analisis SWOT teknik membedah kasus. jakarta: PT. Gramedia.Kotler dan Armstrong. 2008. Prinsip-Prinsip Pemasaran 2. (edisi 12). Jakarta: Erlangga
- S.E., M. L., & S.M, N. S. (2021). Menentukan Strategi Pemasaran Pada Pandemi Covid-19. Yogyakarta: Grub Penerbitan CV Budi Utama.
- Jayani, Dwi Hadya. (2020). Pemerintah Beri Stimulus, Berapa Jumlah UMKM di Indonesia?. databooks.katadata.co.id.(<https://databooks.katadata.co.id/datapublish/2020/04/08/pemerintah-beri-stimulus-berapa-jumlah-umkm-diindonesia>. Diakses pada tanggal 18 November 2020).