

**Pengabdian Masyarakat Pada Pemilik Usaha Kecil
Di Kelurahan Suka Mulya Kecamatan
Sematang Borang**

Retno Budi L¹, Herry Widagdo², Faradila Meirisa³, Charisma Ayu P.⁴ Kardinal

Program Studi Manajemen, STIE MDP

E-mail: retno@mdp.ac.id¹, herry@mdp.ac.id²,

faradila@mdp.ac.id³, charisma@mdp.ac.id⁴, kardinal@mdp.ac.id⁵

Abstrak: Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat adalah untuk memberikan pemahaman, serta wawasan kepada peserta pelatihan tentang pentingnya inovasi produk pertanian dan strategi promosi untuk peningkatan penjualan dan keberlanjutan usaha. Selain itu juga memberikan informasi tentang berbagai alternatif sumber permodalan bagi usaha kecil. Dalam upaya agar tujuan dan manfaat/target dapat tercapai maka mekanisme pelaksanaan kegiatan pengabdian dibagi menjadi empat tahap yaitu tahap persiapan, tahap analisis situasi dan permasalahan, tahap solusi permasalahan dan tahap implementasi kegiatan. Pendekatan yang digunakan untuk setiap tahap adalah partisipatif yang dilaksanakan dengan observasi, wawancara dan FGD. Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah petani dapat melakukan inovasi pada produk hasil pertanian sehingga akan dapat diciptakan produk inovatif olahan dari jagung, lengkuas dan melon; mampu merencanakan strategi promosi dengan menjalin kerjasama dengan berbagai pihak serta memanfaatkan teknologi dan mampu merencanakan pengembangan usaha dengan menggunakan alternatif sumber permodalan.

Kata kunci: *coaching*; inovasi produk, strategi pemasaran; alternatif sumber permodalan

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada hampir setiap negara menduduki posisi yang penting dan strategis dalam perekonomian. Dalam perekonomian Indonesia, UMKM telah membuktikan perannya baik dari jumlah unit usaha, kemampuan dalam penyerapan tenaga kerja, dan kontribusinya yang cukup besar dalam Produk Domestik Bruto (PDB) (Lestari et al., 2018).

Namun menurut Kuncoro dalam Lestari, 2018 UMKM menghadapi berbagai permasalahan spesifik antara lain: belum menerapkan sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik serta belum mampu menyusun proposal dan

studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman bank maupun modal ventura.

Permasalahan yang sama juga dialami oleh usaha mikro kecil di Kelurahan Suka Mulya Kecamatan Sematang Borang. Sebagian pemilik Usaha Kecil ini juga merupakan pemilik kebun Melon, Pemilik Kebun lengkuas (Laos) dan Jagung ungu yang merupakan tanaman hasil kebun yang dibudidayakan di Kelurahan Suka Mulya.

Permasalahan yang dihadapi adalah belum adanya nilai tambah pada produk hasil kebun seperti melon maupun lengkuas. Hasil kebun berupa buah melon, lengkuas dan jagung belum diolah menjadi produk yang bernilai tambah. Hasil kebun akan

Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

memiliki nilai tambah dan dapat menambah pendapatan keluarga jika diolah menjadi produk yang inovatif. Permasalahan lain adalah sulitnya mendistribusikan hasil kebun. Misalnya jagung ungu yang telah diinovasikan menjadi tepung jagung, pemilik usaha kesulitan untuk mendistribusikan produk tersebut. Pada akhirnya perputaran produk menjadi lambat dan dapat merugikan pedagang.

Permasalahan lain adalah kurangnya informasi tentang sumber permodalan untuk UKM. Pemilik Usaha hanya mengetahui sumber modal dari bank saja. Pemilik UKM mengeluhkan bagaimana bisa mendapatkan akses sebagai sumber permodalan karena mereka membutuhkan peralatan dan modal kerja.

Dengan melihat pada kondisi di atas, penulis terdorong untuk memberikan pengetahuan dengan mengadakan kegiatan pengabdian masyarakat di Kelurahan Suka Mulya mengenai kreativitas dan inovasi produk olahan serta strategi alternatif sumber permodalan pada usaha kecil.

Tujuan kegiatan pengabdian adalah pertama, untuk memberikan pengetahuan dan wawasan kepada pemilik kebun jagung ungu, melon, labu dan lengkuas untuk dapat memahami pentingnya inovasi hasil pertanian dan strategi pemasaran demi peningkatan penjualan dan keberlanjutan usaha. Kedua untuk memberikan tambahan informasi tentang berbagai alternatif sumber permodalan bagi Usaha Kecil.

2. METODE PELAKSANAAN

Sasaran atau subyek dalam kegiatan pengabdian kali ini adalah pelaku UMKM di Kelurahan Suka Mulya, dimana mayoritas adalah sebagai petani sekaligus menjual hasil kebun berupa lengkuas, buah melon dan jagung.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Kecamatan Suka Mulya Kecamatan Sematang Borang, sebagai berikut:

Hari/Tanggal : Sabtu, 24 Oktober 2020

Tempat/Lokasi : Jalan Sunarman No. 1
Sukamulya 30161

Waktu : Pukul 09.00 s/d 16.00

Peserta : Pemilik sekaligus pedagang jagung, melon dan lengkuas.

Kegiatan pengabdian masyarakat terbagi menjadi empat tahap, yaitu:

- Tahap persiapan

Pada tahap persiapan beberapa kegiatan yang dilakukan oleh tim pelaksana kegiatan adalah meliputi sosialisasi dan survey ke lokasi dan pemilik kebun sekaligus pemilik usaha tentang maksud, tujuan, manfaat serta teknis pelaksanaan kegiatan pengabdian. Kemudian dilanjutkan dengan penyusunan proposal kegiatan serta berbagai kelengkapan administratif lainnya seperti surat tugas.

Hal lain yang sangat penting untuk dipersiapkan adalah materi pelatihan yang terdiri dari dua topik, yakni strategi inovasi produk dan strategi pemasaran. Topik kedua adalah alternatif strategi pembiayaan UMKM.

- Tahap analisis situasi dan permasalahan

Subyek atau sasaran dalam kegiatan pengabdian adalah para pemilik kebun melon jagung dan lengkuas. Dari tahap survey yang telah dilakukan dapat dianalisis permasalahan bahwa para pemilik kebun hanya menjual hasil kebun kepada pembeli yang datang pada saat panen atau pada reseller.

Hasil panen memang terkadang bisa habis namun terkadang tersisa. Harga jual produk pertanian sangat murah di pasar seperti contohnya lengkuas yang dipasarkan di Pasar Induk dengan harga Rp 5000 /kg, serta jagung ungu dijual 10.000/ kg.

- Tahap Solusi Permasalahan
Dengan adanya potensi hasil kebun yang melimpah diperlukan suatu inovasi untuk mengolah produk mentah menjadi produk olahan yang memiliki nilai tambah. Selain bertujuan memiliki nilai tambah, dan nilai jual lebih juga pada akhirnya dapat meningkatkan penghasilan usaha, Maka diperlukan pemahaman dan pelatihan tentang pentingnya inovasi dan penciptaan inovasi produk olahan dari hasil kebun. Untuk menciptakan inovasi produk dan mengembangkan usahanya, pelaku usaha perlu memiliki wawasan/pengetahuan tentang darimana sumber-sumber pembiayaan untuk usaha. Sehingga diperlukan pelatihan tentang alternatif sumber pembiayaan.
- Tahap Implementasi Kegiatan
Implementasi kegiatan dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati bersama yaitu pada hari Sabtu, 24 Oktober 2020, pukul : 09.00 – 16.00.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Potensi Hasil Pertanian Kelurahan Suka Mulya

Metode yang diterapkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat adalah partisipatif dan *Focus Group Discussion* (FGD) diikuti dengan wawancara dimana tim akan lebih banyak menggali informasi dan permasalahan serta berdiskusi dengan mitra sasaran. Dalam kegiatan ini peserta pelatihan akan terlibat langsung dalam setiap diskusi, wawancara, konsultasi sehingga dapat jelas memahami permasalahan dan tindakan apa yang harus diambil.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan pelatihan inovasi produk dan strategi pemasaran yang disampaikan oleh Retno Budi Lestari, Herry Widagdo dan Kardinal. Inovasi dapat diartikan sebagai kemampuan menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan atau untuk memperkaya kehidupan orang-orang (Suryana, 2016). Menurut Peter Drucker inovasi merupakan instrumen yang sangat penting dalam kewirausahaan. Solusi dari kondisi hasil panen yang melimpah adalah dengan strategi inovasi produk misalnya dengan menciptakan keripik buah melon.

Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

Salah satu olahan buah yang banyak menarik pasar adalah keripik dikarenakan nutrisinya yang tinggi. Saat ini telah tersedia alat untuk meniriskan kadar air dan minyak dari buah. Selain itu beberapa produk olahan dari hasil kebun seperti jagung ungu dapat diinovasikan menjadi tepung jagung sebagai bahan baku brownies dan es krim. Varietas baru jagung ungu ini memiliki kandungan antioksidan yang lebih tinggi dibandingkan jenis jagung manis biasa.

Strategi Pemasaran merupakan sejumlah kegiatan yang direncanakan untuk mencapai keunggulan bersaing usaha yang terus menerus (berkelanjutan). Bagi Usaha Mikro Kecil Strategi pemasaran perlu direncanakan karena salah satu kendalanya adalah anggaran yang terbatas. Langkah-langkah dalam mengembangkan strategi pemasaran adalah (Kotler et al, 2016):

1. Mengidentifikasi Kebutuhan dan Keinginan Pasar
2. Menentukan Segmentasi, Targeting dan Positioning serta Diferensiasi



Gambar 2. Kegiatan Coaching Dengan Peserta

Menurut Kropp dalam (Kasih & Sahri, 2019) secara umum lembaga keuangan dapat dibedakan ke dalam tiga jenis lembaga keuangan, yaitu:

Produk olahan hasil perkebunan diatas meningkatkan value produk dan dapat dipromosikan melalui media sosial instagram. Distribusi dapat dilakukan kerjasama dengan pemilik rumah makan ataupun toko makanan khas Palembang sehingga dapat menjadi ciri khas hasil produk dari Sematang Borang.

Pada sesi kedua materi yang diberikan mengenai alternatif strategi pembiayaan yang disampaikan oleh Faradila Meirisa dan Charisma Ayu P. Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasih, 2018). Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Lembaga Keuangan Pedesaan (LKP) adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi baik untuk menghimpun dan menyalurkan

1. Lembaga Keuangan formal, seperti: bank sentral, bank primer (bank komersial, bank pembangunan, bank tabungan dan bank koperasi. Kemudian bank sekunder seperti

Bank Desa, Bank Perkreditan Rakyat, Bank Pasar, BRI Unit-Desa.

2. Lembaga Keuangan Semiformal, yang dibnetuk atau dibina pemerintah maupun oleh non pemerintah (LSM)
3. Lembaga Keuangan Informal, dibedakan menjadi dua kelompok yaitu kelompok swadaya keuangan dan perantara keuangan Individu.

Lembaga Keuangan Mikro merupakan lembaga keuangan yang lebih banyak melayani kebutuhan usaha mikro di pedesaan.

Maka solusi yang diberikan melalui pelatihan adalah sebagai berikut:

1. Petani melon, jagung ungu maupun lengkuas dapat meningkatkan nilai tambah bagi produk akhir dengan inovasi produk olahan buah melon seperti keripik dan manisan buah, tepung jagung, keripik lengkuas dan kopi lengkuas. Untuk proses produksi maka dapat mengoptimalkan peran ibu-ibu PKK kelurahan Sukamulya. Dengan strategi inovasi tersebut maka diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah produk akhir.
2. Produk olahan hasil perkebunan diatas meningkatkan value produk dan dapat dipromosikan melalui media sosial instagram. Distribusi dapat dilakukan kerjasama dengan pemilik rumah makan ataupun toko makanan khas Palembang sehingga dapat menjadi ciri khas hasil produk dari Sematang Borang.
3. Peningkatan pendapatan usaha dapat dilakukan dengan inovasi pada paradigam bisnis. Kebun melon, jagung dan lengkuas bukan hanya dapat dipanen dan diambil buahnya saja, namun dapat menciptakan diversifikasi hasil pangan. Strategi

ini dapat meningkatkan pendapatan usaha serta memperkenalkan potensi wilayah desa/kecamatan sehingga dapat lebih berkembang lagi Dalam pelatihan ini juga didiskusikan tentang alternatif kerjasama atau saluran distribusi baru untuk pengembangan pemasaran produk olahan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Strategi inovasi usaha yang harus dilakukan adalah dengan melakukan inovasi produk, inovasi proses pengolahan pertanian, inovasi promosi dan inovasi saluran disribusi.
2. Inovasi yang sangat penting dilakukan adalah perubahan pada paradigma bisnis Dimana perlu pengelolaan pada hasil perkebunan jagung, melon, labu, dan lengkuas menjadi produk olahan yang inovatif sehingga akan mampu meningkatkan nilai tambah dan penghasilan pemilik usaha.
3. Peserta dapat memiliki informasi mengenai alternatif sumber-sumber permodalan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana dalam kesempatan ini mengucapkan terima kasih dan penghargaan kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu dalam pelaksanaan kegiatan ini antara lain:

- 1) Ketua STIE Multi Data Palembang atas izin dan dukungannya.
- 2) Kepala LPPM STIE Multi Data Palembang
- 3) Bapak Camat dan Sekretaris Camat Kecamatan Sematang Borang yang telah memberikan ijin dan membantu terlaksananya kegiatan

Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

- 4) Serta pihak lain, khususnya yang telah membantu dalam pengadaan peralatan yang dibutuhkan, yang tidak mungkin disebutkan satu persatu.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kasih, Y. 2018, *Sumber-sumber Pembiayaan UMKM* (Edisi 1), Yayasan Multi Data Palembang.
- [2] Kasih, Y., & Sahri, S. 2019, *Lembaga Keuangan Mikro dan Pembentukan Modal Kolektif. Palembang* (Pertama). Noerfikri.
- [3] Lestari, R. B., Kasih, Y., & Kardinal. 2018, *Pembinaan Usaha Mikro Melalui Program Pengabdian Kepada Masyarakat No Title* (Edisi 1), Yayasan Multi Data Palembang.
- [4] Philip Kotler, Kevin Lane Keller, Mairead Brady, Malcolm Goodman, T. H. 2016, *Marketing Management*. Pearson Education.
- [5] Suryana. 2016, *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Edisi 4). Salemba Empat.