

HASIL

CEK_Gumelar_Pendampingan UMKM kuliner guna mengoptimalkan keunggulan bersaing di era pandemi

by Bagus Gumelar Pendampingan Umkm Kuliner Guna Mengoptimalkan

Submission date: 03-Apr-2023 09:56AM (UTC+0700)

Submission ID: 2054098164

File name: iner_guna_mengoptimalkan_keunggulan_bersaing_di_era_pandemi.docx (757.53K)

Word count: 1943

Character count: 13032

Pendampingan UMKM kuliner guna mengoptimalkan keunggulan bersaing di era pandemi

Ahmad Rizal Solihudin*, Bagus Gumelar, Fatwa Tentama

Universitas Ahmad Dahlan, Yogyakarta, Indonesia
Email: arsolihudin@gmail.com***ABSTRAK**

Risky Catering sebagai mitra *roll model* pengabdian ini memiliki berbagai kendala dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya masa pandemi covid-19 ini. Permasalahan prioritas yang dihadapi mitra yaitu pemasaran yang terkendala kebijakan bekerja dari rumah, pembatasan kegiatan keramaian, tidak ada pendapatan sedangkan beban usaha masih harus dibayar. Disisi lain, Risky Catering belum memiliki sistem dan kapabilitas untuk mengelola usahanya dengan kondisi dan situasi pandemi. Solusi yang ditawarkan adalah suatu sistem pembelajaran guna meningkatkan kemampuan adaptasi pengelolaan usaha dimasa pandemi Covid-19. Program pengabdian ini bertujuan untuk menciptakan keunggulan kompetitif sebagai titik unggul dalam persaingan. Salah satu *competitive advantage* utama yang diharapkan dimiliki setiap tenan adalah penguasaan teknologi informasi dengan fokus pada model pemasaran dan keuangan. Dengan penguasaan model pemasaran dengan e-commerce, diharapkan mitra baru dapat mengembangkan pasar yang lebih luas sehingga usaha semakin cepat berkembang. Metode dan prosedur implementasi inovasi pada program pengabdian ini menggunakan media online dan offline untuk sosialisasi program dan pembenahan bersama proses bisnis dan proses organisasi dari UMKM Risky Catering. Mahasiswa juga dilibatkan dalam proses produksi aplikasi sebagai pendukung. Tahap pelatihan dan pendampingan menggunakan metode *Experience Learning System (ELS)* yang berfokus pada praktik langsung dalam penggunaan inovasi.

Kata kunci: pemasaran, keuangan, inovasi

ABSTRACT

Risky Catering as a partner has various obstacles in carrying out its operational activities during this covid-19 pandemic. The priority problems faced by partners are marketing which is constrained by the policy of working from home, restrictions on crowd activities, no income while business expenses still have to be paid. On the other hand, Risky Catering does not yet have the system and capability to manage its business under the conditions and situations of the pandemic. The solution offered is a learning system to improve the adaptability of business

management during the Covid-19 pandemic. This service program aims to create a competitive advantage as a point of excellence in competition. One of the main competitive advantages that every tenant is expected to have is mastery of information technology with a focus on marketing and financial models. By mastering the marketing model with e-commerce, it is hoped that new partners can develop a wider market so that the business can grow faster. The methods and procedures for implementing innovation in this service program use online and offline media for program socialization and joint improvement of business processes and organizational processes of Risky Catering SMEs. Students are also involved in the application production process as supporters. The training and mentoring phase uses the Experience Learning System (ELS) method that focuses on direct practice in the use of innovation.

Keywords : *marketing, finance, innovation*

PENDAHULUAN

Pandemi Covid 19 memberikan dampak buruk pada UMKM termasuk yang berada di kawasan wisata Malioboro. Berdasarkan hasil observasi tim pengabdian, didapat informasi bahwa pandemi berpengaruh pada aspek operasional maupun manajemen di kalangan pengusaha di sekitar wilayah Malioboro. Pada aspek operasional dampak berupa penurunan omzet, pembatasan produksi dan bahkan ancaman terhadap keberlangsungan usaha. Sedangkan dampak pada aspek manajemen berupa teknis tata kelola usaha yang mengharuskan penyesuaian dengan protokol kesehatan seperti kegiatan *less contact* dan pembatasan kapasitas ruang usaha. Untuk menghadapi pandemi ini perlu ada inovasi bisnis baik pada aspek operasional maupun aspek manajemen (Ibarra, 2020). Banyak pengusaha yang terdampak, tapi ada juga pengusaha yang berhasil mensiasati dampak pandemi ini. Pengusaha yang berhasil mensiasati dampak tersebut melakukan inovasi atau pembaruan pada proses bisnis yang dijalaninya. Inovasi tidak harus dilakukan aspek keseluruhan proses bisnis, tapi bisa pada bagian-bagian bisnis yang dianggap lemah (Meng, 2021)

Risky Catering adalah usaha yang dirintis oleh Pak Ramadhan, seorang pria kelahiran Bekasi yang merantau ke Yogyakarta. Usaha ini dirintis sejak tahun 2018 dengan memberdayakan warung-warung makan di sekitar kawasan wisata Malioboro. Usaha ini dikelola oleh sebagai sarana usaha, pembelajaran, dan wahana yang bertujuan untuk menyejahterakan tidak hanya perintis namun juga karyawan. Risky Catering memiliki 4 jenis bisnis yaitu catering, *frozen food*, aneka cemilan, dan merchandhise yang melayani konsumen di seluruh wilayah DI Yogyakarta dan juga seluruh Indonesia untuk jenis produk *frozen food*.

Dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya, Risky Catering memiliki berbagai kendala terlebih dalam masa pandemi covid-19 ini. Kebijakan bekerja dari rumah dan juga pembatasan kegiatan yang melibatkan kerumunan membuat unit usaha utama yaitu catering terhenti. Usaha tidak bisa beroperasi dikarenakan konsumen utamanya adalah karyawan dan mahasiswa yang tidak bisa melaksanakan kegiatan di kampus. Berhentinya kegiatan bisnis mengakibatkan semua pendapatan juga terhenti, bahkan mengalami kerugian dikarenakan masih membayar kewajiban gaji karyawan, dan beban operasional lainnya. Risky Catering juga menanggung biaya persediaan dan harus meretur barang-barang dagangnya.

Dibalik capaian yang ditunjukkan UMKM dalam menghadapi masa pandemi, teridentifikasi masih ditemukannya beragam persoalan yang tentunya perlu mendapat perhatian dari semua pihak (Tabel 1). Persoalan yang paling mendasar dalam hal ini adalah aspek pemasaran dan kurang baiknya pengelolaan laporan keuangan. Pengelolaan keuangan penting

untuk diterapkan pada UMKM. bisnis UMKM yang keuangannya dikelola dan diinformasikan secara transparan dan akurat akan memberikan dampak positif terhadap bisnis UMKM itu sendiri. Dampak positif pengelolaan keuangan inilah, yang menjadi suatu faktor kunci keberhasilan UMKM dan dapat digunakan untuk mempertahankan keberlanjutan usahanya.

Tabel 1. Permasalahan Mitra Untuk diselesaikan

No.	Aspek	Permasalahan Prioritas
1.	Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasaran terkendala sistem bekerja dan belajar dari rumah, kegiatan ekonomi usaha terhenti, tidak ada pendapatan sedangkan beban usaha masih harus dibayar.
2.	Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasukan tidak ada, biaya pengelolaan dan gaji karyawan terus berjalan • Akses terhadap sumber modal yang kurang baik

Pengelolaan keuangan menjadi suatu masalah dalam UMKM karena masih banyak pelaku usaha yang mengabaikan pentingnya pengelolaan keuangan khususnya berkaitan dengan penerapan kaidah-kaidah pengelolaan keuangan dan manajemen yang benar. Prioritas masalah yang harus diselesaikan adalah pada aspek pemasaran dan keuangan. Dikarenakan usaha agar bisa berjalan dan menghasilkan keuntungan ekonomi bagi pemilik dan karyawannya dibutuhkan inovasi didalam aspek tersebut.

Pada dasarnya program pengabdian ini bertujuan untuk menciptakan keunggulan kompetitif sebagai titik unggul dalam persaingan. Salah satu *competitive advantage* utama yang diharapkan dimiliki setiap tenan adalah penguasaan teknologi informasi dengan fokus pada model pemasaran dengan *e-commerce*. Dengan penguasaan model pemasaran dengan *ecommerce*, diharapkan mitra baru dapat mengembangkan pasar yang lebih luas sehingga usaha semakin cepat berkembang.

METODE

Kebutuhan Risky Catering berkaitan dengan permasalahannya adalah inovasi berupa aplikasi/tools yang dapat menjadi media pengelolaan keuangan, dan media pemasaran yang mendukung aktifitas *less contact*. Secara garis besar, pengabdian ini akan mengimplementasikan teknologi informasi dan digital untuk menyelesaikan permasalahan- permasalahan yang ada di Risky Catering.

1. Persiapan

Fase persiapan berisi pendefinisian program pengabdian, perencanaan program dan koordinasi dengan pihak-pihak terkait. Pendefinisian merupakan tahap awal dimana setiap aktifitas yang akan dijalankan dimantapkan tujuan dan konsepnya sehingga setiap aktifitas mempunyai *goal congruence* dengan tujuan pengabdian. Perencanaan program dilakukan dengan pemetaan sumber daya meliputi narasumber, bahan ajar/modul, jadwal, serta sarana dan prasarana. Perencanaan program dilakukan agar setiap aktifitas berjalan dengan efektif dan efisien. Perencanaan program dilakukan dengan membuat penjadwalan (perencanaan waktu) dan penganggaran (perencanaan biaya). Tahapan ini dilaksanakan dalam bentuk diskusi pada tanggal 9 Juni 2021 dengan tatap muka yang melibatkan tim pengabdian dan mitra.

2. Pelaksanaan

Proses pengabdian meliputi aktifitas persiapan dan sosialisasi, perancangan dan produksi aplikasi, pelatihan, dan pendampingan. Tahap pelatihan dan pendampingan menggunakan metode *Experience Learning System* (ELS) yang berfokus pada praktik langsung dalam penggunaan aplikasi. Sebagai panduan, mitra dibekali modul dan tutorial dalam bentuk video. Proses diskusi dan pendampingan dilakukan mulai tanggal 10 Juni 2021 sampai Oktober 2021.

3. Evaluasi (pasca inkubasi)

Evaluasi pengabdian merupakan kegiatan untuk mengukur kelemahan dan kendala yang ada serta keberhasilan program. Proses evaluasi akan melibatkan seluruh *stakeholder* baik dari internal tim, LPPM UAD maupun dari pengabdian. Evaluasi oleh LPPM UAD dilakukan dalam bentuk monitoring oleh tim reviewer LPPM pada tanggal 2 Oktober 2021. Evaluasi internal dilakukan setiap bulan mulai bulan Juni sampai November 2021 (Evaluasi terbaru tanggal 13 November 2021).

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Fokus pengabdian ini adalah penciptaan stimulus kepada mitra untuk berinovasi dalam menghadapi pandemi. Sebagaimana diketahui bersama, pandemi menjadi ancaman terbuka terhadap keberlanjutan usaha termasuk UMKM. Prinsip berkelanjutan (*sustainability*) yang mengharapkan pertumbuhan pada setiap aspek bisnis terhenti akibat pandemi. *Sustainability* merupakan dampak dimana tindakan yang diambil saat ini berpengaruh terhadap akibat-akibat yang akan diterima dimasa mendatang (Subramayam, 2010). Keberlanjutan usaha merupakan suatu keadaan atau kondisi usaha dimana didalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan dan melindungi sumber daya serta memenuhi kebutuhan usaha (Diva, 2019).

Proses pengabdian meliputi aktifitas persiapan dan sosialisasi, perancangan dan produksi aplikasi, pelatihan, dan pendampingan. Tahap persiapan menggunakan metode online system untuk sosialisasi program dan pembahasan bersama proses bisnis dan proses kelembagaan dari Risky Catering. Kegiatan ini penting sebagai sumber informasi penyusunan rancang bangun aplikasi (Tabel 2). Mahasiswa juga dilibatkan dalam proses produksi aplikasi sebagai pendukung. Tahap pelatihan dan pendampingan menggunakan metode *Experience Learning System* (ELS) yang berfokus pada praktik langsung dalam penggunaan aplikasi. Sebagai panduan, mitra dibekali modul dan tutorial dalam bentuk video.

Mahasiswa dalam pengabdian ini dilibatkan pada tahapan pelaksanaan dan evaluasi. Mahasiswa diberi tugas dalam hal teknis seperti administrasi keuangan, dokumentasi kegiatan dan pengumpulan data dari mitra. Selain itu, mahasiswa juga diberi tugas untuk membuat publikasi video sebagai salah satu luaran dari pengabdian ini. Selain itu, kesuksesan program pengabdian ini juga tidak lepas dari partisipasi mitra. Partisipasi mitra dalam program pengabdian ini dijelaskan sebagai berikut

1. Secara aktif memberikan informasi proses bisnis dan proses organisasi untuk membantu tahapan perencanaan dan perancangan sistem yang akan dibangun.
2. Manajemen menggerakkan karyawan unit bisnis untuk berperan aktif mengikuti pelatihan dan pendampingan.
3. Manajemen dan karyawan unit bisnis menyusun laporan dan informasi yang akurat dalam proses pendampingan dan evaluasi pengabdian.

Tabel 2. Nilai Tambah Mitra

No. Aspek	Sebelum	Sesudah	Keterangan
1. Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasaran terkendala sistem belajar dari rumah, penjualan terhambat 	<ul style="list-style-type: none"> • Inovasi pemasaran diterapkan 	60%
2. Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasukan tidak ada, biaya pengelolaan dan gaji karyawan terus berjalan • Akses terhadap sumber modal yang kurang baik 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplikasi pengelolaan keuangan dijalankan • Pelatihan akuntansi, anggaran, pembiayaan 	70%

Hasil evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian menunjukkan beberapa kelemahan dan kebutuhan akan perbaikan. Beberapa hasil evaluasi dijelaskan sebagai berikut.

1. Tim pengabdian mengalami kesulitan dalam pengikutsertakan mitra pelatihan sebagai *best practice* dan mitra investor dalam program pengabdian.
2. Tim pengabdian memiliki keterbatasan untuk menyediakan wahana pemasaran seperti mengikutkan mitra dalam kegiatan bazar maupun expo akibat pandemi.
3. Diperlukan pelibatan dosen atau praktisi di bidang operasional bisnis kuliner untuk memberikan nilai tambah yang optimal dalam mengembangkan aspek operasional mitra.
4. Penguatan terhadap pelatihan IT untuk meningkatkan penguasaan teknologi informasi secara komprehensif (*ecommerce* dan *enterprise resource planning*).



Gambar 3. Instagram Risky Catering



Gambar 5. Produk Snack Box setelah dikemas



Gambar 6. Produk Snack Box siap antar



Gambar 4. Kartu Nama Risky Catering



Gambar 5. Produk Nasi Box siap antar

SIMPULAN

Pengabdian ini berfokus menstimulus mitra dalam menciptakan inovasi untuk menghadapi pandemi sekaligus penguatan *competitive advantage*. Inovasi usaha mitra dikategorikan dalam aspek organisasi dan bisnis. inovasi mitra dalam aspek organisasi dilakukan dengan penguatan kelengkapan legalitas untuk memperlancar ekspansi usaha. Inovasi aspek bisnis untuk mitra pengabdian ini diwujudkan melalui penguatan dan implementasi *ecommerce* untuk menggantikan pasar yang hilang sekaligus menangkap pasar baru yang lebih luas dan bernilai. Tindak lanjut dari pengabdian ini, diperlukan pendampingan

dan pembimbingan dalam implementasi pelatihan untuk menjamin bahwa mitra dijalankan pengelola secara professional.

UCAPAN TERIMAKASIH

Artikel ini merupakan luaran dari hibah pengabdian LPPM Universitas Ahmad Dahlan Tahun Anggaran 2021. Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang berkontribusi sebagai berikut.

1. LPPM Universitas Ahmad Dahlan sebagai penyedia dana pengabdian
2. Rizky Catering sebagai mitra sasaran pengabdian
3. Pihak-pihak lain yang berkontribusi secara langsung dalam pengabdian ini

DAFTAR PUSTAKA

- Ibarra D, Bigdeli AZ, et all. (2020). Business Model Innovation in Established SMEs. *Journal of Open Innovation*. 6: 76-98.
- Meng L, Qamruzzaman M, Adow AHE. (2021). Technological Adaption and Open Innovation in SMEs: An Strategic Assessment for Women-Owned SMEs Sustainability in Bangladesh. *Journal of Sustainability*. 13:1-22.
- Subramayam KR, Wild J. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta. Salemba Empat.
- Diva MF, Priyadi Y. (2019). Designing Business Models through a Combination of BMC and UML Methods at Eiger Advanture Store Bandung. *Jurnal Intensif*. 4(2): 184-202.

HASIL CEK_Gumelar_Pendampingan UMKM kuliner guna mengoptimalkan keunggulan bersaing di era pandemi

ORIGINALITY REPORT

12%

SIMILARITY INDEX

12%

INTERNET SOURCES

10%

PUBLICATIONS

11%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.coursehero.com Internet Source	5%
2	www.scribd.com Internet Source	2%
3	core.ac.uk Internet Source	2%
4	repository.ikado.ac.id Internet Source	2%
5	www.seminar.uad.ac.id Internet Source	1%
6	bircu-journal.com Internet Source	1%

Exclude quotes On

Exclude bibliography On

Exclude matches < 1%