

Di Kirimkan, Juli 2021
Diterim, September 2021

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PENGEMBANGAN UKM MEKAR JAYA DI KOTA TERNATE

¹Yetty

²Rheza Pratama

³Abdurahman Senuk

^{1,2} Universitas Khairun

Jl. Jusuf Abdulrahman, Ternate Selatan 97719

¹ y.tarumadoja@gmail.com

Abstrak

Usaha Mekar Jaya adalah salah satu sentra UKM yang bergerak dibidang oleh-oleh khas kota Ternate yang berbahan dasar rempah-rempah khas Kota Ternate (pala dan cengkeh). 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.

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. Tujuan dari pelaksanaan program Kemitraan Masyarakat (PKM) dalam usulan ini adalah untuk meningkatkan Akses UKM ke Sumberdaya Produkif. Fokus tim Pelaksana lebih kepada aspek manajerial dan aspek teknologi pemasaran.

Dalam menyelesaikan permasalahan mitra diatas diperlukan metode partisipatif. Dimana pada metode ini mitra diberi keleluasaan untuk mengemukakan inovasi dan kreativitas mitra sedangkan Tim Pelaksana lebih pada mengarahkan. Metode yang dipakai berupa pendampingan dari sisi manajemen, produksi dan promosi/pemasaran. Program ini punya dampak yang berkelanjutan untuk mempersiapkan UKM Mekar Jaya mendapatkan solusi yang efektif dari dampak pandemi covid-19.



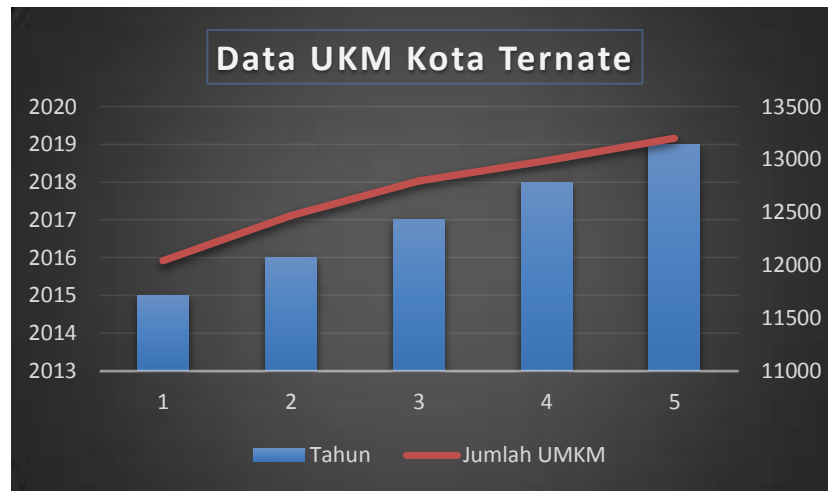
1. PENDAHULUAN

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.

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 merugi 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.





Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kota Ternate 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.

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*.

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.

a. Masalah

Berdasarkan hasil survei di lokasi usaha dan melakukan wawancara dengan pemilik usaha bahwa prioritas permasalahan yang muncul lebih banyak berkaitan dengan proses manajerial dan pemasaran. Permasalahan tersebut dapat dilihat berdasarkan tabel berikut :



Tabel 1.1: Permasalahan Mitra

Permasalahan Mitra UKM : MEKAR JAYA	
Aspek Manajerial	Aspek Teknologi Pemasaran
<p>Ibu Rita Dalam menjalankan usahanya belum menerapkan tata-kelola (Manajerial) yang efektif dalam pengelolaan usahanya, secara spesifik misalnya ibu Rita masih bingung memantau arus kas, baik itu kas masuk dan keluar.</p>	<p>Ibu Rita belum memiliki media promosi (Teknologi Pemasaran) bagi produk-produknya. Beliau hanya memanfaatkan jaringan bisnis yang dibangunnya, sehingga produknya menjadi kurang luas pemasarannya.</p>

Mengaju pada butir analisis situasi, yaitu berdasar 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. Dua persoalan diatas diperparah dengan kondisi pandemi saat ini, dampak yang dirasakan oleh Ibu Rita cukup signifikan, sebagaimana yang disampaikan oleh beliau saat diwawancarai:

“di masa virus corona ini, usaha kami mengalami dampak yang cukup begitu besar, dimana penjualan menurun, produksi pun tidak menentu, kami pun bingung dalam menghadapi situasi saat ini. Kami juga sangat mengharapkan bantuan pemerintah agar bisa keluar dari masalah yang disebabkan oleh virus corona ini” (Ibu Rita, 2020)





Proses Wawancara Awal saat Tim Melakukan Observasi ke UKM Mekar Jaya

Dengan mempertimbangkan hal di atas, maka disepakati bahwa yang akan diatasi pada program pengabdian masyarakat adalah masalah Pengembangan Kualitas UKM Mekar Jaya Kota Ternate Di Era Pandemi. Sehingga mampu menjadi alternatif bagi masalah yang dihadapi mitra, serta mendukung aktivitas usaha Ibu Rita dalam rangka meningkatkan pendapatan usaha dan keluar dari dampak yang disebabkan oleh pandemi Covid-19.

b. Tujuan PKM

Dari uraian situasi dan permasalahan yang dihadapi oleh kelompok usaha Mekar Jaya diatas maka tujuan dari pelaksanaan program Pemberdayaan Masyarakat dalam usulan ini adalah untuk meningkatkan Akses UKM ke Sumberdaya Produkif. Fokus tim Pelaksana lebih kepada aspek manajerial dan aspek teknologi pemasaran. Dengan suasana pandemi covid-19 juga semakin menekan penghasilan dan produktifitas dari UKM Mekar Jaya. Oleh sebab itu, diperlukan program stimulus dan relaksasi UKM demi keberlangsungan dari UKM Mekar Jaya, dan Program Kemitraan adalah solusi yang berkelanjutan dari masalah yang ada.

Berikut dibawah ini merupakan mesin untuk meningkatkan produktivitas produksi dari UKM Mekar Jaya, yaitu mesin pengupas Pala dan mesin penghalus adonan.



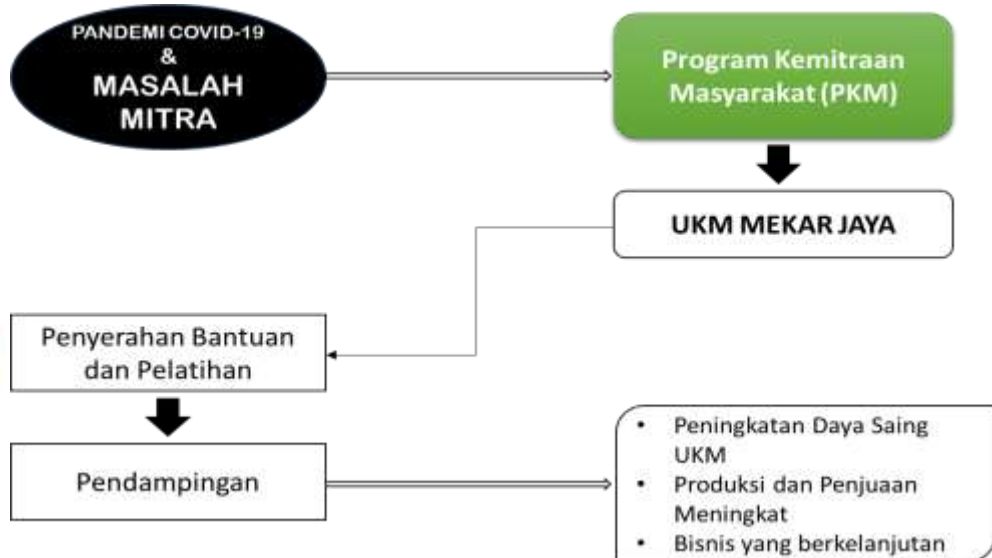


Gambar 2.1 Mesin Penghalus Adonan

c. Solusi

Dari hasil diskusi dan observasi awal yang dilakukan pada bulan Oktober 2020 di UKM Mekar Jaya Kelurahan Tobololo Ternate Barat, maka program pemberdayaan masyarakat yang disepakati meliputi peningkatan aspek manajerial tata kelola UKM, yaitu langkah awal untuk meningkatkan daya saing UKM di era pandemi, dan Optimaliasi fungsi pemasaran sehingga mampu meningkatkan sektor produksi dan penjualan, serta pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan dari UKM Mekar Jaya.

Gambar 2.2 Solusi Permasalahan



1) Sosialisasi

Sosialisasi Program Pemberdayaan Masyarakat melalui Pengembangan UKM Mekar Jaya Kota Ternate Di Era Pandemi. Sosialisasi juga akan dibantu dari pihak pemerintah Kelurahan Tobololo dan tokoh masyarakat. Tujuan dari sosialisasi adalah untuk memberikan informasi awal yang komprehensif tentang tujuan dari program Pemberdayaan Masyarakat yang di laksanakan oleh Tim Pemberdayan dari Universitas Khairun.

2) Pelatihan Peningkatan Skil Manajerial UKM

Sebagian pemilik UKM merupakan pelaku usaha mandiri. Namun, melalui pelatihan UKM diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dengan meningkatkan ketrampilan dalam proses produksi maupun peningkatan manajerial. Melalui pelatihan bisnis terutama peningkatan ketrampilan, pemilik UKM diajarkan untuk meningkatkan produktifitas produksi sehingga didapatkan hasil yang optimal.

Dengan pelatihan juga mampu melatih ketrampilan manajerial dari pelaku UKM dimana akan diajarkan tentang bagaimana pemecahan masalah-masalah yang dapat mengganggu produktifitas usaha. Pelatihan bisnis seperti program coaching yang ada di GLC mampu menggali potensi dan kemampuan dari pelaku usaha sehingga dapat independen dalam mengatasi masalah-masalah yang dihadapi.

3) Pelatihan Optimalisasi Teknologi Pemasaran

Kegiatan strategi promosi bagi UKM Mekar Jaya merupakan ujung tombak dalam memasarkan produk. Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Tujuan promosi diantaranya adalah: (1)



Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial, (2) Untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit/laba, (3) Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, (4) Untuk menjaga kestabilan penjualan ketika pasar sedang lesu, (5) Membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, dan (6) Membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan. Dengan adanya media promosi ini orang lebih mengenal sagu jai dari kelompok usaha sagu jai, sehingga dengan adanya pelatihan strategi promosi akan dapat meningkatkan penjualan dan lebih dikenal masyarakat luas.

d. Target Luaran

Melalui tahapan penyelesaian masalah yang telah diurai sebelumnya maka hasil yang diperoleh dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah

1. Meningkatkan UKM Mekar Jaya dalam penguasaan skil manajerial, optomalisasi produksi, dan strategi promosi.
2. Hasil kegiatan Pemberdayaan Masyarakat dengan judul “Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan UKM Mekar Jaya Kota Ternate Di Era Pandemi” akan dipublikasi pada jurnal Pengabdian Abdidas Universitas Pahlawan Tuanku.
3. Program Kemitraan Masyrakat akan dipublikasikan pada salah satu media cetak lokal Maluku Utara (Malut Post) tentang Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan UKM Mekar Jaya Kota Ternate Di Era Pandemi.
4. Video kegiatan yang diunggah di YouTube



2. METODE PELAKSANAAN

Dalam menyelesaikan permasalahan mitra diatas diperlukan sebuah metode pelaksanaan yang efektif, yaitu metode partisipatif. Dimana pada metode ini mitra diberi keleluasaan untuk mengemukakan inovasi dan kreativitas mitra sedangkan Tim Pelaksana lebih pada mengarahkan, Sebagaimana menurut Asnawi (2016). 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. 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 ditranfer iptek oleh tim Pelaksana dengan materi Manajemen, Optimaliassi 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 seluruh program 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.

Kelayakan Lembaga tercermin secara rinci masing-masing ketua dan anggota mempunyai tugas sebagai berikut:

No	Nama	Kompetensi	Deskripsi Tugas
1.	Yety, SE., M.E (Ketua)	Perencanaan Pembangunan Wilayah	Merancang kegiatan Pemberdayaan tentang Pengembangan UKM Mekar Jaya agar terbebas dari permasalahan dan dampak pandemi.
2.	Abdurhaman Senuk, SE., M.Si (Anggota)	Ilmu Ekonomi	Membantu ketua dalam mendesain pelatihan (Manajemen Keuangan situasi pandemi) dan mengawal tahapan pelaksanaan program pemberdayaan.
3.	Ria Juardani	Mahasiswa	Membantu Dalam Pelaksanaan Program Pemberdayaan UKM



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Hasil Pelaksanaan PPM

Pengabdian kepada Masyarakat adalah suatu kegiatan yang bertujuan membantu masyarakat tertentu dalam beberapa aktivitas. Secara umum program ini dirancang oleh Tim Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Khairun Ternate untuk memberikan kontribusi nyata bagi masyarakat, khususnya dalam mengembangkan kesejahteraan dan kemajuan Usaha Kecil Menengah dan pada umumnya masyarakat. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) merupakan salah satu tugas pokok dari Tridharma Perguruan Tinggi yang harus dilakukan oleh setiap dosen.

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat sebagai wujud tanggung jawab Unkhair Ternate melaksanakan kegiatan PKM pada:

Hari : Sabtu
Tanggal : 21 Agustus 2021
Pukul : 08.00 - Selesai
Tempat : Rumah Produksi UKM Mekar Jaya Kel.
Tobalolo Kota Ternate
Materi : 1. Managerial Skil
2. Pemasaran Digital

Hasil yang sudah dicapai dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah:

1. Memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam meningkatkan pemahaman Anggota UKM Mekar Jaya tentang Management Skil dan analisis potensi Usaha. Memberikan wacana dan penjelasan kepada pihak UKM Mekar Jaya tentang pentingnya memiliki Management Skil. UKM Mekar Jaya selaku Mitra dalam pelaksanaan PKM ini diberikan penjelasan tentang bagaimana meningkatkan Management Skil melalui usaha yang sudah di tekuni selama ini, yaitu mengenai: praktik pemahaman, dan penyebaran orang-orang dan keterampilan yang mereka miliki. Keterampilan ini bisa terimplementasikan



dengan baik dan bisa juga mengidentifikasi keterampilan yang dibutuhkan atas peran kerja tertentu, management skil juga memberikan pendekatan yang terstruktur dalam mengembangkan keterampilan kolektif dan individu. Skil Management harus dilangsungkan secara berkelanjutan, dengan penilaian terhadap individu dan memperbaharui kompetensi mereka secara teratur. Pada akhirnya Tim berharap ada kemajuan yang berkalnjutan tentang pengelolaan bisnis yang lebih modern yang terjadi pada UKM Mekar Jaya.



2. Bagi UKM Mekar Jaya, Program Pelatihan Teknologi Pemasaran, Tim Pengabdian menyampaikan bahwa keputusan strategi adalah pintu masuk dalam mengurai permasalahan yang terjadi disaat pandemi. Sehingga Keputusan strategi yang utama untuk pemasaran digital sama dengan keputusan strategi untuk bisnis dan pemasaran konvensional, yaitu segmentasi pelanggan, penargetan, dan penentuan posisi, serangkaian strategi ini bisa menjadi solusi bagi UKM Mekar Jaya. Strategi pemasaran digital pada dasarnya adalah strategi saluran pemasaran digital dan perlu diintegrasikan dengan saluran lain sebagai bagian dari pemasaran multichannel. Pemasaran multichannel itu sendiri merupakan komunikasi dengan pelanggan dan distribusi produk yang didukung oleh kombinasi



antara saluran digital dengan konvensional di berbagai bidang dalam siklus pembelian Merumuskan strategi pemasaran digital dapat membantu pelaku usaha untuk membuat keputusan dalam memasuki pasar digital dan memastikan bahwa upaya yang difokuskan adalah pada elemen-elemen pemasaran digital yang paling relevan dengan bisnisnya. Selain itu, strategi pemasaran digital juga merupakan langkah pertama yang penting untuk memahami keadaan pasar digital yang terus berkembang dan berkaitan dengan bisnis yang sedang dijalankan, serta bagaimana hal tersebut mempengaruhi hubungan antara bisnis dengan pelanggannya. Penggunaan media sosial dengan baik melalui *blog*, *facebook*, *social networking*, maupun *Instagram* adalah Langkah yang terbilang strategis dalam hal pemasaran produk yang dihasilkan. Tidak hanya mengurangi biaya untuk promosi, media sosial diyakini memiliki jangkauan yang lebih luas dan sangat mudah untuk diakses dalam proses kegiatan promosi produk jika dibandingkan dengan proses kegiatan pemasaran yang secara konvensional.



Tim PKM Memberikan bantuan kepada UKM Mekar Jaya pasca pelatihan

3. Keterlibatan Mitra. Keterlibatan Mitra UKM Mekar Jaya dan pihak pemerintah kelurah serta masyarakat sekitar, mampu memberikan tambahan motivasi dan informasi dalam program pengabdian ini. Tentunya hal tersebut akan sangat bermanfaat bagi pengembangan UKM dengan menggunakan strategi bisnis yang modern serta efektif di tengah pandemi covid-19.



Tim melakukan dokumentasi setelah pelaksanaan PkM

4. Luaran yang diharapkan melalui PKMyang didanai melalui Anggaran Universitas Khairun ini sebagai berikut:
 - ✓ Dalam Anggaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang didanai oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unkhair, Adapun luaran yang di hasilkan dalam bentuk Jurnal ISSN: **“Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan UKM Mekar Jaya Di Kota Ternate”**
 - ✓ Publikasi Media Cetak, pada Koran Malut Post Edisi Sabtu 21 Agustus 2021
 - ✓ Video Publikasi Kegiatan Via Youtube.

b. Pembahasan

1. Dampak Pelaksanaan PKM

Setelah mengikuti Pelatihan Management Skil dan Teknologi Pemasaran digital, Tim Pengabdian dan UKM Mekar Jaya mengerjakan beberapa hal yang dapat



meningkatkan kualitas dari bisnisnya terutama mencari solusi yang tepat agar strategi pemasaran UKM Mekar Jaya tetap mendapatkan penghasilan walaupun dalam suasana pandemi covid-19. Tim Pengabdian bersama mitra melakukan proses identifikasi peluang pasar serta meningkatkan kemampuan UKM dengan meningkatkan kualitas manajemen UKM. Dengan hal tersebut maka UKM Mekar Jaya dapat mengembangkan Bisnisnya dengan memperhatikan strategi bisnis yang disesuaikan dengan tantangan lingkungan bisnis, serta mampu merumuskan strategi pemasaran yang jauh lebih efektif ditengah pandemi.

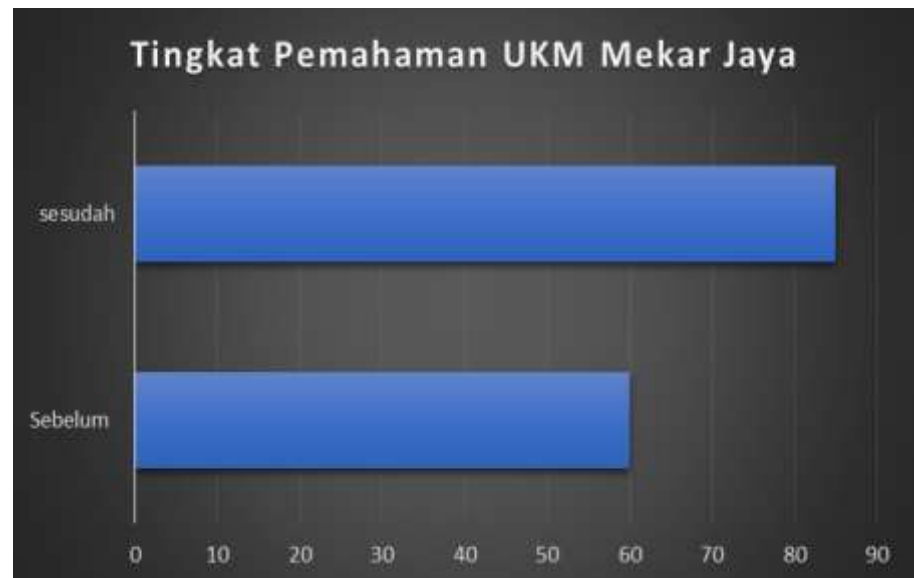
Penerapan pelatihan Teknologi Pemasaran digital mampu meningkatkan pengetahuan, skill mitra dalam merumuskan strategi bisnisnya. Saat ini adalah waktu yang tepat bagi para pelaku UMKM untuk memaksimalkan proses marketing dengan jasa digital marketing yang akan memberikan banyak keuntungan. Beberapa yang menjadi perhatian untuk adanya keberlanjutan program ini adalah monitoring dan evaluasi dalam kurun waktu minimal tiga bulan masa pendampingan pasca program PKM tahun 2021. Monitoring dan evaluasi ini lebih kepada adanya peningkatan usaha bagi Mitra setelah mengikuti program ini.

Dampak dan manfaat pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan oleh Tim Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Fakultas Ekonomi Unkhair tentang Management Skill dan Pelatihan Teknologi Pemasaran Digital adalah: Pertama, Meningkatkan wawasan dan Skill UKM Mekar Jaya dalam mengelola bisnisnya dan menentukan strategi pemasaran digital yang efektif. Tim juga secara teknis fokus melatih UKM Mekar Jaya untuk membuat foto dan video dalam memasarkan produknya misalnya melalui media sosial. Pelatihan tentang pemasaran



online, angle fotonya seperti apa dan videonya seperti apa. Tim juga menjelaskan kepada Mitra bahwa pentingnya literasi digital karena pesatnya transaksi belanja daring yang saat ini menjadi budaya saat pandemi COVID-19. Untuk meningkatkan kecakapan digital para anggota UKM Mekar Jaya, Tim peneliti juga memberikan modul serta pendampingan secara intens sehingga para peserta bisa memiliki pemahaman yang utuh dan di praktikan dalam strategi pemasaran digital.

Ketercapaian target luaran dalam program ini meliputi perubahan pengetahuan tentang Management Skil dan Teknologi Pemasaran Digital, komitmen mengikuti pelatihan, dan minat tentang pengembangan UMK dari peserta. Ketercapaian target luaran ini diukur dengan menggunakan kuesioner. Di bawah ini terdapat grafik-grafik yang menggambarkan perubahan sikap (pengetahuan Manajemen, komitmen mengikuti pelatihan, dan strategi pemasaran digital) dari peserta.



(Sumber: Data dioleh Tim, 2021)



Berdasarkan pada Gambar diatas tentang pengetahuan Manajemen UKM dan Teknologi Pemasaran Digital, pada waktu sebelum pelatihan diberikan masih terdapat 60% tingkat pemahaman peserta pelatihan. Pada waktu sesudah pelatihan diberikan semua sasaran kepada peserta maka hasilnya sebanyak 85% tingkat pemahaman dari peserta pelatihan, meningkat sebesar 25%. Berarti berdasarkan data ini pelatihan yang diberikan telah mampu memberikan tambahan pengetahuan tentang pengetahuan manajemen dan Teknologi Pemasaran digital terhadap peserta dan khususnya Mitra dari program PKM.

2. Faktor yang Menghambat

Suatu kegiatan tentunya tidak pernah terlepas dari hambatan atau kendala yang dihadapi sebelum terlaksana dengan sukses. Hambatan serta kendala yang dihadapi tidak dijadikan sebagai suatu permasalahan untuk tim pelaksana dalam merealisasikan program tersebut, karena sangat disadari bahwa kendala-kendala serta hambatan yang dihadapi menjadi suatu tolok ukur Tim dalam bertanggung jawab atas program kerja yang telah dibuat. Adapun faktor penghambat yang menjadi kendala dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah:

- a. Masa pandemi menjadi faktor kendala dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini, karena jumlah yang seharusnya melibatkan banyak masyarakat harus dibatasi untuk mengikuti protokol kesehatan, disaat bersamaan kota ternate pada saat itu sedang belangsung PPKM yang menyebabkan mobilitas Tim pengabdian menjadi terbatas.
- b. Kurangnya literasi manajemen dan literasi digital yang menopang perumusan strategi yang efektif.
- c. Ketidakpastian mendefinisikan target pasar karena efek langsung dari pandemi covid-19.



3. Faktor yang Mendukung

Selain faktor penghambat, tentunya ada faktor pendukung sehingga program PKM ini dapat berjalan. Faktor pendukung sehingga terlaksananya PKM ini adalah:

- a. Program kerja mendapat tanggapan positif dari pihak kelurahan tobololo dan mitra PKM yaitu UKM Mekar Jaya karena dianggap sebagai kegiatan yang positif dan menjadi solusi yang berkelanjutan untuk permasalahan bisnis Mitra.
- b. Kerja sama yang baik dan efektif antar Tim Pelaksana PKM, mahasiswa dan Mitra sehingga Tim dapat dengan mudah mendata peserta kegiatan dan memobilisasi kegiatan dari survei sampai pada tahap monitoring.

Peran Tim Pelaksana PKM dan pemerintah kelurahan Tobololo kota Ternate sangat penting karena Mitra merasakan langsung dampak dari pandemi yaitu menurunnya pendapatan dari bisnisnya. Dengan pengenalan terhadap literasi manajemen UKM (Manajemen Modern) dan Teknologi Pemasaran Digital diharapkan Mitra dapat menyusun strategi bisnis dengan pendekatan strategi pemasaran digital sehingga bisa menjadi solusi yang berkelanjutan terhadap bisnis UKM Mekar Jaya saat ini maupun masa yang akan datang.

4. Solusi dan Tindak lanjutnya

Solusi terhadap permasalahan untuk program PKM ini adalah meningkatkan pemahaman literasi Manajemen dan Teknologi Pemasaran Digital dalam tahap implementasi. Implementasi yang dimaksud adalah keterlibatan di dalam menjalankan Bisnisnya. Misalnya, pengembangan UKM Mekar Jaya dalam menghasilkan produk yang lebih bervariasi tentu dengan analisis kebutuhan pasar yang lebih



tepat sasaran. Pemasaran Teknologi yang kekinan juga menjadi instrumen dalam tindak lanjut program PKM ini.

5. Rencana Selanjutnya

Untuk rencana selanjutnya hendak dilaksanakan kegiatan lanjutan sebagai bentuk tindak lanjut atas kegiatan pengabdian yang dilaksanakan. Berupa pendampingan dan menjadikan UKM Mekar Jaya mampu dikenal lebih luas lagi dan produk khas rempah-rempah terdaftar di Hak Kekayaan Intelktual (HKI), serta mendorong pengelolaan usaha/bisnis yang efektif dan berkelanjutan untuk UKM Mekar Jaya.

6. Langkah-langkah Strategis untuk Selanjutnya

Mengadakan program kemitraan yang serupa pada pada beberapa UMK sejenisnya dilingkup kota ternate dan sekitarnya untuk pengelolaan Bisnis yang lebih menekankan pada pendekatan bisnis revolusi digital dengan mengdepankan aspek metodologis yang lebih modern dan efektif sehingga dampak positif yang dirasakan oleh masyarakat juga lebih luas. Selanjutnya dilakukan sebuah penelitian untuk memperoleh data yang akurat dan ketersediaan data dalam pengambilan keputusan yang tepat untuk pengelolaan bisnis dan Usaha kecil menengah (UKM) di kota ternate. Dan yang terakhir, agar adanya suatu sinergi baik antara pemerintah, pelaku bisnis, maupun masyarakat kota ternate untuk selalu meningkatkan perannya di dalam mendukung pengembangan bisnis yang berkelanjutan dan maju.



4. SIMPULAN

Program Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis berfokus pada peningkatan literasi Manajemen dan Teknologi Pemasaran Digital sehingga bisa merumuskan strategi bisnis yang efektif ditengah pandemi covid-19. Berdasarkan analisis Tim saat pelaksanaan UKM Mekar Jaya kurang memanfaatkan

digital marketing sebagai strategi untuk menaikkan omset, sehingga diperlukan pemahaman digital marketing bagi UKM Mekar Jaya untuk membantu Bisnisnya bertahan di tengah pandemi. Berdasarkan pengukuran kuesioner yang diberikan melalui pre-test dan post-test terlihat adanya perubahan sikap yang positif atau lebih baik, hal ini dapat terlihat pada tahap hasil dan pembahasan.

Pelaksanaan Kegiatan PKM di rumah produksi UKM Mekar Jaya kelurahan Tobololo Kota Ternate, sudah berjalan sesuai dengan rencana serta disepakati, tetapi dalam proses pelaksanaannya masih perlu dilakukan secara reguler untuk memastikan dampak keberlanjutan dari pelaksanaan program PKM. Program ini punya dampak yang berkelanjutan untuk mempersiapkan UKM Mekar Jaya mendapatkan solusi yang efektif dari dampak pandemi covid-19. Pada akhirnya Tim berkesimpulan bahwa Mitra harus memiliki strategi untuk mendorong bisnisnya tetap bertahan dan tumbuh di masa pandemi Covid-19. Strategi tersebut mencakup modernisasi Manajemen UKM dan pemanfaatan inovasi Teknologi pemasaran digital.

5. SARAN

Disarankan agar adanya suatu sinergi yang baik antara pemerintah daerah, instansi terkait untuk selalu meningkatkan perannya di dalam mendukung pengembangan bisnis dan usaha kecil menengah. Hal ini penting dilakukan untuk lebih mengembangkan potensi usaha dan perputaran ekonomi yang produktif di di kota ternate dan sekitarnya. situasi pandemi di era kenormalan baru menuntut semua orang untuk menjalankan protokol kesehatan, industri bisnis pun harus mengadopsi ketentuan itu dalam mengemas jasa layanannya. Kebiasaan seperti menjaga jarak, menghindari kerumunan, selalu mengenakan masker, rajin mencuci tangan harus mampu dikemas sebagai bagian tidak terpisahkan dalam satu sebuah paket layanan bisnis di era saat ini. Selain itu, perlu adanya kesinambungan



kegiatan dan evaluasi setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan, sehingga para pelaku UKM di kota Ternate dapat berkontribusi dalam pengembangan UMKM provinsi maluku Utara.



UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami haturkan kepada:

1. Universitas Khairun atas sponsor dananya dalam kegiatan ini.
2. Mitra Mekar Jaya di Kelurahan Tobololo yang tergabung dalam kegiatan PPM ini atas kesediaan waktunya untuk mengikuti kegiatan ini.
3. Semua pihak yang telah berkenan membantu dalam pelaksanaan kegiatan 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., Yani, A., Almada, D. P., & Faizaty, E. N. (2014). Model pendampingan UMKM pangan melalui inkubator bisnis perguruan tinggi. *Jurnal ilmu Pertanian indonesia*, 19(1), 43 49
- Pakpahan, A. K. (2020). COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 59-64.
- Pratama, R., Demayanti, R., & Ruray, T. A. (2021). Transparency and Accountability of Village Fund Management: A Case Study in Maitara Tengah Village City Of Tidore Islands. *Journal of Economic, Public, and Accounting (JEPA)*, 4(1), 59-65.
- Pratama, R. (2020). Pengantar Manajemen. Deepublish.
- Tyas Sari, R. (2020). Analisis Lingkungan Manajemen dalam Pengembangan Bisnis. *Journal of Entrepreneurship, Management and Industry (JEMI)*, 3(3), 117-122.

