

STRATEGI ADAPTASI DI ERA PANDEMI COVID-19 BAGI UMKM KALICARI PEDURUNGAN SEMARANG

Ratna Wijayanti, Suratman, Eviatiwi Kusumaningtyas Sugiyanto

Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang
e-mail: ratmanr138@gmail.com, eviatiwisugiyanto@usm.ac.id

ABSTRAK

Berdasarkan pra survey yang telah dilakukan sebelumnya diketahui bahwa UMKM Kelurahan Kalicari mengalami penurunan omset penjualan sebagai dampak kondisi Pandemi Covid-19. Hal ini menjadi alasan pentingnya sebuah strategi diterapkan untuk bertahan dan beradaptasi di era Pandemi. Pengabdian ini berfokus pada penyuluhan mengenai strategi bertahan UMKM pada masa Pandemi Covid-19. Penyuluhan yang diberikan berupa pemaparan tentang berbagai strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha ditengah daya beli masyarakat yang menurun. Hasil pengabdian kepada masyarakat ini berupa peningkatan pengetahuan UMKM tentang berbagai bentuk strategi yang dapat diterapkan untuk mempertahankan usahanya di era Pandemi. Hasil evaluasi juga menunjukkan mayoritas UMKM berpendapat dapat dengan mudah mengaplikasikan strategi yang telah diajarkan.

Kata kunci: *Strategi, UMKM, Pandemi, Pengabdian*

ABSTRACT

Based on the pre-survey conducted previously, it was known that the MSMEs of Kalicari Village had decreased in sales as a result of the Covid-19 Pandemic conditions. This is the reason for the importance of a strategy being applied to survive and adapt in the Pandemic era. This Engagement focuses on counseling about MSME strategies during the Covid-19 Pandemic. The counseling provided is in the form of explanations of various strategies that can be applied in developing businesses amidst declining purchasing power. The results of this community Engagement are in the form of increased knowledge of MSMEs about various forms of strategies that can be applied to maintain their business in the Pandemic era. The evaluation results also show that MSMEs think they can easily apply the strategies that have been entered.

Keywords: *Strategy, MSMEs, Pandemic, Engagement,*

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 faktanya memang mempengaruhi banyak sektor di Indonesia. Tidak terkecuali dampak terburuk yang dirasakan adalah sektor perekonomian. Banyak UMKM yang harus memutar aktif dan mencoba berbagai cara untuk bisa terus bertahan di tengah masa Pandemi disertai dengan penyesuaian diri kepada pola hidup dan gaya hidup yang mulai berubah pada masyarakat konsumen Indonesia yaitu dengan membiasakan hidup sehat, menggunakan masker

dan menjaga jarak secara sosial dan fisik. Upaya penyebaran Covid-19 yang dicanangkan Pemerintah ini ternyata berdampak nyata kepada perekonomian UMKM. Sebelumnya masyarakat Indonesia senang berkumpul dan melakukan segala proses kehidupan baik bersosialisasi, berbelanja dan refreshing dengan cara berkelompok, beramai-ramai kemudian harus melakukan itu semua dengan “menjaga jarak” agar tidak tertular virus Covid-19 ini mampu mengubah cara bertransaksi, gaya hidup bahkan cara berbelanja yang dilakukan masyarakat. Perubahan inilah yang disikapi secara kreatif dan inovatif bagi UMKM agar terus dapat bertahan untuk menjalankan usaha kecil yang sudah dirintis sejak lama,

Tim pengabdian dari Fakultas Ekonomi Universitas Semarang merasa terpanggil dan berkeinginan untuk membagi ilmu dan pengetahuan kepada para UMKM yang ada di kelurahan Kalicari Kecamatan Pedurungan Kota Semarang. Berdasarkan pra survey yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada Bapak Lurah Kalicari Didik Agung Mulyana dikantor kelurahan yang beralamatkan di Jl.Supriyadi no.20 Kalicari Semarang menyatakan bahwa kelurahan di huni sekitar 9600 penduduk dengan 60 RT dan 9 RW yang memiliki ciri khas kampung tematik jajanan tradisional yang ada di RW 3. Variasi jajanan yang ada seperti serabi, lempur, nagasari dengan banyak jenis jajanan basah lainnya, juga ada telur asin, bandeng asap, bandeng presto dan yang lainnya. Namun memang setelah Pandemi ini, para masyarakat yang memiliki usaha kecil tersebut banyak mengeluhkan omset penjualan yang mungkin dikarenakan daya beli konsumen yang menurun.

Berdasarkan hasil wawancara pra survey diatas, tim pengabdian ingin mencari informasi sebanyaknya dari masyarakat kelurahan Kalicari untuk sharing bersama dan mencoba memberikan saran berupa cara atau trik yang dapat dicoba agar UMKM yang sudah mereka jalankan dapat terus berjalan dan bertahan di masa Pandemi seperti yang terjadi saat ini. Berdasarkan hasil analisis situasi di atas, maka permasalahan mitra dapat diidentifikasi sebagai berikut: 1) Perlunya peningkatan pengetahuan para pelaku usaha UMKM di kelurahan Kalicari mengenai strategi bertahan di masa Pandemi. 2) Perlunya diberikan masukan mengenai strategi / cara / trik yang dapat dilakukan agar meningkatkan omset penjualan yang sempat menurun.

METODE

Pelaksanaan

Bekerjasama dengan pihak kelurahan dan masyarakat di Kelurahan Kalicari Kecamatan Pedurungan Kota Semarang. Semua pelaksanaan kegiatan dilakukan di kantor kelurahan Kalicari. Pelaksanaan pengabdian terdiri dari dua kegiatan utama yaitu penyuluhan dan pelatihan mengenai strategi/ cara bertahan UMKM di saat. Pandemi Covid-19 saat ini.

Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam mencapai tujuan adalah pendekatan *participatory training*, yaitu pendekatan yang menekankan pada partisipasi penuh dari mitra dan pendampingan dalam mencapai tujuan. Pendekatan *participatory training* dilakukan melalui penyuluhan berupa materi yang sesuai dengan kebutuhan UMKM di kala Pandemi yaitu strategi bertahan.

Evaluasi

Evaluasi program dilaksanakan dengan membandingkan keadaan mitra sebelum dan sesudah program dilaksanakan. Keberhasilan program ditunjukkan dengan adanya perubahan yang positif dari keadaan mitra yaitu peningkatan kemampuan dan pengetahuan mengenai strategi bertahan UMKM disaat Pandemi Covid-19 saat ini.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Tim pengabdian dari Fakultas Ekonomi telah melakukan penyuluhan tentang Upaya Strategi UMKM beradaptasi di kala Pandemi Covid-19 yang diadakan pada hari Selasa Tgl 10 November 2020 dari pukul 09.00 sampai dengan pukul 12.00 WIB di Balai Kelurahan Kalicari yang dihadiri oleh UMKM di Kelurahan Kalicari yang didampingi oleh Bapak Lurah Kalicari. Kegiatan penyuluhan diawali dengan proses registrasi peserta sesuai dengan protokol kesehatan dengan pengecekan suhu badan dan pemberian hand sanitiser. Kegiatan penyuluhan dibagi 3 sesi, sesi pertama adalah sesi penyuluhan mengenai strategi bertahan dari UMKM menurut para ahli sesuai dengan materi perkuliahan pada jurusan manajemen pemasaran yang dibawakan oleh Ibu Ratna Wijayanti, SE.MM. Sedangkan pada sesi kedua dilakukan penyuluhan tentang bagaimana cara/trik yang bisa dilakukan guna menerapkan strategi bertahan

yang sudah disampaikan pada sesi pertama. Pada sesi kedua ini kegiatan penyuluhan dibawakan oleh Bpk. Suratman SE, MM, Akt. CA.

Pada kegiatan penyuluhan di sesi ketiga dengan dipandu oleh Ibu Eviatiwi KS, SE, MM dilakukan evaluasi hasil akhir mengenai seberapa dalam pemahaman dari para UMKM tentang materi yang disampaikan. Hasil diskusi peserta dengan Tim meliputi cara promosi yang tepat di masa Pandemi, cara pengemasan produk yang awet dan tahan lama dan cara menjual produk secara online. Evaluasi hasil pengabdian dilakukan dengan penyebaran kuesioner yang diisi oleh semua peserta. Berikut adalah rekapan hasil evaluasi pelaksanaan pengabdian.

Tabel 1. Evaluasi Pelaksanaan Pengabdian

No	Pertanyaan Kuesioner	Hasil
1.	Apakah penyuluhan ini menurut Anda bermanfaat?	Ya = 40 orang
2.	Apakah ada penambahan ilmu dan pengetahuan yang Anda dapatkan?	Ya = 40 orang
3.	Apakah strategi bertahan UMKM di masa Pandemi menurut Anda susah untuk dipraktekkan?	Ya = 10 orang Tidak = 30 orang
4.	Apakah menurut Anda, saat masa Pandemi ini UMKM membutuhkan pendampingan dari pemerintah?	Ya = 40 orang
5.	Apakah strategi menjual di masa Pandemi ini sangat susah diterapkan?	Ya = 10 orang Tidak = 30 orang
6.	Apakah menurut Anda, kunci keberhasilan UMKM dapat bertahan di masa Pandemi adalah dengan penjualan online?	Ya = 35 orang Tidak = 5 orang
7.	Apakah cara menjual online yang disarankan sangat mudah untuk dilakukan?	Ya = 30 orang Tidak = 10 orang
8.	Apakah dengan penyuluhan ini, Anda semakin termotivasi untuk menjalankan usaha?	Ya = 40 orang
9.	Apakah anda mengharapkan ada penyuluhan	Ya = 40 orang

lanjutan setelah ini?

- | | |
|--|------------------|
| 10. Apakah anda merasa susah melakukan promosi disaat Pandemi ini? | Ya = 10 orang |
| | Tidak = 30 orang |
-

KESIMPULAN

Kesimpulan yang diberikan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah dibutuhkan kesadaran dan kerjasama yang baik antara pihak Kelurahan sebagai wakil pemerintah yang terdekat agar bisa memberikan perhatian dan pengayom bagi seluruh warganya yang secara terkena dampak di masa Pandemi ini, agar tetap termotivasi untuk menjalankan usahanya meskipun sedang menghadapi ujian berupa penurunan omset penjualan ketika daya beli masyarakat turun secara massal. Melalui kegiatan penyuluhan yang telah dilakukan oleh tim pengabdian fakultas Ekonomi Universitas Semarang diharapkan masyarakat di kelurahan Kalicari yang telah memiliki usaha kecil yang dikelola setiap harinya terus bersemangat dan aktif untuk mencoba berbagai cara/strategi bertahan yang saat ini bisa dicoba agar tetap survive. Selanjutnya saran yang dapat diberikan antara lain: 1) Diperlukan pendampingan yang lebih insentif kepada masyarakat, sebagai upaya pemupukan semangat dan motivasi agar tetap berupaya maksimal untuk menjalankan usahanya. 2) Masyarakat dapat memanfaatkan peluang bisnis melalui upaya bantu jual untuk produk lain yang diproduksi oleh warga setempat. 3) Diperlukan perintisan kelompok usaha kecil untuk meningkatkan ketrampilan membuat produk atau usaha lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2015). *Profil Bisnis: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta. Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia: Bank Indonesia
- Barkatullah, Abdul Halim. (2006). *Bisnis E Commerce*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Undang-Undang No.20 Tahun 2008 Tentang Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah