



Sosialisasi Strategi UMKM Dalam Meningkatkan Nilai Ekonomi Melalui Diversifikasi Pangan Lempuk Durian Di Anggut Bengkulu

Tito Irwanto ¹⁾; Iswidana Utama Putra ²⁾; Amalia Wahyuni ³⁾; Wagini ⁴⁾; Ida Ayu Made Er Meytha Gayatri ⁵⁾

^{1,2,3,4,5)} Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹ titoirwanto@unived.ac.id ; ² ismie@unived.ac.id ; ³ amaliawahyuni@gmail.com ; ⁴ Wagini@unived.ac.id ; ⁵ cinta.gayatri@yahoo.com

ARTICLE HISTORY

Received [17 September 2023]
Revised [21 Maret 2024]
Accepted [30 Maret 2024]

KEYWORDS

UMKM, Nilai Ekonomi,
Lempuk Durian

This is an open access article
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

UMKM memiliki peran yang sangat penting untuk meningkatkan ekonomi suatu negara. Dengan adanya UMKM mampu mempermudah pemerintah dalam mengupayakan pertumbuhan ekonomi. Di Indonesia jumlah UMKM terus meningkat setiap tahunnya, masyarakat yang memiliki ketertarikan dalam usaha dan bisnis akan mendirikan UMKM yang mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi di daerahnya. Bengkulu merupakan provinsi yang juga mengalami peningkatan dalam UMKM, banyak potensi yang ada di provinsi Bengkulu sehingga dapat dijadikan kegiatan usaha atau bisnis oleh masyarakat salah satunya yaitu pengelolaan buah durian menjadi lempuk durian di daerah anggut Bengkulu. Dalam meningkatkan usaha yang sudah dibuat masyarakat diperlukan juga orang-orang yang cakap kreatif serta inovatif dalam mengembangkan bisnisnya agar mampu bersaing secara global sehingga lempuk durian bisa menjadi icon sebagai makanan khas provisi Bengkulu. tujuan dari pengabdian ini yaitu untuk mensosialisasikan kepada masyarakat serta memotivasi agar terus meningkatkan potensi yang dimiliki daerah agar mampu menciptakan UMKM yang berkualitas dan terus berkembang .

ABSTRACT

MSMEs have a very important role to improve the economy of a country. With the existence of MSMEs, it is able to facilitate the government in pursuing economic growth. In Indonesia, the number of MSMEs continues to increase every year, people who have an interest in business and business will establish MSMEs that are able to increase economic growth in their area. Bengkulu is a province that has also experienced an increase in MSMEs, there is a lot of potential in Bengkulu province so that it can be used as a business or business activity by the community, one of which is the management of durian fruit into durian lempuk in the Anggut area of Bengkulu. In improving the efforts that have been made by the community, it is also necessary for people who are creative and innovative in developing their business so that they are able to compete globally so that durian lempuk can become an icon as a typical food of the Bengkulu province. the purpose of this service is to socialize to the community and motivate them to continue to increase the potential of the region so that they are able to create quality and growing MSMEs.

PENDAHULUAN

Anggut merupakan salah satu kelurahan yang berada di Ratu Samban kota Bengkulu, Indonesia. Anggut terkenal oleh masyarakat lokal dan wisatawan sebagai tempat toko oleh-oleh yang terkenal di kota Bengkulu. Anggut Atas merupakan sebuah daerah yang memproduksi oleh-oleh di kota Bengkulu, salah satu oleh-oleh khasnya yaitu makanan yang terbuat dari bahan dasar durian, pengolahan dari buah ini adalah salah satu oleh-oleh khas yang di produksi masyarakat daerah anggut dalam meningkatkan nilai ekonomi daerah melalui UMKM adalah pengelolaan buah durian menjadi lempuk durian.

UMKM adalah salah satu yang mempunyai peran penting dari pertumbuhan suatu daerah maupun negara (Ananda, D 2017). UMKM juga memiliki peran sebagai jembatan untuk mengentaskan masyarakat menengah bawah dalam menghindari jurang kemiskinan. Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah dalam mengembangkan UMKM salah satunya yaitu meningkatkan motivasi masyarakat yang memiliki minat untuk berwirausaha sehingga masyarakat diberikan keterampilan dan kecakapan dengan harapan kemampuan tersebut menjadi usaha kreatif yang mampu meningkatkan ekonomi masyarakat setempat. Selain itu juga usaha yang tercipta dari ide kreatif akan membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat.

Keberadaan UMKM tidak terlepas dari adanya seorang wirausahawan yang memiliki keberanian dalam mendirikan usaha atau bisnis (Kristiyanti, Ekonomi, and Aki 2016). Semakin banyak wirausahawan maka semakin banyak pula keberadaan UMKM. Kemajuan suatu usaha tergantung dari peran wirausahaan, semakin banyak ide kreatif dan inovasi yang dimilikinya maka akan semakin maju dan berkembang bisnis atau usaha yang ditekuninya. Wirausaha adalah seseorang yang mampu melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut untuk memulai suatu bisnis yang baru. Atau kemampuan setiap orang untuk menangkap setiap peluang usaha, dan dimanfaatkannya sebagai lahan usaha, atau bisnis dan seluruh waktunya dicurahkan untuk menemukan peluang-peluang bisnis (Margahana 2019)

Untuk mengembangkan dan memanfaatkan sumber kekayaan alam di daerah anggut kota Bengkulu maka perlu seseorang wirausahawan yang kreatif dan inovatif dalam menciptakan usaha atau bisnis baru. Untuk menciptakan peluang usaha baru diperlukan kejelian, artinya bukan hanya harus mampu menganalisa problema yang ada namun Anda juga dituntut untuk jeli dalam memanfaatkannya. Kemampuan menganalisa inilah yang nantinya akan membantu dalam menentukan jenis atau bidang usaha apa yang pas untuk diciptakan berdasar dari kebutuhan pasar. Wirausahawan harus selalu kreatif dan inovatif untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

Untuk memulai usaha baru, seorang wirausaha setidaknya memiliki kemauan keras dalam mewujudkan impiannya, memiliki kemauan keras dalam menciptakan kreasi-kreasi bisnis, kemauan pantang menyerah, memiliki kemampuan dalam mengembangkan bisnisnya, menetapkan bisnis apa, dan memastikan komunikasi jaringan. Kian luas suatu jaringan bisnis, akan semakin cepat bisnis itu berkembang, dan kian besar peluang untuk pertumbuhannya (Suwinardi 2018). Untuk membuka suatu bisnis atau usaha baru, maka ada beberapa hal yang perlu diperhatikan (Alfianto 2012) yaitu:

1. Memiliki kemauan, pebisnis harus memiliki kemauan- kemauan yaitu : (1). Kemauan menyediakan waktu, (2). Kemauan mengatur waktu, (3). Kemauan bekerja keras, (4). Kemauan hidup sederhana, dan (5). Kemauan pantang menyerah.
2. Memiliki kemampuan, pebisnis harus memiliki kemampuan- kemampuan yaitu : (1). Kemampuan Finansial/modal, (2). Kemampuan intelektual, (3). Kemampuan emosional, dan (4). Kemampuan sosial
3. Pebisnis harus menetapkan bisnis apa dan jumlah produk yang akan dijalankan yaitu: (1). Mono Brand Product (satu jenis produk usaha), (2). Dual Brand Product (dua jenis produk usaha), dan (3). Multy Brand Product (banyak jenis produk).
4. Pebisnis harus memastikan komunikasi jaringan yaitu: (1). Komunikasi dengan supplier (pemasok), (2). Komunikasi dengan calon pembeli, (3). Komunikasi dengan pembeli, (4). Komunikasi dengan pelanggan, dan (5). Komunikasi dengan kompetitor.
5. Berdasarkan uraian diatas sehingga dianggap penting untuk melaksanakan kegiatan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan tentang upaya menciptakan dan megembangkan usaha UMKM.

Inovasi

Inovasi diartikan sebagai mengambil ide-ide kreatif serta dapat mengubahnya menjadi produk atau metode kerja yang berguna. Dalam usaha bisnis yang mampu membuat inovasi maka usaha tersebut dapat memimpin atau juga menjadi competitor untuk melakukan inovasi lebih awal. Dengan adanya inovasi dalam sebuah usaha maka peminat produk tersebut semakin banyak, karena persaingan bisnis yang sangat ketat maka dibutuhkan inovasi produk untuk menunjang keberlangsungan usaha yang mereka jalani. Keunggulan usaha yang dimiliki akan dilihat jika inovasi produk tersebut lebih kreatif, pemikiran kreatif dalam dunia bisnis sangat diperlukan agar usaha tersebut mampu bersaing dengan usaha lainnya (Inda Lestari, 2019).

Strategi

Penetrasi pasar diperlukan untuk membuat strategi peningkatan UMKM semakin berkembang. Konsep penetrasi pasar yang tepat bisa dijalankan yaitu kombinasi antara lain : 1. Strategi Rapid Skimming: Strategi ini dijalankan dengan menetapkan tingkat harga penjualan (omzet) telah di atas yang ditargetkan dan tingkat kegiatan promosi yang lebih tinggi dengan memperhatikan aspek pemasaran yang sesuai berdasarkan daerah yang dijadikan sebagai tempat marketing land. 2. Strategi Rapid Penetration: Strategi ini dijalankan dengan menetapkan harga produk yang rendah dan kegiatan promosi yang tinggi. Khususnya bagi UMKM yang masih merintis, namun ingin meningkatkan hasil yang lebih significant, hingga sudah mencapai tahap penjualan (omzet) yang sudah kuat untuk menaikkan tingkat harga sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan.

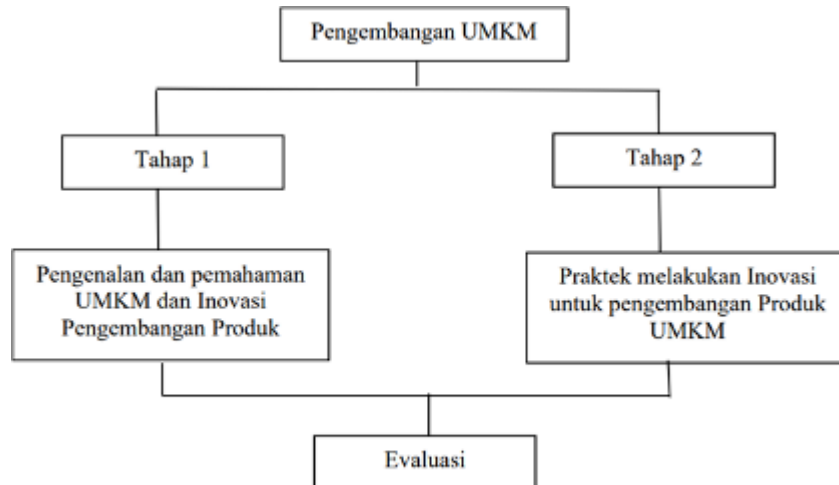
Pengembangan Produk

Pengembangan UMKM berbasis daya saing, dan strategi yang berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman suatu perusahaan. Kekuatan dalam artian disini adalah kekuatan yang menuntungkan usaha tersebut yaitu dengan pengembangan produk. Kelemahan disini adalah kerugian yang dialami oleh pelaku usaha karena persaingan bisnis yang terjadi. Peluang merupakan strategi yang harus dilakukan oleh pelaku usaha jika peluang tersebut besar atau banyak, jadi pelaku usaha bisa melakukan inovasi produk tersebut. Ancaman suatu perusahaan yaitu persaingan antara perusahaan satu dengan perusahaan lain, karena dalam dunia usaha ancaman terbesar adalah persaingan sesama usaha atau bisa juga menjual produk yang sama (Ariani, 2017). Lemahnya kemampuan management dan sumber daya manusia mengakibatkan UMKM tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik, karena hal tersebut pengembangannya kurang baik (Setyanto, 2015)

METODE

Pelaksanaan Pengabdian kepada masyarakat menggunakan metode ceramah dan diskusi. Pemateri menyampaikan materi mengenai pengembangan produk UMKM dan inovasi dalam menjalankan usaha agar masyarakat mampu meningkatkan pendapatan ekonomi dengan bantuan Power Point kepada masyarakat daerah anggut Bengkulu yang ikut yang hadir dalam agenda pengabdian.

Selanjutnya dilakukan diskusi kepada masyarakat untuk bertanya mengenai pengembangan dan inovasi UMKM dengan tujuan untuk meningkatkan nilai ekonomi melalui diversifikasi pangan lumpuk durian di anggut Bengkulu.



Tabel 1. Skema Pendampingan pada masyarakat daerah Anggut Bengkulu

Hari 1 16 Juni	<ul style="list-style-type: none"> Mengenalkan Definisi, Manfaat, Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat UMKM
Hari 2 17 Juni	<ul style="list-style-type: none"> Pembahasan Mengenai Stratrgi Pengembangan UMKM, Desain, Perluasan Pasar, Pembukaan keuangan sederhana, Inovasi Produk, Desain dan Inovasi Teknologi Tepat Guna
Hari 3 18 Juni	<ul style="list-style-type: none"> Praktek pengembangan UMKM dengan strategi Pengembangan UMKM
Hari 4 19 Juni	<ul style="list-style-type: none"> Evaluasi Pengembangan UMKM dengan strategi Pengembangan UMKM

Tabel 2. Aktifitas Pendampingan pada masyarakat daerah anggut Bengkulu

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Aktivitas

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu seluruh peserta yang mengikuti pengabdian mendapatkan informasi, pengetahuan, dan keterampilan mengenai pengembangan UMKM untuk meningkatkan nilai ekonomi masyarakat setempat. Pengabdian ini diharapkan mampu membuat pelaku usaha menjadi lebih kreatif dan inovatif agar produk yang dipasarkan dapat terus berkembang dan

tersebar kewilayah Indonesia maupun di pasar ASEAN. Beberapa hal yang diperoleh dari pengabdian ini yaitu :

1. Masyarakat di daerah anggut Bengkulu yang memiliki usaha mengetahui Desain dan Penggunaan Merek Produk mereka yang bertujuan untuk mengenalkan merek tersebut kepada khalayak ramai.
2. Masyarakat di daerah anggut Bengkulu yang memiliki usaha mengetahui Perluasan Pangsa Pasar, tujuannya yaitu agar produk yang dijual dapat lebih cepat terkenal dengan memanfaatkan promosi di sosial media, pembuatkn stiker dan label dalam kemasan.
3. Masyarakat di daerah anggut Bengkulu yang memiliki usaha mengetahui pembukaan Keuangan sederhana, tujuannya yaitu peserta dapat membuat laporan keuangan sederhana yang baik untuk usahanya.
4. Masyarakat di daerah anggut Bengkulu yang memiliki usaha mengetahui Inovasi usaha yang harus dilakukan guna mengembangkan usahanya baik inovasi varian rasa ataupun pengemasan.
5. Dengan ketekunan dan antusias peserta di daerah anggt Bengkulu dapat diimplementasikan dengan baik, serta menambah kecakapan dan pengetahuan mengenai pengembangan UMKM

Gambar 1 mengenalkan Pengembangan UMKM Lempuk Durian Kepada Peserta



Gambar 2 kegiatan sosialisasi Startegi UMKM



Penyelesaian Masalah

Dengan adanya pengabdian masyarakat peserta termotivasi untuk mengembangkan potensi yang ada di daerahnya baik potensi Sumber Daya Manusianya maupun SDA agar mampu dijadikan peluang bisnis yang baik untuk meningkatkan nilai ekonomi UMKM di daerah anggut kota Bengkulu. kemampuan masyarakat untuk mengembangkan UMKM dengan menggunakan strategi pengembangan diharapkan mampu memberikan sumbangsi terhadap pendapatan baik perorangan ataupun kelompok usaha, selain itu juga mampu berkontribusi terhadap peningkatan pertumbuhan ekonomi di daerah anggut kota Bengkulu.

Dengan dilakukannya sosialisasi pengembangan UMKM masyarakat menjadi termotivasi untuk melakukan inovasi baik berupa varian rasa, kemasan, ataupun produk terhadap usahanya agar mampu terus eksis dan dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan agar dapat meningkatkan nilai ekonomi masyarakat setempat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi penegmbangan UMKM melalui inovasi produk sangat bergantung dan saling membutuhkan, dimana jika inovasi produk tersebut menjadi primadona bagi konsumen, maka pengembangan UMKM juga akan stabil. Karena pengembangan bergantung pada inovasi, jika inovasi tersebut banyak yang minati maka keuntungan yang didapat oleh pelaku usaha juga meningkat dengan adanya hal tersebut pengembangan UMKM juga meningkat. Dengan bantuan media promosi melalui media cetak atau sosmed juga sangat membantu untuk keberlangsungan usaha yang mereka jalalin, dengan adanya media promosi diharapkan konsumen banyak yang melihat dan berdatangan ke toko yang menyediakan produk yang sudah dipasarkan tersebut, dengan begitu UMKM tidak kalah bersaing dengan usaha berskala besar. Karena UMKM saat ini sudah bisa mengatasi tingkat pengangguran di Indonesia karena bantuan UMKM membuka peluang pekerjaan bagi pengangguran. Saya menyarankan agar lembaga keuangan bisa menyentuh UMKM, agar UMKM tidak kesulitan dalam permodalan. Jka lembaga 18 perbankan ingin membantu masalah permodalan, sudah dipastikan UMKM berkembang pesat karena memiliki bantuan modal untuk keberlangsungan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada:

1. Dekan Fakultas Ekonomi, Ibu Dr. Suwarni, S.Kom, M.M
2. Peserta pengabdian masyarakat di daerah Anggut Bengkulu
3. Bapak/Ibu Dosen selingkup Universitas Dehasen yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat
4. Teman-teman yang telah ikut mensuport dan berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian masyarakat

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, D, A & Dwi Susilowati. 2017. "Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Berbasis Industri Kreatif Di Kota Malang" X: 120–42.
- Inda Lestari, M. A. (2019). PENGARUH INOVASI DAN ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING UMKM KULINER. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis* Vol.4 No.1.
- Kristiyanti, Mariana, Fakultas Ekonomi, and Universitas Aki. 2016. "Usaha Mikro Dan UKM Dalam Perekonomian Indonesia."
- Suwinardi. 2018. "Langkah Sukses Memulai Usaha" 14 (3): 195–201