

## **Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Dan Pemasaran Berbasis Usaha Mikro Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Masyarakat Desa Sabang Kabupaten Tolitoli**

**Fiansi<sup>1\*</sup>**

*<sup>1</sup>Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Madako Tolitoli  
Jl. Madako No. 01 Kelurahan Tambun, Kabupaten Tolitoli, Sulawesi Tengah*

*\*E-mail: [fiansi87@gmail.com](mailto:fiansi87@gmail.com)*

### **ABSTRAK**

Pada kondisi pandemi Covid-19 perekonomian masyarakat merosok sehingga dibutuhkan upaya dalam menunjang perekonomian masyarakat tetap berjalan dan berkembang. UMKM diharapkan menjadi solusi yang tepat saat ini dalam mendukung masyarakat sejahtera walaupun saat ini diberbagai daerah tengah mengalami krisis. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus 2021. Bertempat di Desa Sabang, Kabupaten Tolitoli. Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini yaitu dengan menggunakan metode presentasi serta Tanya jawab, dari hasil Tanya jawab tersebut kemudian dilakukan evaluasi dengan seluruh peserta pelatihan usaha mikro Desa Sabang. Berdasarkan kegiatan PKM yang dilaksanakan diperoleh hasil bahwa beberapa pelaku utama UMKM di Desa Sabang masih belum menguasai ilmu manajemen pemasaran, manajemen sumberdaya manusia serta penguasaan teknologi informasi. Perlunya pendampingan yang lebih intens agar eksistensi pelaku utama UMKM dapat berlanjut dengan berbagai perubahan global.

*Kata kunci: UMKM, pemasaran, pandemi*

### **ABSTRACT**

In the conditions of the Covid-19 pandemic, the community's economy has slumped, so efforts are needed to support the community's economy to continue and develop. MSMEs are expected to be the right solution at this time in supporting a prosperous society even though various regions are currently experiencing a crisis. This Community Service Activity (PKM) was carried out on August 10, 2021. It took place in Sabang Village, Tolitoli Regency. The method used in this community service is to use observation and interview methods. From the results of the question and answer, an evaluation is then carried out on all participants in the Sabang Village micro business training. Based on the PKM activities carried out, it is known that some of the main MSMEs in Sabang Village still do not master marketing management, human resource management, and mastery of information technology. The need for more intense assistance so that the existence of the main MSMEs actors can continue with various global changes.

*Keywords: MSMEs, marketing, pandemic*

### **PENDAHULUAN**

Di Indonesia, unit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam kesejahteraan masyarakat pedesaan. Setiap tahun UMKM terus berkembang, hal tersebut terjadi karena banyak masyarakat yang telah menggeluti UMKM untuk meningkatkan taraf ekonominya melalui berbagai usaha. Peran pemerintah juga sangat berpengaruh dalam mengkampanyekan giat berwirausaha dalam mendorong

peningkatan perekonomian masyarakat kecil dan menengah (Alyas & Rakib, 2017). Berbagai kalangan telah menggeluti kegiatan UMKM sebagai wadah berwirausaha, misalnya para ibu rumah tangga serta anak-anak muda yang milenial yang memanfaatkan potensi industri digital. Potensi kegiatan UMKM yang terus meningkat ditunjang oleh berbagai keuntungan yaitu memanfaatkan pasar digital, modal yang terjangkau semua kalangan, mudah dijalankan. Potensi UMKM yang menjanjikan meliputi kebutuhan rumah tangga, alat-alat memasak, produk kesehatan dan kecantikan serta fashion.

Pada kondisi pandemi Covid-19 perekonomian masyarakat merosok sehingga dibutuhkan upaya dalam menunjang perekonomian masyarakat tetap berjalan dan berkembang (Diah et al., 2021). UMKM diharapkan menjadi solusi yang tepat saat ini dalam mendukung masyarakat sejahtera walaupun saat ini diberbagai daerah tengah mengalami krisis bahkan beberapa Negara sedang menuju pada pertumbuhan ekonomi yang negatif sehingga Indonesia diharapkan mampu bertahan pada masa-masa pandemi Covid 19 ini. Kesejahteraan perekonomian masyarakat melalui program UMKM tidak mudah untuk diwujudkan. Menggerakkan kegiatan UMKM membutuhkan pengelolaan usaha wirausaha yang terencana sehingga semangat masyarakat dalam kegiatan UMKM tetap tinggi dan terlaksana sesuai yang target. Berbagai rintangan yang sering ditemukan dalam kegiatan UMKM yaitu ketidakmampuan dalam mengelolah usahanya sendiri sehingga keberlanjutan usaha ini sering kandas ditengah jalan sebelum pelaku usaha memperoleh buah hasil kegiatan wirausahanya.

Berdasarkan permasalahan dan tantangan dalam meningkatkan pertumbuhan dan minat berwirausaha masyarakat melalui kegiatan UMKM maka civitas akademika Universitas Madako Tolitoli melakukan kegiatan pelatihan pengembangan sumberdaya manusia berbasis usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sebagai bentuk pengamalan Thridharma Perguruan Tinggi yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan sumberdaya manusia pelaku UMKM sehingga mampu bertahan dalam kegiatan berwirausaha ditengah persaingan yang konfetitif dan kondisi Covid-19. Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diharapkan mampu menjawab dan menyelesaikan kendala-kendala dilapangan pelaku usaha UMKM dan tetap eksis dalam berbagai kondisi pasar yang penuh persaingan.

### **METODE**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan wujud nyata dari kontribusi akademisi dalam memecahkan permasalahan dimasyarakat. PKM ini difokuskan pada masyarakat Desa Sabang, Kabupaten Tolitoli yang dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus 2021. Tahapan kegiatan PKM ini meliputi observasi terlebih dahulu dan kegiatan inti dilakukan dengan wawancara langsung ke masyarakat yang menggeluti bidang UMKM dengan menggunakan beberapa sampel yang sesuai dengan kebutuhan.

Kegiatan observasi PKM merupakan salah satu cara mengidentifikasi permasalahan di lapangan yang dialami oleh masyarakat Desa Sabang yang menggeluti kegiatan UMKM. Kegiatan ini dilaksanakan secara langsung ke masyarakat dengan mengambil beberapa sampel UMKM sebagai data awal. Hasil observasi diharapkan diperoleh data awal yang menjadi kendala dan masalah sehingga memudahkan dalam menentukan kegiatan yang bernilai positif dan menjawab penyelesaian masalah masyarakat Desa Sabang yang menggeluti kegiatan wirausaha UMKM.

Kegiatan wawancara merupakan tindak lanjut dari hasil observasi yang dilaksanakan. Kegiatan wawancara menggunakan metode yang ilmiah dengan studi literatur yang sesuai dengan kondisi masyarakat Desa Sabang sehingga data yang diperoleh diharapkan memuat berbagai informasi dan data yang valid sehingga masalah dan kendala pelaku UMKM dapat dipecahkan dan meningkatkan nilai pendapatan masyarakat. Sampel yang digunakan yaitu sebanyak 3 pelaku UMKM yang merupakan hasil seleksi dari observasi sebelumnya. Sampel pelaku UMKM yang terpilih adalah UMKM yang dilaksanakan oleh masyarakat Desa Sabang dengan kegiatan usaha yang masih tertinggal dan berpotensi kandas oleh persaingan bidang usaha lainnya.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada unit mikro kecil dan menengah (UMKM) Desa Sabang adalah wujud pengaplikasian Tridharma Perguruan Tinggi dengan keilmuan tim pengabdian adalah Manajemen. Hasil kegiatan tersebut diperoleh beberapa data adanya pelaku utama UMKM belum memahami dan menguasai kinerja manajemen yang baik dan berkelanjutan utamanya pada prinsip manajemen pemasaran dan ilmu manajemen sumberdaya manusia. Dalam sebuah wawancara yang dilakukan kepada pelaku utama UMKM Ibu IN (33), yang memiliki usaha wirausaha dibidang fashion. Teknik pemasaran yang dilakukan masih dalam lingkungan Desa Sabang dengan sedikit promosi pemanfaatan media sosial. Ibu IN menyatakan berbagai tantangan yang dihadapi saat ini meliputi persaingan dengan pemilik usaha yang sama dan kegiatan pemasaran yang dilakukan tanpa menggunakan jasa karyawan menyulitkan pemasaran unit usahanya.

“...sebenarnya saya mau punya satu atau dua karyawan, tp kendalanya saya tidak tahu cara mengatur orang-orang, dan tidak enak kalau harus nyuruh-nyuruh, maunya mereka kerja tanpa harus saya suruh biar enak gitu”. “...saya tidak paham mengenai ilmu manajemen Bu. Tetapi untuk produk sudah ada beberapa yang dijual melalui Facebook, tapi karna saya sendirian repot makanya sering tidak up date barang terbaru”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan tersebut, bisa dilihat bahwa Ibu. SA dalam pengimplementasian ilmu manajemen dalam mengelola usaha fashionnya. Meskipun dalam menjalankan usahanya ibu. SA sudah cukup baik dalam memasarkan

produknya melalui media online. Informasi lainnya didapatkan dari bapak. SM (46) seorang pelaku utama bidang UMKM yang bekerja dibidang kuliner, menyatakan beberapa hal yaitu tidak mampu mengelola usahanya secara professional dikarenakan kurangnya pemahaman mengenai ilmu manajemen dalam menjalankan usaha kulinernya, berikut hasil wawancara dengan bapak. SM :

“...saya tidak tau bu. Selama ini saya menjalankan usaha kuliner sama seperti orang-orang lain lakukan. Tidak pake ilmu manajemen soalnya sy Cuma lulusan SMA jd tidak ngerti soal yang begitu”. “...untuk karyawan saya punya satu orang karyawan seumuran saya juga dan saya juga di bantu oleh istri saya sendiri, untuk promosi usaha saya ya dari mulut kemulut saja bu”

Dalam hasil wawancara dengan Bapak SM, tim pengabdian kepada masyarakat bisa melihat bahwa bapak SM masih kurang dalam menerapkan ilmu manajemen dalam menjalankan usaha kulinernya. Dalam jawaban beliau pun menunjukkan Bapak SM tidak melakukan proses rekrutmen karyawan secara tepat. Bapak SM memperkerjakan orang-orang dengan kondisi yang kurang produktif (berumur).

Selain Bapak SM, ungkapan informan lain yang bergerak dibidang kuliner yaitu Bapak FE juga mengalami hal yang hampir sama. Hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak FE bahwa beliau melakukan usahanya secara otodidak tanpa adanya ilmu tentang manajemen pemasaran dan manajemen sumberdaya manusia. penghasilan usahanya saat ini dirasakan masih mengalami pasang surut dengan dan masih jauh dari harapan.

“...saya memulai usaha sesuai dengan pemahaman dan pengalaman pribadi tanpa pernah mengikuti pelatihan. Selain itu, pendidikan juga tidak tinggi sehingga tidak terlalu paham apa itu manajemen usaha, manajemen manusia dan manajemen keuangan. Kegiatan usaha yang saya lakukan hanya disekitar kompleks dan promosi dari mulut kemulut”. “....saya melakukan usaha sendiri dan kadang dibantu oleh keluarga. Saya tidak menggunakan tenaga pekerja karena saya rasa belum kewalahan dalam menangani para pembeli karena memang bisa dikatakan penjualan setiap harinya pasang surut dan tidak tetap dan penghasilan hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari sehingga belum berani menggunakan tenaga pekerja”.



Gambar 1. Penyampaian materi PKM

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan diperoleh data bahwa pengetahuan tentang ilmu manajemen pemasaran dan manajemen sumberdaya manusia masih kurang pada pelaku utama UMKM Desa Sabang. Sebagai bentuk pengabdian dari implementasi keilmuan Tim pengabdian maka kegiatan ini dirasa sangat membantu masyarakat dalam melanjutkan usaha UMKMinya agar tetap eksis dengan keuntungan yang melimpah dan memperbaiki perekonomian. Menurut Susanti, (2020), perkembangan UMKM akan terwujud dengan adanya sumberdaya manusia yang mumpuni misalnya penguasaan teknologi akan memudahkan dalam proses pemasaran kegiatan usaha yang dilakukan. UMKM yang dikelola dengan baik dengan penguasaan ilmu pemasaran serta ilmu manajemen manusia akan meningkatkan perekonomian masyarakat. Lebih lanjut Wulansari et al., (2015), menambahkan UMKM yang dimulai dengan perencanaan sumberdaya manusia akan menghasilkan capaian dan kualitas sumberdaya manusia yang tersedia sehingga mampu bersaing dan berkembang sesuai dengan tuntutan perubahan global.

### KESIMPULAN

Pengabdian kepada masyarakat pada pelaku utama UMKM di Desa Sabang merupakan target yang ideal dalam pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi. Hasil observasi dan wawancara yang dilakukan pada beberapa pelaku utama UMKM menunjukkan perlunya pendampingan yang intens sehingga kendala yang dihadapi oleh pelaku utama UMKM dapat segera teratasi dengan implementasi penerapan ilmu manajemen sumberdaya manusia, sumberdaya pemasaran serta pemanfaatan teknologi informasi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Alyas, & Rakib, M. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Sosiohumaniora*, 19(2), 114–120. <https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v19i2.12249>
- Diah, Y. M., Siregar, L. D., & Saputri, N. D. M. (2021). Strategi Mengelola Sumber Daya Manusia (SDM) Unggul dalam Tatanan Normal Baru bagi Pelaku UMKM di Kota Palembang. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 2(1), 67–76. <https://doi.org/10.29259/jscs.v2i1.32>
- Susanti, E. (2020). Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada Umkm Di Desa Sayang Kecamatan Jatinangor. *Sawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa Dan Masyarakat*, 1(2), 36–50. <https://doi.org/10.24198/sawala.v1i2.26588>
- Wulansari, N. A., Ranihusna, D., & Maftukhah, I. (2015). Strategi Perencanaan Sdm Untuk Peningkatan Daya Saing UMKM Batik Semarang. *Prosiding Smeinnar Nasional Multi Disiplin Ilmu & Call For Papers Unisbank (Sendi\_U)*.