



**WORKSHOP PENINGKATAN DAYA SAING BISNIS DENGAN
PENGEMBANGAN KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA PELAKU
UMKM BINAAN RUMAH BUMN PURWOKERTO**

Kartika Dwi Chandra Sari¹⁾

Indra Sukma Subagio²⁾

Retno Agus Setiawan³⁾

¹⁾Manajemen, ²⁾Akuntansi, ³⁾Sistem Informasi, Universitas Harapan Bangsa,
Purwokerto

¹⁾ kartikadwichandra@uhb.ac.id

²⁾ indrasukmasubagio@uhb.ac.id

³⁾ retnoagussetiawan@uhb.ac.id

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (SME) are one of sectors that have been major affected by the pandemic Covid-19. Support for developing must be a priority for SMEs to continue for improving their competencies. Competencies has a definition as a character with the effectiveness of individual performance in his work. SMEs often face their limitations to utilize technology, product innovation and business management. During the Covid-19 pandemic, the government has a special strategy to carry out economic recovery through SMEs. Starting from subsidies to waste loans, providing working capital guarantees and tax incentives to developing human resources in SMEs. SMEs should applied social media and e-commerce as an operational support. In this occasion, team used lecturing method and interactive discussions by Zoom Meeting. Teams determined SMEs need followed by the result o pre-questionnaire and then realized in a webinar with the title Sales Strategy in the Middle of a Pandemic. In addition, participants also get tutorials to catch trends using data and provide technical tutorials related to the use of e-commerce and social media.

Keywords: *pandemics; competencies; SME, e-business*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan salah satu sektor yang terdampak besar oleh pandemic Covid-19. Hal tersebut mempengaruhi turunnya perekonomian nasional, karena sesuai dengan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah tahun 2018, 99% jumlah pelaku usaha di Indonesia adalah UMKM. Selain itu, kontribusi UMKM pada PDB adalah sebesar 61,1%.





Merujuk dari angka tersebut pula, terlihat bahwa penyerapan tenaga kerja tertinggal berasal dari UMKM Indonesia. (UMKM, 2018)

Dengan melihat angka tersebut, dukungan hingga perubahan harus menjadi sebuah prioritas bagi UMKM untuk terus meningkatkan kompetensi yang dimiliki. Demi mengejar ketertinggalan UMKM yang sering sekali mengalami tantangan-tantangan khusus. Dalam Chalimah (2021), UMKM sering kali menghadapi keterbatasan dalam penggunaan teknologi, inovasi produk dan manajemen usaha.

Kompetensi memiliki definisi sebagai karakter dengan efektifitas kinerja individu dalam pekerjaannya. Dalam Chalimah, (2021), membagi kompetensi menjadi 3 kelompok yaitu pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*) dan kemampuan (*abilities*). Chalimah juga mendapatkan hambatan yang ditemui dalam penelitiannya adalah lemahnya kompetensi wirausaha.

Pada dasarnya kebutuhan peningkatan kompetensi sumber daya manusia di UMKM ini, didukung dengan berbagai penelitian yang telah dilakukan didalam UMKM. Menurut Widjaja, Alamsyah, Rohaeni, & Sukajie (2018), peranan kompetensi merupakan faktor penentu organisasi maupun UMKM. Dengan Kompetensi Sumber Daya Manusia yang tinggi akan menentukan kualitas kompetitif dari UMKM itu sendiri. Kompetensi yang dibutuhkan oleh UMKM adalah pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan usaha, seperti kesulitan pemasaran, teknis produksi dan manajemen keuangan.

Dalam masa pandemi Covid-19, pemerintah memiliki strategi khusus untuk melakukan pemulihan ekonomi melalui UMKM. Mulai dari subsidi buang pinjaman, pemberian jaminan modal kerja dan insentif perpajakan hingga pengembangan sumber daya manusia dalam UMKM. Dalam kebijakan pengembangan Sumber Daya Manusia UMKM, pemerintah juga tengah menggalakan kegiatan Digitalisasi UMKM dengan menggunakan platform Tiktok sebagai sarana memperluas cakupan pasar walaupun dalam keadaan dirumah saja. (Ishak, 2021)

Kebutuhan pelatihan dan pengembangan pelaku UMKM yang berkaitan teknologi telah dikemukakan oleh Akhmad & Purnomo (2021). Pemerintah juga telah memberikan dukungan yang baik yang tersedia dan dukungan dari pemerintah untuk perluasan dan percepatan digitalisasi UMKM. Peningkatan yang secara signifikan diperlukan untuk pelaku UMKM adalah pemanfaatan teknologi. Salah satunya adalah penggunaan sosial media sebagai sarana serta e-commerce sebagai pendukung operasional.

Melihat hal tersebut, tim pengabdian masyarakat berusaha untuk menyentuh beberapa lapisan yang mungkin belum memiliki kesadaran terkait dengan digitalisasi UMKM dengan memberikan pengetahuan terkait pemanfaatan



teknologi beserta aplikasi-aplikasi terbaru. Harapan tim pengabdian, setelah adanya kegiatan webinar ini dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan dasar dalam mengakses aplikasi maupun menjawab pertanyaan-pertanyaan yang dihadapi UMKM saat pandemi Covid-19.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat adalah dengan menggunakan metode ceramah dan diskusi interaktif dengan memanfaatkan Zoom Meeting. Hal tersebut dikarenakan adanya pembatasan kegiatan selama pandemic Covid-19. Sesuai dengan koordinasi yang telah dilakukan oleh tim pengabdian dengan Rumah BUMN Purwokerto, kegiatan pengabdian terdiri dari 3 tahapan. Tahapan yang pertama yaitu Tahapan Pra-Kegiatan berkaitan dengan persiapan, koordinasi penentuan tema dan perizinan. Tahapan Kedua adalah tahapan pelaksanaan dan selanjutnya adalah tahapan ke-tiga atau Pasca-Kegiatan yang berisi evaluasi dan penetapan pelaksanaan pengabdian berkelanjutan.

Pertama, masuk pada tahapan pra-kegiatan yaitu Mengumpulkan informasi terkait dengan kebutuhan UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto, tim memberikan pra-kuesioner untuk mendapatkan gambaran dengan efektif dan efisien. Selanjutnya, melakukan observasi dan wawancara terhadap mitra-mitra mengenai permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto selama pandemi covid-19.

Ketiga, tim melakukan identifikasi masalah melalui wawancara dengan pengelola Rumah BUMN Purwokerto dan pembicara yang berkompeten untuk memperoleh data dan solusi yang tepat guna penyelesaian masalah yang telah didapat dari pra-kuesioner yang telah didapatkan. Kemudian, tim melakukan penyusunan solusi permasalahan melalui studi literasi dan penelusuran regulasi untuk mencari ketentuan hukum yang dapat dimanfaatkan untuk mempermudah implementasi kegiatan pengabdian masyarakat. Kegiatan selanjutnya adalah pentapan teknis Webinar Strategi Penjualan di Tengah Pandemi yang diadakan pada tanggal 31 Agustus 2021.

Tahapan pelaksanaan, tanggal 31 Agustus 2021, tim mempersiapkan segala bentuk teknis dan melakukan gladi resik agar kegiatan berlangsung lancar tanpa gangguan teknis. Dengan adanya pembatasan kegiatan masyarakat saat pandemic Covid-19, tim melaksanakan pelatihan dengan menggunakan alat bantu Zoom Meeting. Metode yang digunakan adalah ceramah, tanya jawab dan kuis. Dengan tema pertama adalah strategi pengembangan UMKM selama pandemic-19, tema kedua adalah Kesadaran Pengembangan Kompetensi dalam Keterbatasan dan yang terakhir adalah pemaparan praktik penggunaan dan pengelolaan sosial media dengan baik.



Tahapan pasca-kegiatan, tim pengabdian masyarakat melakukan evaluasi dan monitoring atas hasil dari kegiatan Webinar Strategi Penjualan di Tengah Pandemi. Evaluasi pertama adalah dengan penyebaran kuesioner setelah Webinar dan melakukan monitoring terkait sharing aplikasi yang dapat digunakan sebagai tema pengabdian masyarakat selanjutnya. Selain itu, kami juga melakukan follow-up kepada penanya-penanya terbaik yang mendapatkan *doorprize*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pengabdian masyarakat ini, terdapat 3 tahapan yang dapat dibahas, yaitu ; Tahapan Pra-Kegiatan; Tahapan Pelaksanaan Kegiatan dan Tahapan Pasca Kegiatan.

Tahapan Pra-Kegiatan

Tahapan Pra-Kegiatan pelaksana dimulai dengan mengumpulkan informasi dengan menggunakan wawancara maupun penyebaran kuesioner terkait dengan kebutuhan UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto. Selanjutnya, tim pengabdian masyarakat berkoordinasi untuk melakukan perijinan pengabdian masyarakat pada Kantor Cabang Bank BRI Purwokerto. Hal tersebut dilakukan karena Rumah BUMN Purwokerto merupakan Rumah BUMN yang dikelola oleh Bank BRI. Setelah mendapatkan perizinan untuk melakukan pengabdian masyarakat di Rumah BUMN Purwokerto, penyebaran pra-kuesioner yang menunjukkan kebutuhan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto secara valid.

Hasil pra-kuesioner memberikan gambaran bahwa kebutuhan dari UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto terkait dengan pelatihan penggunaan e-commerce dan pembelajaran laman tiktok business yang sedang gencar digalakan Kementerian Koperasi dan UKM sejak Mei 2021.

Tabel 1. Hasil Kuesioner

VARIABEL	HASIL
Menggunakan Media Online	Ya 100%
Penggunaan Sosial Media	Ya 100%
Penggunaan E-Comm	Belum 44%
	Sudah 56%
Frekuensi Akses Media Online	1-2x 19%
	>4x 81%
Minat Belajar Aplikasi Kedepan	Tiktok 73%
	Tidak Menjawab 25%
	Whatsapp 2%

Tujuan utama dalam webinar ini adalah memberikan pengetahuan terkait dengan kesadaran meningkatkan kompetensi untuk mendukung strategi penjualan di tengah pandemi. Melalui webinar ini hasil rinci yang dicapai dapat diuraikan sebagai berikut; 1) Peserta mendapatkan ilmu dan pengetahuan



mengenaik strategi dasar bisnis dan e-bisnis, agar dapat diterapkan selama Pandemi berlangsung; 2) Peserta mendapatkan kesadaran terkait dengan pengembangan kompetensi UMKM; 3) Peserta juga dapat memaksimalkan penggunaan aplikasi serta memahami dukungan pemerintah terkait dengan Digitalisasi UMKM; 4) Peserta juga memahami secara teknis terkait dengan penggunaan sosial media dalam memperluas jaringan pasar sesuai dengan karakteristik aplikasi; 5) Peserta juga mendapatkan tutorial untuk menangkap trend dengan menggunakan data dan memberikan tutorial teknis terkait dengan penggunaan *e-commerce*.

Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Pertanyaan identifikasi dari pembicara adalah usia peserta. Kepemilikan sosial media, rekening bank, dan handphone. Setelah dikonfirmasi terkait dengan data tersebut, pembicara memberikan tips dan tricks atas pertanyaan yang telah diajukan dengan rangkuman jawaban sebagai berikut;

1. Ketika sudah masuk kategori tidak muda dan cukup kesulitan untuk belajar sosial media yang sangat rumit, maka peserta dapat memanfaatkan aplikasi paling standar yaitu WA Business. Penggunaan aplikasi ini hampir sama dengan penggunaan WA biasa, namun dilengkapi dengan fitur galeri sehingga kita bisa memanfaatkan penyimpan testimoni atau menu yang dimiliki oleh penjual. Selanjutnya, jika sudah terbentuk galeri, dapat memanfaatkan WA Business untuk terus *engage* dengan pelanggan yang pernah menjadi *customers* kita.
2. Kendala pengukuran dapat diatasi dengan pengukuran secara pribadi dengan media VCall dari WA Business atau dapat menggunakan aplikasi bantuan yang dapat dimanfaatkan dari Google Play
3. Kendala terkait antar-jemput bahan juga dapat teratasi dengan via Ojek Online yang sudah banyak tersedia
4. Kendala terkait dengan pembayaran, selama peserta memiliki rekening bank, maka proses pembayaran akan berlangsung dengan aman dari penyebaran Covid-19. Namun perlu diperhatikan bahwa pembayaran yang dilakukan dengan rekening bank, peserta wajib meminta resi pembayaran / bukti transfer.

Rincian kegiatan saat tahapan pelaksanaan, kami sajikan dalam tabel 2., dan beberapa dokumentasi pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat.



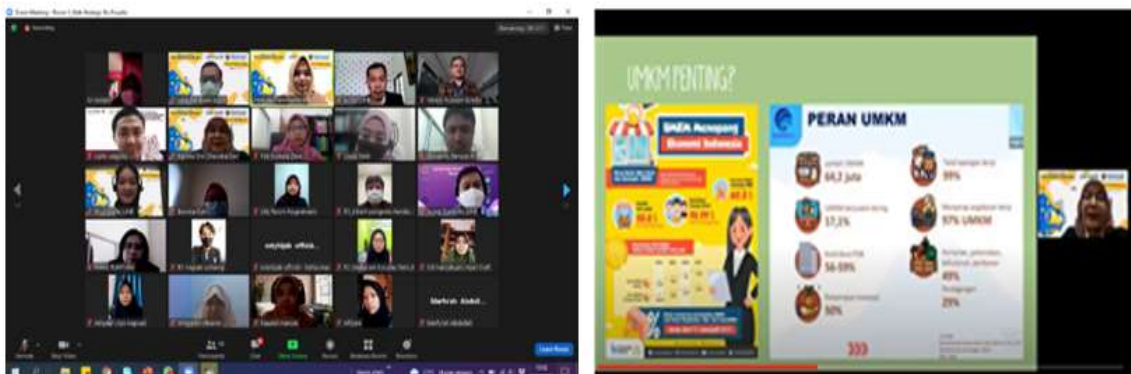
Tabel 2. Rundown Kegiatan

Waktu	Kegiatan
12.45 – 13.00	Persiapan Kegiatan dan Trial Zoom Meeting
13.00 – 13.15	Pembukaan dan perkenalan Host dari Rumah BUMN Purwokerto (Pretti Anggara S)
13.15 – 13.30	Strategi Penjualan di Tengah Pandemi oleh Puspita Lianti Putri SE, MM,
13.30 – 13.45	Pengembangan Kompetensi Sumber Daya Manusia UMKM oleh Kartika Dwi Chandra Sari, SE, MBA.,
13.45 – 14.15	Tanya Jawab dan Diskusi Interaktif
14.15 -14.30	Tutorial Penggunaan Sosial Media dan E-Commerce oleh Retno Agus S S.Kom, M.T.,
14.30 -14.45	Tanya Jawab dan Diskusi Interaktif
14.45 – 15.00	Penutup dan Pengumuman DoorPrize kepada 5 Pemenang

Gambar 1. Leaflet Publikasi



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan dan Pengisian Acara





Tahapan Pasca Kegiatan

Dalam akhir acara, tim pengabdian masyarakat memberikan evaluasi terhadap materi yang telah disajikan dengan menggunakan kuesioner dan mendokumentasikan saran serta kritik dari peserta pengabdian. Selain itu, pada tahapan pasca kegiatan pengabdian ini digunakan sebaik mungkin oleh para peserta untuk saling bertukar kontak, melanjutkan diskusi terkait dengan perluasan target pasar dan sedikit melanjutkan diskusi terkait dengan keadaan UMKM yang belum terjawab dalam diskusi yang telah dilakukan melalui Zoom Meeting.

Setelah saling diskusi, kegiatan pengabdian masyarakat kedepan dirumuskan untuk semakin mendalam dan sesuai dengan jenis-jenis usaha yang dimiliki oleh rekan-rekan pelaku UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto.

KESIMPULAN

Dalam pengabdian masyarakat yang telah dilakukan, secara umum kegiatan berjalan lancar, tertib dan meriah. Adanya diskusi dan tanya jawab yang interaktif antar peserta dan pembicara menjadi sebuah capaian yang sesuai dengan perencanaan tim.

Secara materi, sekiranya pelaku UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto telah menerapkan pemanfaatan e-bisnis selama pandemi. Selain itu, mengikuti webinar yang diselenggarakan juga merupakan salah satu bukti bahwa pelaku UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto telah menyadari pentingnya peningkatan kompetensi dalam menyambut era e-bisnis ini. Bahkan secara tegas UMKM meminta adanya tips dan trik ringan untuk pemanfaatan aplikasi sosial media dalam pembuatan konten pemasaran.

Dengan adanya pengabdian masyarakat ini peserta juga mendapatkan tutorial untuk menangkap trend dengan menggunakan data dan memberikan tutorial teknis terkait dengan penggunaan e-commerce. Hal tersebut menjadi sebuah pencapaian baik karena pengembangan kompetensi sumber daya manusia dimulai sejak adanya keinginan untuk terus belajar dan mengikuti perkembangan-perkembangan baru.

Pada tahapan pasca kegiatan, tim juga mendapatkan hasil kritik dan juga saran yang menarik untuk pengabdian masyarakat mendatang. Salah satu masukan yang dapat dikapasitasi oleh tim pengabdian masyarakat kedepan adalah pengabdian masyarakat yang menyentuh praktik teknis terkait dengan *branding* dan *content creator* untuk terus memacu kegiatan pemasaran yang unik dan menarik.



ACKNOWLEDGMENTS

Pada penulisan jurnal pengabdian masyarakat ini, kami segenap penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah mendukung kegiatan ini. Pertama, terima kasih kepada Universitas Harapan Bangsa atas dukungan secara mental dan materil pada kegiatan pengabdian masyarakat. Selanjutnya, terima kasih kepada Rumah BUMN Purwokerto yang telah menyediakan media dan fasilitas kepada kami untuk melaksanakan kegiatan ini. Serta kepada para pengisi acara, panitia dan peserta yang telah turut aktif dalam mendukung kegiatan dan penulisan jurnal pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR REFERENSI

- Akhmad, K. A., & Purnomo, S. (2021). Pengaruh Penerapan Teknologi Informasi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Surakarta. *Sebatik*, 25(1), 234–240. <https://doi.org/10.46984/sebatik.v25i1.1293>
- Chalimah, C.; D. M. T. B. S. (2021). Kompetensi Sumberdaya Manusia (Sdm) Dan Pekalongan. *Http://Repository.Unikal.Ac.Id/127/*, (3). Retrieved from <http://repository.unikal.ac.id/id/eprint/127>
- Ishak, M. (2021). 10 Juta Pengguna Aktif TikTok di Indonesia Menjadi Target Market Yang Bagus untuk Memasarkan Produk UKM. Retrieved from <https://smesco.go.id/berita>
- UMKM, K. K. dan. (2018). Perkembangan Data Usaha Mikro , Kecil , Menengah Dan Usaha Besar. *www.Depkop.Go.Id*, 2000(1), 1.
- Widjaja, Y. R., Alamsyah, D. P., Rohaeni, H., & Sukajie, B. (2018). Peranan Kompetensi SDM UMKM Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Desa Cilayung Kecamatan Jatinangor, Sumedang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 465–476.