

Optimalisasi Melalui Peningkatan Inovasi Usaha pada Usaha Kecil Snova Senja Cookies

Fitriaty ^{*1}, Tona Aurora Lubis ², Dessy Elliyana ³, Fitri Widyastuti ⁴, Muhammad Haris Saputra ⁵
^{1,2,3,4,5} Universitas Jambi; Kampus Pinang Masak Mendalo Darat, 583317
^{1,2,3,4,5} Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi
email : ¹ tonalubis@unja.ac.id, ^{*2} fitriaty@unja.ac.id

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk mengoptimalkan UMKM melalui peningkatan inovasi usaha pada usaha kecil Snova Senja Cookies. Pengembangan peningkatan inovasi dan perluasan pasar berbasis digital di masa pandemi Covid 19 dilakukan agar pelaku usaha yang mampu bertahan atau bahkan bisa meningkatkan omzet penjualannya, untuk melakukan produksi, harga bahan baku menjadi meningkat namun belum memiliki pangsa pasar yang stabil. Tingginya jumlah UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai tantangan serta kondisi pandemi Covid-19 yang mendorong perubahan pada pola konsumsi barang dan jasa menjadi momentum untuk mengakselerasi transformasi digital sehingga dapat membuat rencana bisnis strategis sehingga meningkatkan usaha secara keseluruhan. Beberapa inovasi yang perlu dilakukan oleh mitra adalah inovasi dalam kreasi produk dengan memproduksi makanan khas yang ada di provinsi jambi sehingga memiliki keunikan tersendiri serta sarana pemasaran secara digital.

Kata kunci : *UMKM, Optimalisasi, Inovasi*

Abstract

This service aims to optimize MSMEs through increasing business innovation in small businesses, Snova Senja Cookies. The development of increased innovation and digital-based market expansion during the Covid-19 pandemic is carried out so that business actors who are able to survive or even increase their sales turnover, to carry out production, increase raw material prices but do not yet have a stable market share. The high number of MSMEs in Indonesia cannot be separated from the various challenges and conditions of the Covid-19 pandemic that have driven changes in consumption patterns of goods and services into a momentum to accelerate digital transformation so that they can create strategic business plans so as to improve overall business. Some innovations that need to be carried out by partners are innovations in product creation by producing special foods in Jambi province so that they have their own uniqueness as well as digital marketing facilities.

Keywords : *MSMEs, Optimization, Innovation*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM saat ini dan keberadaannya menjadi potensi tersendiri dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi daerah. UUD 1945 Pasal 33 ayat 4, menyebutkan bahwa UMKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Keberadaan UMKM saat ini memiliki peran yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi daerah maupun negara.

Dengan berkembangnya UMKM ini ditengah gejala pasar maupun kondisi pandemi covid 19 yang masih melanda, juga berperan dalam mendorong perubahan pada pola konsumsi barang dan jasa menjadi suatu peluang bagi UMKM untuk terus berkembang. UMKM yang banyak tersebar di perkotaan maupun pelosok pedesaan tergolong sangat padat karya yang mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang besar dan peningkatan pendapatan.

Di Kota Jambi UMKM telah tumbuh dan berkembang pada berbagai jenis usaha antara lain sektor kuliner, kerajinan dan mode. Kehadiran UMKM telah terbukti mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Jika kita lihat data jumlah UMKM di Kota Jambi selalu mengalami perkembangan dari sisi jumlah seperti digambarkan pada tabel berikut ini

Tabel 1. Tabel Perkembangan UMKM Kota Jambi 2019-2021

Tahun	Jumlah UMKM Unit	Pertumbuhan
2019	10.763	-
2020	35.153	226%
2021	47.813	36%

Sumber: Dinas Tenaga Kerja Koperasi Dan UMKM Kota Jambi

Tabel diatas menunjukkan jumlah UMKM di Kota Jambi dari tahun 2019 hingga 2021 terus mengalami peningkatan jumlah. Pertumbuhan yang terjadi sebesar 226% dan pada 2021 mengalami pertumbuhan sebesar 36%. Potensi perkembangan jumlah UMKM tersebut juga tidak terlepas berbagai masalah yang dihadapi UMKM sebagai usaha yang rentan terkena risiko bisnis.

Permasalahan UMKM yang sering terjadi meliputi kesulitan permodalan (51,09%), distribusi transportasi (0,22%), dan lainnya (3,93%), (Sulaeman, 2004). Menyiasiati hal ini pemerintah juga terus berperan aktif dalam mendorong pertumbuhan UMKM dalam menghadapi dinamika masalah tersebut dengan beberapa program seperti program kredit usaha kecil (KUK), program pelatihan kewirauahaan dan bantuan usaha modal bagi wirausaha pemula dengan kredit usaha rakyat. Namun demikian masih diperlukan usaha-usaha lain untuk menggiatkan lagi perkembangan UMKM agar mampu bertahan di tengah pasar, dan menyesuaikan dengan kondisi pandemi covid 19 yang masih terjadi.

Salah satu usaha yang menjadi mitra pengabdian pada PPM ini yaitu Snova Senja Cookies, dimana merupakan salah satu usaha mikro di Kota Jambi yang bergerak dibidang makanan ringan dan kue kering. Snova Senja Cookies yang berdiri sejak tahun 2016 dengan produk utama mereka menjual berbagai kue kering dan juga produk lain berupa makanan ringan seperti snack kering dan salad buah.

Berikut ini beberapa produk dari Snova Senja Cookies:



Gambar 1. Aneka kue kering dari Snova Senja Cookies



PIC-COLLAGE

Gambar 2. Aneka makanan ringan Snova Senja Cookies

Snova Senja Cookies telah mempunyai potensi produk yang cukup baik, dengan kemasan menarik dan juga dengan kualitas kue kering premium, namun untuk menjangkau pangsa pasar yang luas masih terkendala banyak hal, apalagi di tengah pandemi covid 19 saat ini, yang memaksa usaha Snova Senja Cookies untuk memiliki varian lain selain kue kering seperti makanan ringan seperti salad buah dan cake box.

Untuk itu dalam mendukung dan mendorong pertumbuhan dana peningkatan usaha dari Snova Senja Cookies, pengabdian ini perlu melakukan pendampingan dalam optimalisasi melalui peningkatan inovasi yang dapat berupa inovasi produk agar produk yang dimiliki memiliki keunggulan bersaing dan mempunyai ciri khas tersendiri yang dapat dijadikan produk unggulan bagi usaha Snova Senja Cookies elain itu dapat berupa inovasi pemasaran dengan menjalin kerja sama dengan mitra usaha yang lebih luas lagi. Terkait dengan permasalahan mitra tersebut, perlu dilakukan pelatihan dan pendampingan dalam upaya optimalisasi melalui peningkatan inovasi usaha pada Snova Senja Cookies yaitu : 1. Pemetaan produk unggulan dari Snova Senja Cookies , 2. Pelatihan dalam menganalisis dan menggali potensi yang dimiliki oleh Snova Senja Cookies, 3. Pelatihan dalam perluasan pasar melalui berbasis digital.

2. METODE

Adapun kegiatan yang dilakukan dalam pelaksanaan pengabdian pada masyarakat yaitu pelatihan dan pendampingan dengan tahapannya:

1) Tahap Perencanaan

Dalam tahap perencanaan ini kegiatan pengabdian pada masyarakat yang akan dilaksanakan dimulai dengan pembagian tugas antar anggota tim pengabdian, persiapan materi, penyusunan dan penetapan jadwal kegiatan pelatihan serta pendataan peserta pelatihan.

2) Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan ini akan dilakukan pelatihan selama 2 hari yaitu terdiri dari beberapa rencana kegiatan dalam menyusun strategi pemetaan produk unggulan dan strategi bisnis berbasis digital pada Usaha Snova Senja Cookies.

3) Tahap Pendampingan

Tahap pendampingan dilaksanakan bersama mitra dan dinas terkait selama 2 bulan untuk memonitoring dari kegiatan yang dilaksanakan dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan apakah sudah sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disampaikan, dan bagaimana implementasinya terhadap situasi dan kondisi yang terjadi sehingga bisa dinilai progress ketercapaian program tersebut.

Berikut ini merupakan metode yang akan digunakan dalam pelaksanaan pengabdian pada masyarakat, yaitu :

1) Ceramah dan *focus group discussion*

Metode ceramah dan *focus group discussion* ini digunakan untuk proses penyampaian materi serta mendapatkan

informasi tambahan untuk menyusun pemetaan produk unggulan dan strategi bisnis berbasis digital pada Usaha Snova Senja Cookies.

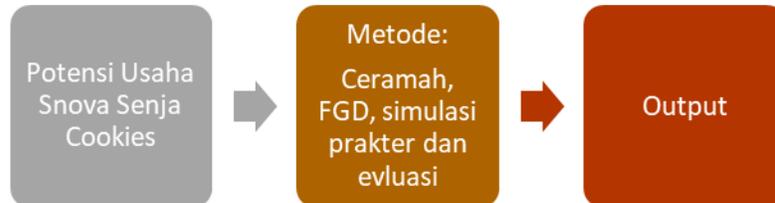
2) Simulasi dan Praktek

Dalam tahapan ini, peserta pelatihan melakukan pembuatan rencana bisnis untuk produk unggulan yang akan diunggulkan dalam usaha Snova Senja Cookies..

3) Evaluasi

Dalam tahapan ini, dilakukan monitoring/evaluasi untuk melihat dan review sejauh mana kemampuan peserta pelatihan selama mengikuti program pendampingan dan pelatihan tersebut. Monitoring ini dilakukan dengan Tanya jawab secara langsung kepada tiap peserta.

Berdasarkan alur kegiatan yang dilakukan dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 3. Alur Kegiatan Pengabdian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil observasi awal melalui wawancara langsung terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh usaha Snova Senja Cookies, yaitu terkendala terbatasnya pemasaran, yaitu dengan memasarkan produk secara personal saja di social media dan memasarkan produk di mitra supermarket dengan jumlah penjualan yang masih dibawah target penjualan karena memasarkan produk di mitra supermarket, penjualan terjadi sesuai dengan jumlah pembelian konsumen, sedangkan produk yang dimasukkan sebagai persediaan produk cukup banyak. Tentu saja hal ini merugikan bagi usaha kecil seperti Snova Senja Cookies

Dari kegiatan pengabdian yang dilaksanakan, ada beberapa hasil yang di dapat, yaitu:

- 1) Untuk meningkatkan kinerja Usaha Snova senja Cookies di butuhkan Inovasi usaha, seperti produk yang di hasilkan merupakan kearifan lokal dengan menghasilkan kue khas tradisional yang merupakan khas daerah sehingga memiliki keunikan tersendiri.
- 2) Inovasi Pemasaran dengan menggunakan *digital marketing*, *market place* dan *website*
- 3) *Supply Chain* yang baik sehingga bahan baku di dapat lebih murah dan berakibat kepada harga produk yang bersaing



Gambar 4. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

4. KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian ini dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Perlu memiliki ciri khas produk agar lebih memiliki daya saing
- 2) Kearifan local dapat menjadi factor pendukung dalam inovasi produk.
- 3) Untuk lebih memperluas cakupan produk perlu inovasi dalam pemasaran, era digital harus di manfaatkan dan di akses di market place.
- 4) Pengembangan system pembayaran secara digital dan non tunai

5. SARAN

Saran untuk UMKM ini adalah :

- 1) Menciptakan kreasi dan variasi produk.
- 2) Memiliki standarisasi produk
- 3) Ijin halal dan ijin produk.

DAFTAR PUSTAKA

Dinas Tenaga Kerja Koperasi Dan UMKM Kota Jambi. 2002

Buku Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Jambi Edisi VI. 2022

Sulaeman, S. 2004. Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global, Infokop Nomor 25 Tahun XX