

# Optimalisasi Hilirisasi Bisnis Melalui Peningkatan Kemampuan Manajerial Pada Pelaku Usaha Kuliner Berbahan Baku Nanas

Tona Aurora Lubis <sup>\*1</sup>, Firmansyah <sup>2</sup>, Novita Ekasari <sup>3</sup>, Ade Perdana Siregar <sup>4</sup>, Ida Masriani <sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Jambi; Kampus Pinang Masak Mendalo Darat, 583317

<sup>1,2,3,4,5</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

email: <sup>\*1</sup> tonalubis@unja.ac.id, <sup>2</sup> firmansyah@unja.ac.id, <sup>3</sup> novitaekasari@unja.ac.id, <sup>4</sup> ade.perdana@unja.ac.id,

<sup>5</sup> ida\_masriani@unja.ac.id

## Abstrak

*UMKM yang berada di Kabupaten Muaro Jambi memiliki potensi untuk dapat bersaing baik secara nasional maupun global, terutama bagi UMKM komoditas nanas atau yang menggunakan bahan baku nanas di Desa Tangkit. Produk berbahan baku nanas telah banyak dijadikan produk yang inovatif, seperti nanas goreng, dodol nanas, sirup nanas, keripik dan sebagainya. Produk dan penjualan telah baik tetapi kondisi usaha mitra tidak mengalami perkembangan, jangkauan penjualan masih lingkungan lokal sehingga dikhawatirkan akan tertinggal dengan para pesaingnya. Permasalahan mitra yang diprioritaskan akan diselesaikan adalah 1) aspek manajemen, tata kelola organisasi pada mitra masih lemah, mulai dari perencanaan, pengelolaan dan pengembangan bisnis belum optimal; 2) aspek produksi, proses produksi pada mitra berjalan dengan lancar tetapi dalam penentuan jumlah produksi untuk produk belum mempertimbangkan kebutuhan pasar atau pangsa pasar untuk produk tersebut; 3) aspek teknologi, pemanfaatan teknologi dalam operasional usaha mitra masih sangat minim terutama pemanfaatan dari sisi manajemen keuangan. Metode yang digunakan dalam pencapaian tujuan tersebut adalah metode sosial memberikan pelatihan kepada mitra mengenai peningkatan kemampuan manajerial dengan pelatihan pada aspek manajemen, aspek produksi dan aspek teknologi.*

**Kata kunci:** Hilirisasi Bisnis; Kemampuan Manajerial

## Abstract

*MSMEs in Muaro Jambi Regency have the potential to be able to compete both nationally and globally, especially for MSMEs for pineapple commodities or those that use pineapple as raw materials in Tangkit Village. Many products made from pineapple have been made into innovative products, such as fried pineapple, pineapple dodol, pineapple syrup, chips and so on. Products and sales have been good but the partner's business conditions have not developed, the sales reach is still local so it is feared that it will be left behind by its competitors. Partner problems that are prioritized to be resolved are 1) management aspects, organizational governance of partners is still weak, starting from planning, management and business development which is not yet optimal; 2) production aspect, the partner's production process runs smoothly but in determining the production quantity for the product, market needs or market share for the product have not been considered; 3) technological aspects, the use of technology in partner business operations is still very minimal, especially use from a financial management perspective. The method used to achieve this goal is the social method of providing training to partners regarding improving managerial abilities with training in management aspects, production aspects and technological aspects.*

**Keywords:** Business Downstream; Managerial Ability

## 1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan perekonomian Indonesia pada triwulan III tahun 2023 melambat dibandingkan dengan triwulan II tahun 2023, yaitu pada triwulan III tahun 2023 sebesar 4,94% dan pada triwulan II tahun 2023 sebesar 5,17% [1]. Kondisi perekonomian di Provinsi Jambi sejalan dengan di Indonesia, pertumbuhan melambat pada tahun 2023 dibandingkan dengan tahun 2022, yaitu pada tahun 2023 sebesar 4,66% dan tahun 2022 sebesar 5,12% [2]. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting bagi pertumbuhan perekonomian. Pada tahun 2023, di Provinsi Jambi jumlah UMKM menurun dibandingkan pada tahun 2022, yaitu pada tahun 2022 sebanyak 184.042 dan pada tahun 2023 sebanyak 176.051 [3]. Kabupaten Muaro Jambi jumlah UMKM cenderung stabil, yaitu pada tahun 2022 dan 2023 sebanyak 41.234, tidak ada peningkatan dan pengurangan. Jika lihat pembagian dari jenis usahanya, yaitu mikro, kecil dan menengah, Kabupaten Muaro Jambi usaha mikro cenderung stabil tetapi untuk

usaha kecil pada tahun 2021 berjumlah 459 dan tahun 2022-2023 tidak ada usaha kecil. Selanjutnya, untuk usaha menengah pada tahun 2021 berjumlah 1 dan tahun 2022-2023 tidak ada usaha menengah [3]. Berdasarkan pada data tersebut, maka terlihat bahwa pelaku usaha jika sudah berada pada kelas kecil dan menengah, usaha tidak dapat bertahan dan berkembang sehingga kinerja bisnis dari usaha tersebut tidak berjalan dengan baik.

Beberapa literatur telah mengkaji mengenai kinerja UMKM, [4] mengemukakan bahwa kinerja UMKM dipengaruhi oleh orientasi kewirausahaan dan inovasi produk, tetapi orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap keunggulan bersaing. Hal ini menunjukkan bahwa dalam keunggulan bersaing diperlukan adanya inovasi produk. Selanjutnya [5], menyatakan bahwa meningkatkan kinerja bisnis UMKM perlu meningkatkan tata kelola yang baik agar dapat memiliki daya saing yang tinggi. Jika UMKM ingin mendapatkan memiliki kinerja yang baik, maka perlu meningkatkan tata kelola agar dapat meningkatkan keunggulan bersaing.

UMKM yang berada di Kabupaten Muaro Jambi memiliki potensi untuk dapat bersaing baik secara nasional maupun global, terutama bagi UMKM komoditas nanas atau yang menggunakan bahan baku nanas di Desa Tangkit. Nanas di Desa Tangkit Kabupaten Muaro Jambi merupakan nanas komoditas unggulan yaitu nanas dengan jenis Queen, hal ini tertuang pada SK Menteri Pertanian No 103/KPTS/TP.240/3/2000. Produk berbahan baku nanas telah banyak dijadikan produk yang inovatif, seperti nanas goreng, dodol nanas, sirup nanas, keripik dan sebagainya.

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan salah satu pelaku usaha kuliner dengan makanan dan minuman berbahan baku nanas di Desa Tangkit. Pelaku usaha yaitu Malakue yang beralamat di Jl. Syekh Muh Said I RT. 004 RW. 002 Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi, pemilik usaha ini yaitu Ibu Hajrawati. Pelaku usaha ini telah beberapa kali menjadi mitra tim kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, yaitu peningkatan kemampuan mengenai strategi pengemasan dan strategi harga [6], peningkatan mengenai digital marketing dan financial technology [7] dan pemanfaatan teknologi dan inovasi produk [8]. Selama menjadi mitra, mitra sangat antusias dalam menjalankan usahanya dan mengalami peningkatan perubahan yang baik dari penjualan maupun finansial.

Terlihat bahwa mitra dari produk dan penjualan telah baik tetapi kondisi usaha mitra tidak mengalami perkembangan, jangkauan penjualan masih lingkungan lokal sehingga dikhawatirkan akan tertinggal dengan para pesaingnya. Tata kelola pada usaha mitra belum berjalan optimal, dimana pembagian alur kerja karyawan belum berjalan dengan baik. Mitra kesulitan dalam perencanaan dan pengembangan usaha, selain itu proses dalam perencanaan jangka panjang belum memiliki acuan yang jelas karena proses administrasi dan pengelolaan keuangan belum berjalan dengan optimal. Pencatatan keuangan telah dilakukan akan tetapi masih sederhana dan manual sehingga membutuhkan teknologi dalam proses pencatatan transaksi keuangan.

Pengelolaan manajemen yang baik merupakan hal yang penting untuk peningkatan kapasitas usaha. Pada pengelolaan manajemen usaha, penguasaan dan pemahaman terhadap pengelolaan usaha menjadi hal yang diperlukan bagi UMKM. UMKM dalam pengelolaan keuangan usahanya masih secara tradisional dan tidak memiliki pencatatan yang rapi dalam pembukuan keuangannya.

Dalam dunia usaha persaingan yang semakin ketat menuntut manajemen semakin berhati-hati dalam membuat keputusan, terutama dalam keputusan keuangan. Manajemen keuangan dikenal sebagai salah satu bagian ilmu yang menyangkut pengelolaan keuangan untuk mencapai tujuan tertentu. Dewasa ini banyak terjadi kasus yang ditemukan, kegagalan usaha atau bisnis bersumber pada kesalahan yang dibuat manajemen dalam pengelolaan keuangannya sehingga terjadi tekanan keuangan yang berkepanjangan.

Berdasarkan kondisi mitra pada saat ini, maka adanya kebutuhan mitra untuk dapat meningkatkan kemampuan manajerial agar bisnis mitra dapat hilirisasi menjadi optimal. Pelatihan dan pendampingan merupakan cara yang tepat untuk meningkatkan kemampuan manajerial mitra, maka melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat tim akan melaksanakan pelatihan dan pendampingan pada bidang manajerial.

## 2. METODE

Berdasarkan pada permasalahan yang telah diidentifikasi dan diskusi yang telah dilakukan oleh mitra dan tim pengabdian kepada masyarakat, maka partisipasi mitra sangat besar untuk kegiatan ini. Peran tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat memiliki peran sebagai dinamisator dan fasilitator dalam mendorong mitra untuk meningkatkan motivasi dan memberikan bantuan berupa ilmu pengetahuan. Waktu dan tempat pelaksanaan pada proses kegiatan ini merupakan kesepakatan dengan mitra, komunikasi secara aktif antara tim dan mitra untuk permasalahan yang timbul saat pelaksanaan kegiatan ini sebagai upaya kelancaran dalam kegiatan ini.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode dengan pendekatan sosial dan partisipatif. Hal yang menjadi dasar dalam pemilihan metode ini agar mitra dapat menyadari bahwa masalah yang telah diidentifikasi merupakan masalah pada mitra yang harus mitra selesaikan sendiri dengan mendapat pelatihan dan pendampingan dari tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Tim melakukan kunjungan dan intens dalam menjalin komunikasi dengan mitra dan menumbuhkan motivasi mitra untuk bangkit dalam mengatasi suatu masalah. Harapan tim untuk mitra pada masa yang akan datang, mitra dapat dengan mandiri untuk mengatasi masalah pada operasional usahanya, hal ini dilakukan dengan memberikan pelatihan dan pendampingan pada aspek manajemen, aspek produksi dan aspek teknologi.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat diawali dengan tahap persiapan, yaitu persiapan materi yang akan disampaikan pada pelatihan dengan menyesuaikan kebutuhan mitra berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan sebelumnya. Selanjutnya, tim berkoordinasi dengan mitra meliputi perkembangan usaha mitra dan kesepakatan teknis dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan di tempat usaha mitra yaitu usaha Malakue, Jl. Syekh Muh Said I RT. 004 RW. 002, Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi, dimana dalam hal ini mitra juga tergabung dalam Kelompok Usaha Bersama Mega Buana. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan dengan metode pelatihan ini dihadiri dengan peserta lain yang tergabung dalam Kelompok Usaha Bersama Mega Buana.



**Gambar 1.** Foto bersama Tim dan Peserta

Metode yang dilakukan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu metode pelatihan dan diskusi, dimana materi pelatihan yang dilakukan yaitu sebagai berikut: 1) pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan pada bidang manajemen yang meliputi tata kelola perusahaan, pendalaman dan implementasi fungsi-fungsi manajemen dan proses pengelolaan keuangan mulai dari pencatatan sampai pengambilan keputusan; 2) pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan pada bidang produksi meliputi manajemen operasional atau produksi dengan estimasi produksi berdasarkan kebutuhan pasar melalui forecasting, pengelolaan persediaan dan pengembangan produk sesuai kebutuhan pasar; 3) pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan pada bidang teknologi meliputi pencatatan transaksi keuangan berbasis digital dan analisis laporan keuangan untuk pengambilan keputusan

Dalam pelaksanaan pelatihan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan sesuai dengan rencana. Peserta pelatihan berperan aktif dalam berdiskusi pada kegiatan ini. Peningkatan kemampuan dan keterampilan mitra dalam aspek manajemen, produksi dan teknologi dapat menjawab permasalahan mitra sehingga dapat bermanfaat bagi mitra untuk menjalankan strategi bisnisnya. Peningkatan kinerja UMKM dapat meningkatkan perekonomian daerah maupun nasional melalui perluasan pasar produk khas daerah, sehingga produk khas daerah dapat menjadi produk unggulan secara nasional maupun internasional .

#### 4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan sesuai dengan rencana. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan metode pelatihan dan diskusi untuk meningkatkan pemahaman mitra mengenai aspek manajemen, aspek produksi dan aspek teknologi. Kegiatan pelatihan ini mendapat respon yang positif dari mitra dan mitra berperan aktif untuk berdiskusi, diharapkan kegiatan pengabdian ini dapat menjawab permasalahan mitra

#### 5. SARAN

Peningkatan kinerja UMKM dapat meningkatkan perekonomian daerah maupun nasional melalui perluasan pasar produk khas daerah, sehingga produk khas daerah dapat menjadi produk unggulan secara nasional maupun internasional. Peran pemerintah dalam pendampingan agar produk menjadi produk unggulan sangat penting dilakukan sehingga produk dapat berdaya saing secara global dan kinerja UMKM dapat meningkat untuk mendukung pertumbuhan perekonomian

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mendapat bantuan dana dari Universitas Jambi, sehingga dapat terlaksana dengan baik. Terima kasih disampaikan kepada Universitas Jambi yang telah memberikan bantuan dana dan dukungan moral.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Muelgini NA. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Tetap Kuat Pada Triwulan III 2023 [Internet]. 2023 [cited 2024 Mar 11]. Available from: [https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp\\_2530023.aspx](https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2530023.aspx)
- [2] Badan Pusat Statistik. Ekonomi Provinsi Jambi Tahun 2023 Tumbuh 4,66 Persen [Internet]. 2024 [cited 2024 Mar 12]. Available from: <https://jambi.bps.go.id/pressrelease/2024/02/05/749/ekonomi-provinsi-jambi-tahun-2023-tumbuh-4-66-persen.html>
- [3] Badan Pusat Statistik. Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah 2021-2023 [Internet]. 2024 [cited 2024 Mar 12]. Available from: <https://jambi.bps.go.id/indicator/35/2131/1/jumlah-usaha-mikro-kecil-dan-menengah.html>
- [4] Fadhillah Y, Yacob S, Lubis TA. Orientasi Kewirausahaan, Inovasi Produk, dan Media Sosial Terhadap Kinerja Pemasaran dengan Keunggulan Bersaing Sebagai Intervening Pada UKM Di Kota Jambi. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*. 2021;10(01):1-15 <https://doi.org/10.22437/jmk.v10i01.12175>
- [5] Desmice D, Yacob S, & Lubis TA. An investigation of corporate governance, motivation, innovative behavior, and competitiveness on MSMEs performance: An empirical study in Indonesia. *International Journal of Research in Business and Social Science*. 2022;11(5):126–137 <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v11i5.1898>
- [6] Lubis TA, Machpuddin A, Firmansyah F, Ekasari N, & Siregar AP. Peningkatan Daya Saing Produk Selai Nanas Goreng Khas Jambi melalui Strategi Pengemasan dan Strategi Harga di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal Inovasi, Teknologi Dan Dharma Bagi Masyarakat*. 2022;4(3):56-59. <https://doi.org/10.22437/jitdm.v4i3.23007>
- [7] Lubis TA, Machpuddin A, Firmansyah F, Ekasari N, Siregar AP, Sabrina HL. Peningkatan Kinerja Bisnis bagi Pelaku Usaha Nanas Goreng Khas Jambi melalui Pelatihan Digital Marketing dan Financial Technology. *Jurnal Inovasi, Teknologi Dan Dharma Bagi Masyarakat*. 2023;5(3):95-99 <https://doi.org/10.22437/jitdm.v5i3.31045>
- [8] Yacob S, Lubis TA, Ekasari N, Siregar AP, Rosyid GY. Inovasi Produk Selai Nanas Goreng dengan Pemanfaatan Teknologi sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Produk UMKM di Desa Tangkit Baru Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal Inovasi, Teknologi Dan Dharma Bagi Masyarakat*. 2023;5(1):25-27 <https://doi.org/10.22437/jitdm.v5i1.26362>