

Volume 3, No. 1, April 2021

ISSN 2720-9504

# **MANAJEMEN, ADMINISTRASI BISNIS DAN PEMASARAN**

**JURNAL PENELITIAN BISNIS**



# JURNAL

---

## ***MANAJEMEN, ADMINISTRASI BISNIS DAN PEMASARAN***

---

Jurnal Manajemen, Administrasi Bisnis, dan Pemasaran (MABP) merupakan jurnal yang difokuskan pada tiga cakupan utama yaitu : Manajemen, Administrasi Bisnis dan Pemasaran. Bidang Manajemen mencakup : Manajemen Sumber Daya Manusia (Human Resources Management), Manajemen Keuangan (Finance Management), Manajemen Produksi Dan Operasi (Production and Operation Management). Bidang Administrasi Bisnis mencakup : Administrasi Perkantoran (Office Administration), Administrasi Publik (Public Administration), Protokol (Protocol), Kesekretariatan (Secretarial). Untuk bidang Pemasaran mencakup : Penjualan (Selling), Multi Media Pemasaran ( Multi Media Marketing), Komunikasi Pemasaran (Marketing Communication).

## **TIM PENGELOLAH JURNAL MABP**

### **Penanggung Jawab :**

Dr. Ir. Efendy Rasjid, Msi, MM (Ketua Jurusan Administrasi Bisnis)  
Martine M.Y Lapod, SE, Msi (Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis)

### **Ketua Penyunting:**

Dr. Jeaneta Josefin Rumerung, SE, MSi

### **Wakil Ketua Penyunting:**

Mariska Ch. Walean, SE, MSi

### **Penyunting Pelaksana:**

Dr. Ir. Efendy Rasjid, Msi, MM  
Martine M.Y Lapod, SE, MSi

### **Penyunting Ahli:**

Prof. Dr. S.L.H.V. Joyce Lopian, SE.M.Ec (FEB Unsrat Manado)  
Dr. Victor P. K. Lengkong, SE.Msi (FEB Unsrat Manado)  
Dr. Daisy I. E. Sundah, SE.M.Ed.M (Polimdo)  
Dr. Selfy Manueke, SE.MHR.Mgt&Ir (Polimdo)  
Dr. Nancy H. J. Mandey, SE.Msi (Polimdo)  
Dr. Mikke R. Marentek, SE.Msi (Polimdo)

### **Lay Out :**

Deky E. W. Mundung, SE.MM  
Arief P. Kumaat, SE.MM

### **Pelaksana Tata Usaha :**

Dungus Moningka, SE  
Yulie Dunggio, A.Md

### **Alamat Penyunting dan Tata Usaha:**

Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Manado  
Kampus Politeknik Desa Buha Manasdo 95252  
Email: [jurnalmabp.polimdo@gmail.com](mailto:jurnalmabp.polimdo@gmail.com)

**Dicetak di Percetakan-Penerbit Politeknik Negeri Manado  
Isi di luar tanggung jawab Percetakan**

### DAFTAR ISI

|                                                                                                                                                                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| PENERAPAN SISTEM NOMOR PADA KEARSIPAN DIBIDANG ADMINISTRASI DI PT.NENGGAPRATAMA INTERNUSANTARA<br>Vincentius Pantow, Jeaneta J. Rumerung, Windi A. Dapalu                                                                | 1  |
| ANALISIS PEMBERDAYAAN MASYARAKAT NELAYAN TANGKAP DALAM MENGEMBANGKAN PEMBANGUNAN PARIWISATA DI KAWASAN BOULEVARD 2 KOTA MANADO<br>Susy Marentek, Elisabeth Malonda, Johana M. Ratag                                      | 12 |
| DAMPAK SOSIAL EKONOMI MASYARAKAT TERHADAP OBJEK WISATA RELIGI "BUKIT KASIH TOAR LUMIMUUT" DESA KANONANG KABUPATEN MINAHASA<br>Nixon Sondakh, Shane Pangemanan, Grace Ropa, Johannes Santie                               | 23 |
| PEMBERDAYAAN UMKM DAN PACKAGING PRODUK LOCAL BERBASIS "LESS CONTACT ECONOMY" BAGI MASYARAKAT KELURAHAN KAIRAGI DUA KOTA MANADO<br>Agustinus Walansendow, Elvie Weku, Adelaida Joroh, Vincentius Pantow                   | 38 |
| PENGARUH STRES KERJA TERHADAP KINERJA PEGAWAI PADA KANTOR PELAYANAN PERBENDAHARAAN NEGARA (KPPN) MANADO<br>Beverly Pangalila, Selfy Manueke, Mariska Walean                                                              | 55 |
| PENGARUH KOMUNIKASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA PT. PEGADAIAN (PERSERO) KANTOR WILAYAH V MANADO<br>Monica G. E. Pandelaki, Jeaneta J. Rumerung, Jemmry R. Winokan                                                     | 64 |
| PERAN HUMAS PADA KANTOR PENGAWASAN DAN PELAYANAN BEA DAN CUKAI TIPE MADYA PABEAN C BITUNG SEBAGAI MEDIA EDUKASI DAN KOMUNIKASI DENGAN MASYARAKAT LEWAT INTERNET<br>Adelaida Joroh, Meiske W. Manopo, Aldi Muhammad Wahid | 77 |
| PENGARUH BEBAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA PT. TASPEN (PERSERO) CABANG MANADO<br>Djibrael Djawa, Melky Krisna Elia Paendong                                                                                     | 88 |

# PEMBERDAYAAN UMKM DAN PACKAGING PRODUK LOCAL BERBASIS “LESS CONTACT ECONOMY” BAGI MASYARAKAT KELURAHAN KAIRAGI DUA KOTA MANADO

Agustinus Walansendow<sup>\*1</sup>, Elvie Weku<sup>\*2</sup>, Adelaida Joroh<sup>\*3</sup>,  
Vincentius Pantow<sup>\*4</sup>

Politeknik Negeri Manado; Jl. Raya Politeknik, Manado, (0431) 815212

<sup>1</sup>Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Manado

<sup>2</sup>Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Manado

<sup>3</sup>Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Manado

<sup>4</sup>Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Manado

## ABSTRAK

Pendemic covid-19 telah memporak-poranda segala aspek kehidupan manusia sehingga membawa pengaruh signifikan terhadap kehidupan manusia. Indonesia salah satu negara yang turut merasakan dampak pendemic ini. Untuk mengatasi dampak ini maka pemerintah ingin mengatasi masalah dengan memberi ruang gerak bagi perguruan tinggi untuk turut berpartisipasi mengambil bagian dalam penanggulangan pendemic covid-19. Untuk mengurangi dampak tersebut fenomena bisnis serta aspek kehidupan dunia usaha mengalami penurunan. Dengan adanya Protocol Kesehatan yang mengarah pada berkurangnya tatap muka langsung antara pelaku usaha bisnis dengan pelanggan maka dibutuhkan suatu inovasi di sektor digital untuk mengisi kegiatan tatap muka yang berkurang ini. Fenomena ini disebut “*less contact economy*”. “Kita harus siap dengan new normal situation. Tidak contact free, tapi less contact economy, oleh karena itu melalui program ini Pegabdian pada masyarakat diarahkan untuk membangun suatu inovasi teknologi yang dapat membantu para UKM agar tidak terhenti dalam berusaha namun tetap melaksanakan kegiatan ekonomi melalui penerapan teknologi aplikasi - Ver 3.17 untuk mendukung kegiatan usaha dan sebagai mitra adalah UKM R and D Link. Adapun tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah : Mengubah sikap serta perilaku bisnis tradisional menjadi modern dengan teknologi terapan berbasis “ *Less Contact Economy*” (LCE), Peningkatan kemampuan manajerial pengelola UKM R and D Link; serta penguasaan teknologi terapan bisnis - ver 3.17 dan pelatihan packaging produk yang lebih menarik yang dilaknakan oleh pakar yang berkompeten dibidangnya

Kata Kunci : *Teknologi Aplikasi. Model UKM, Kuliner, LCE*

## I. PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 diprediksi oleh International Monetary Fund (IMF) akan membuat sekitar 170 negara di dunia, termasuk Indonesia mengalami penurunan pertumbuhan ekonomi. Oleh sebab itu, transaksi dan jasa digital diharapkan dapat mengurangi dampak negatif tersebut. Menteri Riset dan Teknologi/Kepala Badan Riset dan Inovasi Nasional (Menristek/Kepala BRIN) Bambang PS Brodjonegoro

mengungkapkan prediksi selama pandemi Covid-19 maupun setelahnya, bahwa bisnis berbasis tatap muka akan semakin berkurang, sehingga inovasi di sektor digital semakin diperlukan untuk mengisi kegiatan tatap muka yang berkurang ini. Fenomena ini disebut oleh Menristek/Kepala BRIN sebagai "*less contact economy*". "Kita harus siap dengan new normal situation, bahwa interaksi ekonomi jika boleh rangkum itu adalah less contact economy. Tidak contact free, tapi less contact economy"

"Banyak ruang untuk mengoptimalkan digital sehingga New Normal tidak harus menimbulkan risiko mengkhawatirkan, yaitu second wave (gelombang kedua Covid-19)," untuk mendukung ekonomi minim kontak, diperlukan optimalisasi teknologi digital, informasi dan komunikasi di berbagai bidang, seperti perdagangan, pelayanan medis dan pendidikan. Penguatan infrastruktur teknologi informasi dan komunikasi harus diutamakan. Teknologi digital, informasi dan komunikasi akan membantu mengurangi konektivitas langsung antarmanusia. "Pandemi ini sebenarnya untuk upaya mempercepat dilakukannya revolusi industri keempat. Teknologi digital yang sudah dimanfaatkan dan perlu diperkuat antara lain untuk perdagangan dalam jaringan (e-commerce), pembayaran tanpa uang tunai, pendidikan jarak jauh, pelayanan medis jarak jauh, serta acara hiburan dalam jaringan.

Kota Manado dengan luas wilayah 157,26 km<sup>2</sup> mempunyai jumlah penduduk 419,596 jiwa dengan kepadatan penduduknya sekitar 2.668 jiwa/km<sup>2</sup> dengan tingkat pertumbuhan penduduk 0,78 persen (BPS, 2013) Kecamatan Mapanget merupakan salah satu dari 11 kecamatan yang berada di kota Manado yang terdiri dari 10 kelurahan yang rata – rata berada di ketinggian 57 meter dari permukaan laut dengan luas kecamatan adalah 49,76 km<sup>2</sup>. Kecamatan Mapanget merupakan satu dari 5 kecamatan padat penduduk di Manado yakni dengan jumlah penduduk sekitar 50,752 jiwa pada tahun 2014. Jumlah penduduk kecamatan Mapanget pada tahun 2012 adalah 44,773 jiwa berarti pertumbuhan penduduk di kecamatan naik 5,979 jiwa

Kecamatan Mapanget memiliki potensi untuk menjadi pusat perekonomian baru di kota Manado. Secara umum perkembangan wilayah di Kecamatan Mapanget ditandai dengan adanya pusat – pusat kegiatan ekonomi bisnis serta perkantoran dan permukiman, hal ini karena ketersediaan lahannya yang besar serta keunggulan daerah ini yakni dekat dengan bandara Sam Ratulangi, dilalui jalan lingkar (RingRoad), dan merupakan daerah

yang paling dekat akses ke Bitung yang mempunyai pelabuhan dan Kawasan Ekonomi Khusus (KEK).

Berdasarkan hasil kajian tentang pengaruh pengembangan perumahan terencana terhadap perkembangan wilayah di Kecamatan Mapanget dapat disimpulkan bahwa perumahan memberikan pengaruh yang sangat besar bagi perkembangan di Kecamatan Mapanget, hal ini dibuktikan dari hasil analisis skalogram pusat pelayanan di Kecamatan Mapanget yang menunjukkan pertambahan perumahan terencana membuat Kelurahan Kairagi Dua dan Paniki Bawah menjadi pusat pelayanan di Mapanget karena kedua Kelurahan ini memiliki perumahan terbanyak di Mapanget. Pengembangan perumahan terencana menyebabkan bertambahnya jumlah perumahan, hal ini membuat pola permukiman di Kecamatan Mapanget berubah dari pola mengelompok (Cluster Pattern) menjadi pola tidak merata / acak (Random Pattern), berubahnya pola permukiman ini menyebabkan pembangunan di Kecamatan Mapanget menjadi pembangunan yang mengikuti jalan dengan tujuan untuk mendapatkan akses transportasi yang baik yakni keterjangkauan perumahan dengan sarana transportasi yang ada

Adanya beberapa perumahan dikawasan kairagi dua telah mengubah pola kehidupan masyarakat karena dekat dengan adanya kampus Politeknik Negeri Manado sehingga perlu pembenahan pembenahan khusus dalam meningkatkan pendapatan keluarga dengan pemberian bentuk pelatihan serta Pendidikan dalam rangka menopang keberlanjutan usaha. Salah satu sasaran pengabdian pada masyarakat yang dilakukan oleh Politeknik Negeri manado adalah mempersiapkan masyarakat sekitar kampus untuk dapat berperan aktif dalam penyediaan barang dan jasa untuk kebutuhan mahasiswa berupa makan minum. Sarana transportasi serta usaha yang dapat memberikan sumbangan berarti bagi kemajuan intitusi Politeknik itu sendiri.

Politeknik Negeri Manado adalah salah satu pendidikan vokasi yang terdiri dari civitas akademika (dosen mahasiswa dan pegawai) menghadapi pendemi covid-19 tidak lepas dari dampak negative ini namun membutuhkan inovasi dalam hal pemenuhan kebutuhan makan dan minum oleh karena itu perlu mempersiapkan sarana penunjang seperti usaha usaha dibidang kuliner yang dikelola langsung oleh mahasiswa dan masyarakat dengan mengikuti protocol kesehatan dari pemerintah berupa mengurangi kontak fisik sehingga memerlukan inovasi pelayanan disektor digital yang diperlukan untuk mengisi kekurangan kontak fisik serta kegiatan tatap muka yang semakin

berkurang. adalah salah satu program aplikasi Inovasi pelayanan digital yang menjadi solusi untuk mengisi kontak fisik serta tatap muka langsung dengan penyedia kuliner mahasiswa sehingga penerapan model baru ini boleh menjadi pilihan dalam mengatasi pandemi covid-19.

Bisnis makanan merupakan bisnis yang senantiasa bertahan dan terus berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan kuliner masyarakat baik sebagai kebutuhan kuliner atau jajanan maupun kebutuhan pokok. Melihat perkembangan kebutuhan makanan dan aneka makanan pada setiap orang semakin meningkat, apalagi banyak diantaranya konsumen sangat tertarik jika ada makanan yang telah dikreasikan. Tingginya permintaan dari masyarakat akan suatu produk yang unik dari biasanya semakin meningkat, membuat produsen banyak membuat kreasi produk hingga jasa untuk menarik minat para konsumen. Semakin ketatnya persaingan dalam usaha kuliner membuat para pelaku bisnis sekarang ini harus pintar membuat terobosan dan inovasi baru agar tetap terdepan dalam berbisnis kuliner

Berdasarkan dari data yang diambil dari jumlah mahasiswa pada setiap bagian akademik kampus Politeknik Negeri Manado yaitu, Administrasi Bisnis 750 Mahasiswa, Pariwisata 506 Mahasiswa, Akuntansi 732 Mahasiswa, Teknik Sipil 628 Mahasiswa, Teknik Elektro 973 Mahasiswa, Teknik Mesin 426 Mahasiswa, Dosen 293, dan Pegawai 190.

Data jumlah dosen/pegawai dan mahasiswa dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1 : Jumlah dosen//pegawai/mahasiswa

| <b>Jumlah Orang</b>                   | <b>Total</b> |
|---------------------------------------|--------------|
| Dosen                                 | 293          |
| Pegawai                               | 190          |
| Mahasiswa jurusan Administrasi bisnis | 750          |
| Mahasiswa Jurusan Akuntansi           | 732          |
| Mahasiswa Jurusan Pariwisata          | 506          |
| Mahasiswa Jurusan Teknik Sipil        | 628          |
| Mahasiswa Jurusan Teknik Elektro      | 973          |
| Mahasiswa Jurusan Teknik Mesin        | 426          |
| <b>Jumlah</b>                         | <b>4498</b>  |

Sumber : Data Real Politeknik 2020

Tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah dosen pegawai serta mahasiswa Politeknik Negeri Manado sebanyak 4498 jika diambil hanya 5% dari total keseluruhan maka didapat 225 orang menjadi target untuk penjualan produk makan dan minum. Beberapa tenant di politeknik yang melayani diantaranya sbb:

Tabel 2 : UKM kuliner area kampus

| Nama UKM kuliner    | Kapasitas Produksi | Total pendapatan |
|---------------------|--------------------|------------------|
|                     | /Harian            |                  |
| Kantin perpustakaan | 400                | 4,800,000.00     |
| Kantin Dharmawanita | 447                | 5,362,500.00     |
| R and D Link        | 300                | 3,600,000.00     |
| Nasi Uduk           | 484                | 5,808,000.00     |
| <b>Jumlah</b>       | 1,631              | 19,570,500.00    |

Sumber : Data Real Politeknik 2020

### Mitra Usaha

Mitra usaha yang menjadi mitra dalam usaha ini adalah UKM R and D Link yang dikelola oleh masyarakat dimana dalam pengamatan dan observasi masih perlu pendampingan mengingat aspek manajerial serta aspek teknologi pemasaran/distribusi belum mampu meningkat omset penjualan padahal dilihat dari sisi pangsa pasar untuk daerah kampus sangat berpeluang bahkan mampu dapat meningkatkan omset sekiranya 9.93% pangsa pasar UKM R and D Link dikelola dengan baik. Kemudian dilihat dari daya saing produk yang ditawarkan belum memiliki ciri atau desain yang menarik, hal lain yang dapat di utarakan dalam persoalan mitra adalah produk unggulan dimana perlu adanya sentuhan teknologi yang mampu memberi inovasi packaging yang menarik sehingga produk hasil jualan walau dalam bentuk tradisional namun bernuansa modern

### Persoalan Mitra

Persoalan mitra yang dihadapi adalah : Sesuai dengan tema yang dipilih adalah Pengembangan Kewirausahaan dan Daya Saing UKM

1. Kurangnya Pengetahuan packaging dan Aplikasi bagi pemilik tentang aplikasi usaha
2. Jenis dan bentuk produk belum menunjukkan identitas packaging yang menarik
3. Bentuk atau model pelayanan usaha kuliner masih tradisional

4. Daya saing UKM kuliner semakin ketat karena persaingan usaha semakin tinggi dengan berbagai aplikasi E-Commerce
5. Belum menunjukkan keunggulan produk yang ditawarkan

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 1. KEMASAN

Supaya lebih memahami pengertian dari kemasan produk, berikut ini merupakan beberapa pendapat yang disampaikan oleh para ahli.

Menurut Marlen (2008), "Kemasan produk adalah struktur yang telah direncanakan untuk mengemas bahan pangan baik dalam keadaan segar atau setelah mengalami pengolahan."

Selanjutnya Klimchuk dan Krasovec (2006), "Kemasan produk adalah desain kreatif yang menghubungkan bentuk, struktur, material, warna, citra, tipografi, dan berbagai elemen desain dengan informasi produk supaya produk bisa dipasarkan. Kemasan digunakan untuk membungkus, melindungi, mengirim, mengeluarkan, menyimpan, mengidentifikasi dan membedakan sebuah produk di pasar." Kemudian Walter Soroka (1996) "Kemasan produk adalah suatu sistem yang terkoordinasi dengan baik meliputi perencanaan, transportasi, pendistribusian, penjualan, dan pemasaran suatu produk.

Kemasan juga berkaitan langsung dengan teknologi, seni, dan kebutuhan bisnis yang didasari oleh fungsi asalnya, yaitu sebagai suatu wadah, pelindung, kemudahan untuk konsumen, dan informasi produk."

Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa "Kemasan produk adalah wadah atau pembungkus yang berguna untuk menyiapkan produk agar siap untuk ditransportasikan, didistribusikan, disimpan, dijual, dan digunakan."

### 2. PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)

Definisi Pemberdayaan Secara konseptual pemberdayaan atau pemberkuasaan (empowerment), berasal dari kata 'power' (kekuasaan atau keberdayaan). Pemberdayaan sebagai sebuah proses perubahan kemudian memiliki konsep yang bermakna. Dengan kata lain, kemungkinan terjadinya proses pemberdayaan sangat tergantung pada dua hal, yaitu (pertama) bahwa kekuasaan dapat berubah. Jika kekuasaan tidak dapat berubah, pemberdayaan tidak mungkin terjadi dengan cara apapun. (Kedua) bahwa kekuasaan dapat diperluas. Konsep ini menekankan pada pengertian kekuasaan yang tidak statis, melainkan dinamis. (Edi Suharto, 2017)

Menurut Ite sebagaimana ditulis oleh Suharto menjelaskan bahwa pemberdayaan bertujuan untuk meningkatkan kekuasaan orang-orang yang lemah atau tidak beruntung. Menurut Parsons sebagaimana ditulis oleh Suharto menjelaskan bahwa pemberdayaan adalah sebuah proses dengan mana orang menjadi cukup kuat untuk berpartisipasi dalam, berbagai pengontrolan atas, dan mempengaruhi terhadap, kejadian-kejadian serta lembaga-lembaga yang mempengaruhi kehidupannya. Pemberdayaan menekankan bahwa orang memperoleh keterampilan, pengetahuan, dan kekuasaan yang cukup untuk mempengaruhi kehidupannya dan kehidupan orang lain yang menjadi perhatiannya. Sedangkan menurut Swift dan Levin sebagaimana ditulis oleh Suharto menjelaskan bahwa pemberdayaan menunjuk pada usaha pengalokasian kembali kekuasaan melalui perubahan struktur sosial. (Robby Firmansyah, 2017)

Dengan demikian, pemberdayaan adalah sebuah proses dan tujuan. Pemberdayaan sebagai proses, pemberdayaan adalah serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan atau keberdayaan kelompok lemah dalam masyarakat, termasuk individu-individu yang mengalami masalah kemiskinan. Sedangkan pemberdayaan sebagai tujuan, maka pemberdayaan menunjuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial; yaitu masyarakat yang berdaya, memiliki kekuasaan atau mempunyai pengetahuan dan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya baik yang bersifat fisik, ekonomi, maupun sosial seperti memiliki kepercayaan diri, mampu menyampaikan aspirasi, mempunyai mata pencaharian, berpartisipasi dalam kegiatan sosial, dan mandiri dalam melaksanakan tugas-tugas kehidupannya. Pengertian pemberdayaan sebagai tujuan seringkali digunakan sehingga indikator keberhasilan pemberdayaan sebagai sebuah proses. Selanjutnya pemberdayaan menurut Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 1, pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Pemberdayaan adalah sebuah proses dan tujuan. Pemberdayaan sebagai proses, pemberdayaan adalah serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan atau keberdayaan kelompok lemah dalam masyarakat, termasuk individu-individu yang mengalami masalah kemiskinan. Sedangkan pemberdayaan sebagai tujuan, maka

pemberdayaan menunjuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial; yaitu masyarakat yang berdaya, memiliki

### **3. KARAKTERISTIK USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)**

Untuk melakukan pemberdayaan yang komprehensif maka perlu memahami karakteristik, sehingga dengan memahami karakteristik maka dapat dilakukan diagnose untuk menemukan solusi permasalahan. Adapun karakteristik UMKM adalah sebagai berikut: (Kuncoro, 2017)

- a. Mempunyai skala kecil, baik model penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasar.
- b. Banyak berlokasi di pedesaan, kota-kota kecil atau daerah pinggir kota besar.
- c. Pola kerja sering kali part time atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan lain.
- d. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi.

Kebanyakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.

- a. Rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.
- b. Sebagian besar Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ditandai dengan belum dimilikinya status badan hukum.

### **4. LESS CONTACT ECONOMY ( EKONOMI MINIM KONTAK )**

Berbagai kebijakan yang belum ada prosedurnya di republik ini, seperti bekerja dari rumah, jaga jarak, pembatasan sosial terbatas, dan pembatasan sosial berskala besar yang sudah berlangsung tiga bulan, membuat perekonomian goyah. Penyebabnya, aktivitas ekonomi yang melibatkan banyak tenaga kerja relatif berhenti. Tidak terkecuali di sektor informal. Banyak kegiatan ekonomi yang memerlukan kehadiran fisik menjadi tidak berjalan sehingga sebagian masyarakat kehilangan pendapatan.

Masyarakat harus hidup berdampingan dengan virus korona sampai vaksin ditemukan dan imunisasi massal dapat dilakukan. Kuncinya, bagaimana kita dapat menyesuaikan diri dengan situasi dan menjalankan aktivitas ekonomi dengan tetap taat pada protokol Covid-19. Inilah yang dimaksud dengan new normal atau adaptasi kebiasaan baru.

Namun, bagaimana kita bisa melakukan adaptasi kebiasaan baru jika sebelum pandemi kegiatan ekonomi yang banyak dilakukan adalah dengan bertatap muka dan kehadiran

fisik? Tentu tak mudah, tetapi kita harus berubah dan menyesuaikan diri. Ada perubahan gaya hidup. Kita dapat mengadopsi dan menjalankan apa yang disebut “ekonomi minim kontak” atau less contact economy (LCE). Ini praktis merupakan substitusi dari kegiatan ekonomi tatap muka.

Periode pembatasan sosial berskala besar (PSBB) membuat kian banyak orang terbiasa dengan hal-hal tersebut. Apalagi ditambah keharusan pembelajaran jarak jauh untuk sekolah dan perguruan tinggi, serta bekerja dari rumah. Bisnis penjualan makanan via daring, pengantaran, dan logistik pun banyak bermunculan. Oleh karena itu, ekonomi digital merupakan sentral dalam konsep LCE. Ekonomi digital bisa mendukung ekonomi tetap produktif selama wabah. Bahkan, ini juga bisa melahirkan jenis pekerjaan baru sehingga dapat meminimalkan penganggur. Kekhawatiran terus meningkatnya angka pengangguran dan kemiskinan bisa diredam.

### III. METODE PELAKSANAAN

#### 1. Pembentukan Tim

Kegiatan pengabdian ini diawali dengan pembentukan Tim pelaksana terdiri dari Dosen dan mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Manado dengan latar belakang keilmuan yang berbeda guna menjamin segala kebutuhan prioritas mitra

Tabel 3 :Jadwal kegiatan

| Kegiatan                                 | Metode                       |
|------------------------------------------|------------------------------|
| 1. Pembentukan Tim                       | Rapat Perdana                |
| 2. Perumusan Tujuan                      | Fokus Group Discussion (FGD) |
| 3. Identifikasi Stackholder              | Fokus Group Discussion (FGD) |
| 4. Pengumpulan dan analisis kebutuhan    | Observasi dan survei         |
| 5. Penentuan Prioritas solusi masalah    | Fokus Group Discussion (FGD) |
| 6. Persiapan                             | Fokus Group Discussion (FGD) |
| 7. Implementasi                          | Demonstrasi/Pelatihan        |
| 8. Pendampingan                          | Pelatihan/pendampingan       |
| 9. Monitoring dan Evaluasi               | Wawancara/dokumentasi/survei |
| 10. Penentuan Kebutuhan dan sasaran baru | Fokus Group Discussion       |

Sumber : Eric Kunto Aribowo, 2018

#### 2. Perumusan Tujuan

Pada bagian ini rapat difokuskan pada perumusan tujuan kegiatan Fokus Group Discussion (FGD) yaitu Peningkatan kemampuan manajerial pengelola UKM R and D Link, serta Peningkatan kemampuan manajerial pengelola UKM R and D Link dan pemberian materi mengubah sikap serta perilaku bisnis tradisional

menjadi modern dengan teknologi terapan berbasis “ *Less Contact Economy*” (LCE) Oleh Pakar yang ditunjukan untuk pelatihan

### 3. Identifikasi Stackholder

Langkah berikut ini adalah melakukan identifikasi pemangku kepentingan (stackholder) terkait yakni dengan Dinas Koperasi dan UKM kota manado serta UKM yang ada disekitar kampus dan juga mahasiswa Politeknik Negeri Manado.

### 4. Implementasi

Pada tahap ini pengumpulan dan analisis kebutuhan mitra, menjaring informasi sebanyak banyaknya dari para pemilik UKM dan mahasiswa, mewawancarai beberapa mahasiswa serta UKM dan melakukan visitasi ke UKM dari penggalian informasi ini didapati beberapa persoalan dari aspek manajerial sbb : Perlunya pembinaan kelompok usaha bagi pelaku usaha kuliner, Kemampuan manajerial pemilik masih rendah dan perlu ditingkatkan agar mengelola usaha dapat bertahan dimasa pandemic covid-19, Pentingnya pemahaman pemilik tentang aplikasi teknologi - agar mampu mengelola usaha jadi lebih baik kemudian dari segi Aspek Teknologi pemasaran/distribusi didapati Kesulitan memasarkan produk karena pandemic covid 19, Perlunya desain pagkaging yang murah serta berkualitas dan higienis, Penerapan teknologi Aplikasi - memerlukan penanganan secara komprehensif sehingga pemahaman penggunaan Aplikasi mampu meningkatkan pendapatan usaha

### 5. Persiapan Pelaksanaan

Pada tahap ini dilakukan observasi, wawancara, serta visitasi dalam menjaring kebutuhan mitra

### 6. Penentuan Prioritas

Pada tahap ini setelah masalah dipetakan dengan jelas berikutnya menentukan prioritas kebutuhan berdasarkan urgensi serta luasnya cakupan dan dampak, maka ditentukan topik pelatihan serta penjurulhan kepada mitra tentang beberapa persoalan sehingga pelatihan dan penjurulhan dapat menyelesaikan masalah pokok UKM mitra

### 7. Pengumpulan dan analisis kebutuhan

Pada tahap ini kegiatan dilakukan bekerjasama institusi Politeknik Negeri manado Bersama pakar dibidangnya untuk menganalisis kebutuhan yang telah

didapat melalui hasil wawancara serta persiapan pelatihan dan penjurusan bagi UKM dan mahasiswa yang terlibat.

8. Pendampingan UKM

Pada tahap ini implementasi kegiatan dilakukan demonstrasi agar persoalan pokok UKM dapat diukur sehingga perlu pendampingan usaha agar usaha ini berjalan dengan baik

9. Review dan Evaluasi

Pada tahap ini selain pendampingan UKM ini juga di reviews dan di evaluasi apakah model pelatihan yang sudah diberikan telah mampu meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan serta mampu meningkat laba usaha, bilamana ditemui kendala maka pendampingan masih tetap dilakukan dengan memanfaatkan media teknologi yang sudah dipersiapkan. Review dan evaluasi dilakukan melalui metode wawancara dan survei untuk mengetahui penilaian, kendala yang dihadapi, harapan selanjutnya terkait kegiatan yang sudah terlaksana. Dari hasil evaluasi ini juga ditemukan kebutuhan-kebutuhan dan sasaran baru yang perlu dicarikan solusinya sehingga dapat dilakukan tindak lanjut untuk kegiatan berikutnya

10. Menentukan kebutuhan dan sasaran baru

Pada tahapan ini bilamana UKM binaan berhasil maka pelaksana pengabdian pada masyarakat akan menentukan kebutuhan UKM lain serta mencari sasaran baru untuk keberlanjutan program kedepan

Penerapan teknologi kepada UKM

Dalam penerapan teknologi kepada Ukm Aplikasi program - adalah aplikasi yang khusus dibuat untuk membantu para Partner GO-FOOD mengelola keseharian bisnisnya dengan mudah. GO-FOOD merupakan aplikasi jasa pesan antar makanan nomor satu di Indonesia, yang memudahkan konsumen untuk memesan makanan dari berbagai pilihan restoran hanya dalam satu aplikasi.

IV. HASIL PEMBAHASAN

Implementasi kegiatan dilakukan demonstrasi agar persoalan pokok UKM dapat diukur sehingga perlu pendampingan usaha agar usaha ini berjalan dengan baik selain pendampingan UKM ini juga di reviews dan di evaluasi apakah model pelatihan yang sudah diberikan telah mampu meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan serta mampu

meningkat laba usaha, bilamana ditemui kendala maka pendampingan masih tetap dilakukan dengan memanfaatkan media teknologi yang sudah dipersiapkan. Review dan evaluasi dilakukan melalui metode wawancara dan survei untuk mengetahui penilaian, kendala yang dihadapi, harapan selanjutnya terkait kegiatan yang sudah terlaksana. Dari hasil evaluasi ini juga ditemukan kebutuhan-kebutuhan dan sasaran baru yang perlu dicarikan solusinya sehingga dapat dilakukan tindak lanjut untuk kegiatan berikutnya selanjutnya menentukan kebutuhan dan sasaran baru bilamana UKM binaan berhasil maka pelaksana pengabdian pada masyarakat akan menentukan kebutuhan UKM lain serta mencari sasaran baru untuk keberlanjutan program kedepan mengacu pada prioritas yang ditetapkan sesuai dengan tema yang dipilih menyesuaikan dengan era Revolusi Industri (RI 4.0). Implementasi program yang dilaksanakan minimal meliputi 2 lingkup prioritas yang mengutamakan penggunaan teknologi informasi berbasis *database*. Secara rinci dari solusi dan target luaran diuraikan sebagai berikut.

#### 1. Aspek Manajerial

Alasan pemilihan implentasi prioritas program adalah dari aspek Manajerial adalah sebagai berikut Perlunya pembinaan kelompok usaha bagi pelaku usaha kuliner agar dapat bertahan di masa pandemic covid-19, kemudian Kemampuan manajerial pemilik masih rendah dan perlu ditingkatkan agar mengelola usaha dapat bertahan dimasa pandemic covid-19, dan Perlunya pemahaman pemilik tentang aplikasi teknologi - agar mampu mengelola usaha jadi lebih baik.

Tabel 4 : Jenis Luaran mitra yang akan dihasilkan dari aspek kemamuan manajerial

| No | Jenis luaran            | Implementasi                                                                                                                            |
|----|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Pengetahuan (Knowledge) | Peningkatan kemampuan manajerial pengelola UKM R and D Link                                                                             |
| 2  | Ketrampilan (skiils)    | Menguasai Teknologi Terapan Aplikasi Bisnis Pelatihan Packaging Produk agar menarik                                                     |
| 3  | Sikap ( Attitude)       | Mengubah sikap serta perilaku bisnis tradisional menjadi modern dengan teknologi terapan berbasis “ <i>Less Contact Economy</i> ” (LCE) |
| 4  | Publikasi               | Publikasi melalui koran nasional, Jurnal yang mempunyai ISSN Video YouTube                                                              |

#### (2). Aspek Teknologi Pemasaran/Distribusi

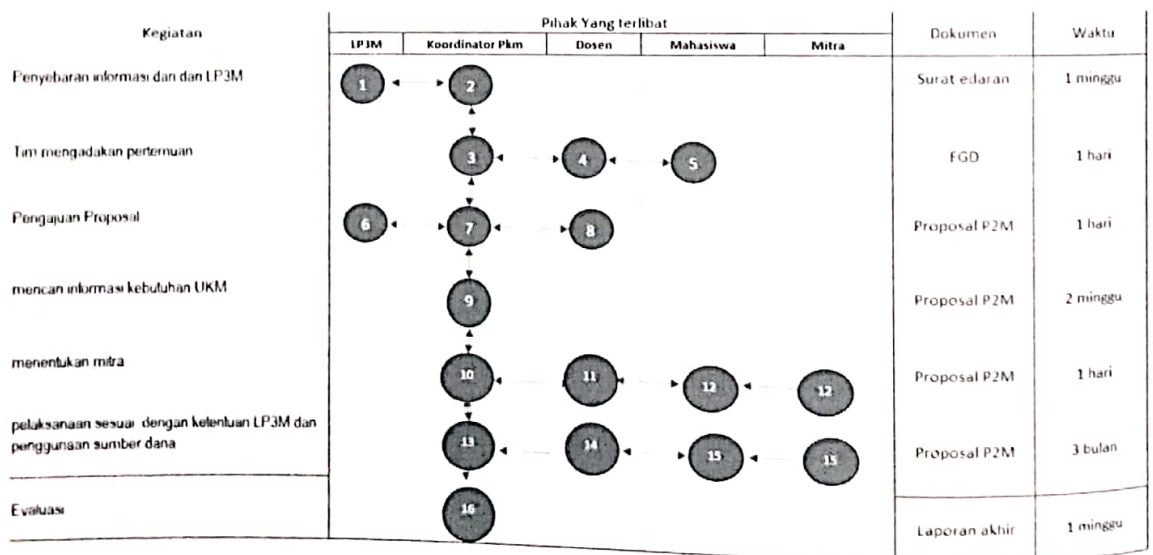
Dari aspek Teknologi Pemasaran/distribusi adalah Kesulitan memasarkan produk karena pandemic covid 19, kemudian Perlunya desain pagkaging yang murah serta

berkualitas dan higienis, Aplikasi - harus di sosialisasikan agar pemasaran tidak mengalami kesulitan. Penerapan teknologi Aplikasi - memerlukan penanganan secara komprehensif sehingga pemahaman penggunaan Aplikasi mampu meningkatkan pendapatan usaha.

Tabel 5. Jenis Luaran mitra yang akan dihasilkan dari aspek pemasaran

| No | Jenis luaran               | Implementasi                                                                                            |
|----|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Model distribusi Pemasaran | Memudahkan pemilik usaha UKM R and D Link memasarkan produk tanpa kontak fisik dengan pelanggan         |
| 2  | Desain packaging           | Desain Pakaging yang menarik, berkualitas dan higienis yang dirancang melalui desain teknologi          |
| 3  | Aplikasi Terapan teknologi | Pesanan produk melalui aplikasi dengan teknologi terapan berbasis " <i>Less Contact Economy</i> " (LCE) |
| 4  | Publikasi                  | Publikasi melalui koran nasional, Jurnal yang mempunyai ISSN Video YouTube                              |

## PROSEDUR KERJA



Gambar : Prosedur kerja

## 2. PARTISIPASI MITRA

UKM R and D Link dan masyarakat pebisnis di dikelurahan Kairagi dua adalah usaha perseorangan, yang dikelola secara swadaya yang dikelola oleh anak muda bergerak dibidang penyediaan kuliner (makanan dan Minuman) yang berada disekitar Kampus partisipasi mitra dalam hal pelaksanaan dilapangan sebelum pelaksanaan P2M banyak memberi diri dalam pemberian discount serta sumbangan kepada Panitia

di kampus serta banyak mengikuti kegiatan kegiatan kampus dalam rangka peningkatan usaha berkelanjutan seperti daftar kegiatan berikut ini :

| No | Kegiatan                                                                                                                   |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Penyediaan makan minum mahasiswa baru 2019/2020 Kegiatan PK2MB mahasiswa baru                                              |
| 2  | Pengadaan Makanan Box Rapat rapat dosen                                                                                    |
| 3  | Mensponsori kegiatan mahasiswa HIMAJU                                                                                      |
| 4  | Ikut serta dalam kegiatan Olah raga yang diselenggarakan kampus dengan penyediaan minuman segar serta makanan di pagi hari |

Pada akhir kegiatan pelaksanaan program pengabdian pada masyarakat dilakukan evaluasi menyangkut aspek aspek yang dijalankan saat pengabdian seperti apakah pelatihan yang diberikan memberi dampak pada peningkatan kapabilitas kemampuan manajerial serta menelusuri desain produk yang ditawarkan menarik atau tidak hal ini akan dievaluasi dan tetap diberi pendampingan dalam bentuk konsultasi sehingga pelaksanaan program dapat berjalan secara berkelanjutan.

### 3. JENIS KEMASAN

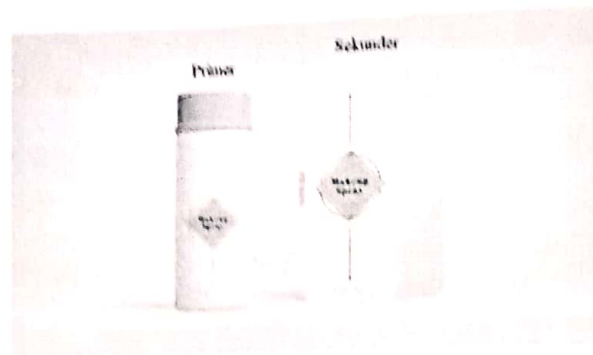
Terdapat beberapa klasifikasi atau jenis dari kemasan produk, yaitu sebagai berikut. Klasifikasi berdasarkan struktur sistem kemasan ini dapat ditelusuri dengan cara mencermati kontak bahan kemasan dengan produk yang dikemasnya.

#### ***Packaging Primer***



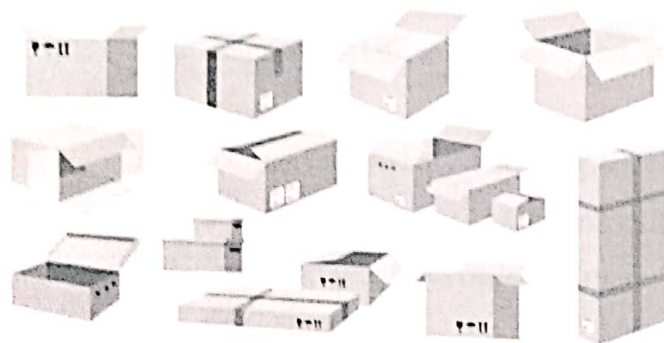
Adalah *packaging* yang secara langsung bersentuhan dengan produk yang dibungkusnya.

## *Packaging Sekunder*



Adalah *packaging* yang tidak secara langsung bersentuhan dengan produk yang dibungkusnya, namun membungkus produk yang sudah dikemas dengan menggunakan *packaging* primer.

## *Packaging Tarsies dan Kuarter*



Adalah *packaging* yang digunakan untuk membungkus produk yang sudah dikemas ada *packaging* primer dan sekunder. Pada umumnya *packaging* jenis ini dipakai sebagai pelindung pada saat pengangkutan atau pengiriman

Dalam hal ini *packaging* mempunyai peranan sebagai alat komunikasi dan informasi kepada para konsumen dengan melalui gambar dan juga tulisan yang tercantum di *packaging*. Dengan perencanaan dan perancangan *packaging* yang baik, menarik, dan bentuk yang unik, maka hal tersebut mampu meningkatkan nilai jual dari produk yang ada di dalamnya.

*Packaging* yang menarik dan unik akan mampu mendorong pasar produk yang dikemasnya. Hal tersebut karena *packaging* menyampaikan pesan terakhir dan penentu keputusan akhir konsumen. Dengan demikian sebuah *packaging* harus mampu menyajikan informasi produk secara detail dan kreatif. Selain memberikan informasi

mengenai produk yang ada di dalamnya, packaging juga berfungsi sebagai sarana iklan yang harus bisa menjual dirinya sendiri. Dengan demikian tampilan desain harus dirancang sedemikian rupa supaya mampu memberikan kesan produk yang dikemas mempunyai kualitas yang baik.

#### IV. PENUTUP

Masyarakat harus hidup berdampingan dengan virus korona sampai vaksin ditemukan dan imunisasi massal dapat dilakukan. Kuncinya, bagaimana kita dapat menyesuaikan diri dengan situasi dan menjalankan aktivitas ekonomi dengan tetap taat pada protokol Covid-19. Inilah yang dimaksud dengan new normal atau adaptasi kebiasaan baru.

Namun, bagaimana kita bisa melakukan adaptasi kebiasaan baru jika sebelum pandemi kegiatan ekonomi yang banyak dilakukan adalah dengan bertatap muka dan kehadiran fisik? Tentu tak mudah, tetapi kita harus berubah dan menyesuaikan diri. Ada perubahan gaya hidup. Kita dapat mengadopsi dan menjalankan apa yang disebut "ekonomi minim kontak" atau less contact economy (LCE). Ini praktis merupakan substitusi dari kegiatan ekonomi tatap muka.

Implementasi diambil 2 prioritas utama yaitu

##### (1). Aspek Manajerial

1. Perlunya pembinaan kelompok usaha bagi pelaku usaha kuliner agar dapat bertahan di masa pandemic covid-19
2. Kemampuan manajerial pemilik masih rendah dan perlu ditingkatkan agar mengelola usaha dapat bertahan dimasa pandemic covid-19
3. Perlunya pemahaman pemilik tentang aplikasi teknologi - agar mampu mengelola usaha jadi lebih baik

##### (2). Aspek Teknologi Pemasaran/Distribusi

1. Kesulitan memasarkan produk karena pandemic covid 19
2. Perlunya desain packaging yang murah serta berkualitas dan higienis
3. Aplikasi - harus di sosialisasikan agar pemasaran tidak mengalami kesulitan
4. Penerapan teknologi Aplikasi - memerlukan penanganan secara komprehensif sehingga pemahaman penggunaan Aplikasi mampu meningkatkan pendapatan usaha

## DAFTAR PUSTAKA

- J. W. (Jack) (2009) Alur kerja kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diadaptasi dari Vincent H. "Community development practice," in Rhonda, P. dan Pittman, R. H. (ed.) *An Introduction to Community Development*. New York: Routledge, hal. 58-74.
- Edi Suharto, *Membangun Masyarakat, Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerja Sosial*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2017), hal. 57
- Eric Kunto Aribowo, 2018, *Digitalisasi Aksara Jawa Dan Pemanfaatannya Sebagai Media Pembelajaran Bagi Musyawarah Guru Mata Pelajaran Bahasa Jawa Smp Kabupaten Klaten*, *Warta Lpm*, Vol. 21, No. 1, Maret 2018: 59-71
- Kuncoro, *Masalah, Kebijakan, dan Politik, Ekonomika Pembangunan...*, hal. 190
- Robby Firmansyah, et. All., "Strategi Pemerintah Daerah dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Madiun (Studi pada Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan Pariwisata Kabupaten Madiun dan Sentra Industri Brem Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun)", *Jurnal Administrasi Publik* Vol. 2 No. 1, 2017, hal. 154- 160
- Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Bab 1, Pasal 1
- <https://narasipos.com/saintek/selama-covid-19-menristek-sektor-digital-jadi-penting-di-tengah-fenomena-less-contact-economy/>.
- <https://www.kompas.com/skola/read/2019/12/20/120000469/peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia?page=all>

