

Program Kemitraan Masyarakat Upaya Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) Kelurahan Mabar Kecamatan Medan Deli

Susi Handayani^{1*}, Lila Bismala², Mutia Arda³

^{1,2,3}Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, Indonesia
Jl. Kapten Mukhtar Basri NO. 3 Medan 20221

* Korespondensi: susihandayani@umsu.ac.id

Abstrak. Program UP2K berpihak pada pemberdayaan perempuan di tingkat kelurahan. Tujuan program UP2K adalah untuk membina dan mengembangkan kegiatan usaha keluarga yang tergabung dalam kelompok atau perorangan sehingga secara bertahap mampu menjadi wirausaha serta memungkinkan timbulnya kegiatan yang koperatif. UP2K pembuat aneka camilan dan UP2K pembuatan bakso Kelurahan Mabar Kecamatan Medan Deli merupakan salah satu UP2K yang mendapatkan dana bergulir UP2K. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu kelompok UP2K sehingga nantinya kelompok UP2K ini bisa mengembangkan inovasi dengan diversifikasi produk serta pengelolaan keuangan dan memperluas daerah pemasarannya sehingga pendapatan dan perekonomian mereka meningkat. Metode yang digunakan adalah melakukan penyuluhan tentang pentingnya inovasi dan diversifikasi produk, pengelolaan keuangan dan pemasaran produk serta melakukan pelatihan packaging produk, pengelolaan keuangan dan pemasaran. Dari hasil program yang dijalankan mitra sudah menerapkan hasil pelatihan yang dapat dilihat dari perbaikan proses produksi, packaging yang lebih baik, tambahan teknik pemasaran dengan media online, menerapkan pengelolaan keuangan dan penyusunan struktur organisasi yang rasional, maka terciptanya keanekaragaman produk serta pengelolaan keuangan usaha yang baik.

Kata kunci: *Kelompok UP2K, Diversifikasi Produk, Pengelolaan Keuangan, Pemasaran*

Abstract. The UP2K program sided with women's empowerment at the kelurahan level. The aim of the UP2K program is to foster and develop family business activities that are incorporated in groups or individuals so that they are gradually able to become entrepreneurs and enable cooperative activities to emerge. UP2K maker of various snacks and UP2K making meatballs Mabar District, Medan Deli District is one of the UP2K who received UP2K revolving funds. The community service aims to help the UP2K group so that later the UP2K group can develop innovation with product diversification and financial management and expand its marketing area so that their income and economy increases. The method used is conducting information on the importance of innovation and product diversification, financial management and product marketing and conducting product packaging training, financial management and marketing. The results of the program run by partners have implemented training results that can be seen from the improvement of the production process, better packaging, additional marketing techniques with online media, implementing financial management and the preparation of rational organizational structures, creating a diversity of products and good business financial management.

Keywords: *UP2K Group, Product Diversification, Financial Management, Marketing*

PENDAHULUAN

Saat ini sebagian besar industri UMKM dijalankan oleh kaum perempuan sebagai upaya untuk menambah penghasilan keluarga. Salah satu bentuk kebijakan pemerintah dalam mewujudkan kesejahteraan keluarga yaitu Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 1 Tahun

2013 tentang Pemberdayaan Masyarakat melalui Gerakan Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga, Bab I Pasal 31 Ayat 5 yang berbunyi: “Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK) suatu organisasi yang berperan besar dalam masyarakat serta dapat membantu perekonomian masyarakat yang kurang mampu. Kesejahteraan keluarga menjadi tujuan utama Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK)”. Pemberdayaan dan kesejahteraan Keluarga (PKK) merupakan wadah bagi perempuan untuk mengembangkan kemampuan dan potensi yang dimiliki perempuan agar secara mandiri mempunyai keterampilan dan keahlian dalam mengatasi masalah yang mereka hadapi secara mandiri melalui peningkatan kapasitas dan kualitas hidup. (Jubaedah, 2015; Widayana & Angendari, 2015)

Struktur organisasi PKK terdiri beberapa Pokja (Kelompok Kerja), Salah satu Pokja (kelompok kerja) PKK yang sangat berperan penting dalam pemberdayaan masyarakat yaitu Pokja II yang membidangi program pendidikan dan keterampilan serta pengembangan kehidupan berkoperasi. Salah satu bentuk pelaksanaan program kerja Pokja II PKK diwujudkan melalui Program Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K). Program UP2K adalah kegiatan ekonomi yang diusahakan oleh keluarga, baik secara perorangan maupun kelompok, yang bertujuan untuk mengembangkan usaha ekonomi keluarga melalui usaha kelompok atau perorangan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga.

Kelurahan Mabar merupakan salah satu Kelurahan yang ada Kecamatan Medan Deli yang mempunyai banyak industri rumah tangga yang sangat berpotensi untuk dikembangkan, Kecamatan Medan Deli memiliki sebanyak 154 usaha rumah tangga dan ada 19 usaha rumah tangga di Kelurahan Mabar. (Badan Pusat Statistik Kota, 2014; Statistik, 2014) Mitra dalam program kegiatan ini adalah pengrajin aneka kue dan pengrajin pembuatan bakso, dipilih sebagai mitra karena tempatnya berdekatan dan sama-sama merupakan industri rumah tangga yang akan dijadikan produk camilan unggulan untuk UKM kota Medan. Lokasi mitra tidak terlalu jauh dari lingkungan kampus Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, sehingga dapat melaksanakan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi, yakni pengabdian kepada masyarakat dalam hal memberi pelatihan kepada Kelompok UP2K sehingga hal ini dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengrajin.

Kondisi mitra kelompok pembuat aneka camilan adalah sebagai berikut ; Mitra merupakan kelompok ibu rumah tangga yang menghasilkan aneka camilan, Anggota Mitra adalah ibu-ibu rumah tangga yang menghasilkan aneka camilan, Sudah ada kegiatan administratif, yang berupa pencatatan/ laporan keuangan yang sederhana, Pemasaran yang dilakukan hanya di sekitar wilayah tempat tinggal, berdasarkan prinsip kekerabatan dengan konsumen, dan belum meluas, Terbatasnya inovasi produk maupun kualitas produk yang mampu dilahirkan oleh ukm mitra karena keterbatasan pengetahuan, Manajemen produksi dilakukan dengan sekedarnya, seperti persediaan bahan baku yang dibeli ketika banyak uang, bukan dengan pembelian jumlah optimal. Selanjutnya kondisi mitra kelompok pembuatan bakso adalah sebagai berikut : Mitra merupakan merupakan kelompok ibu rumah tangga yang menghasilkan bakso, Anggota Mitra adalah pengrajin usia produktif, Pemasaran yang dilakukan hanya di sekitar wilayah tempat tinggal, berdasarkan prinsip kekerabatan dengan konsumen, dan belum meluas, Terbatasnya inovasi produk baik maupun kualitas produk yang mampu dilahirkan oleh ukm mitra karena keterbatasan pengetahuan, Manajemen produksi dilakukan dengan sekedarnya, seperti persediaan bahan baku yang dibeli ketika banyak uang, bukan dengan pembelian jumlah optimal, Sumber daya manusia belum terlatih, Keuangan masih terbatas karena minim akses pendanaan, Belum

mendapatkan pembinaan dan pelatihan manajemen dari instansi terkait. Sementara (Bismala & Handayani, 2017b) menyatakan bahwa keunggulan bersaing dapat ditingkatkan melalui manajemen sumber daya manusia. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kompetensi inti meliputi aspek manusia, harga, produk, penilaian kinerja, pengembangan, penentuan kapasitas, pencatatan/administrasi dan promosi (Bismala & Handayani, 2017a)

Berdasarkan analisis diatas, maka dapat diuraikan permasalahan mendasar yang dihadapi mitra saat ini adalah: kurang luasnya akses pemasaran yang mampu dijangkau karena keterbatasan ilmu pengetahuan dan teknologi, Kurangnya pemahaman akan pentingnya melakukan inovasi produk, Kurangnya pelatihan untuk menghasilkan inovasi produk serta produk turunan maupun kualitas produk, serta belum adanya kegiatan pelatihan inovasi produk yang mengarah pada keunggulan dan kualitas produk sehingga produk bisa dikenal masyarakat luas. Maka untuk menciptakan keunggulan bersaing, harus ada bimbingan teknis dan pelatihan terkait manajemen kepada pelaku ukm.

METODE

Metode pendekatan yang akan dilaksanakan meliputi : melakukan pendataan berkaitan dengan sarana dan prasarana pada usaha mitra, sehingga dapat mengetahui kondisi sesungguhnya dan dapat melakukan pengambilan keputusan, Memberikan pelatihan manajemen, Memberikan pelatihan packaging produk, Memberikan pelatihan pengelolaan keuangan sederhana, Melakukan pendampingan mitra dalam dalam menciptakan produk kreatif yang bernilai jual, Evaluasi kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Alur pelaksanaan kegiatan pengabdian dimulai dari tahap persiapan, tahap pelatihan, dan tahap pembinaan mitra agar mandiri serta dapat memanfaatkan peluang pemasaran produk yang dihasilkan agar dapat melakukan pengelolaan dengan baik dan dengan sistematis.

Tahap Persiapan

Tahap persiapan dimulai dari penyiapan bahan administrasi sesuai dengan kebutuhan pelaksanaan sosialisasi, melakukan koordinasi dengan kedua mitra, menyiapkan materi pelatihan dan sarana prasarana, menyiapkan jadwal sosialisasi.

Tabel 1. Kondisi Mitra Saat Observasi

Keterangan	Mitra 1 (Pembuat Bakso)	Mitra 2 (Aneka Camilan)
Sarana produksi dan peralatan	masih sangat sederhana	masih sangat sederhana
Pelatihan yang pernah diikuti	pelatihan pengelolaan keuangan, pelatihan sdm	pelatihan pengelolaan keuangan, pelatihan sdm
Kapasitas produksi	daging bakso rata rata 3 kg/hari	aneka camilan seperti kue bawang, rempeyek, keripik ubi rata rata 3 kg/hari.
Sumber Daya Manusia	tenaga kerja ada 2 orang	tenaga kerja ada 3 orang
Pemasaran mitra	Promosi <i>word of mouth</i> dan pameran dagang	Promosi <i>word of mouth</i> dan pameran dagang
Manajemen mitra	keuangan pribadi dan usaha masih belum dipisahkan.	keuangan pribadi dan usaha masih belum dipisahkan.

Sumber: Data Olahan (2019)

Tahap Pelatihan

Pelatihan yang diberikan kepada kelompok UP2K di Kelurahan Mabar Kecamatan Medan Deli adalah sebagai berikut :

1. Pelatihan manajemen pemasaran.

Pada masa sekarang ini, suatu perusahaan atau pelaku industri kecil-menengah dituntut untuk mampu menyesuaikan diri dan mengikuti kebutuhan pasar. Keterlambatan dalam memonitor kebutuhan pasar (konsumen), keberadaan para pesaing, kurangnya peningkatan serta pengembangan nilai produk yang ditawarkan menjadi faktor yang sering menjadi penyebab kegagalan para pelaku industri kecil. Dengan diterapkannya suatu strategi pemasaran yang baik, suatu program pemasaran yang terpadu yang mampu menyediakan bagi konsumen produk dengan level penawaran yang lebih akurat, diharapkan mampu untuk mencapai sasaran (*goals*) secara efektif. (Tamriatin, Hariprasetyowati, & Zainollah, 2015)

Permasalahan utama yang dihadapi adalah tentang cara memasarkan produknya agar jangkauan pemasaran lebih luas sehingga lebih berkembang usahanya. Tujuan kegiatan untuk memberikan pemahaman mengenai manajemen pemasaran kepada mitra sehingga memberikan semangat, motivasi kewirausahaan, pengembangan wawasan serta membuka peluang pasar bagi mitra serta agar mitra memiliki daya saing, perluasan akses jaringan pemasaran dan jaminan pasar secara berkelanjutan guna terwujudnya usaha kecil yang tangguh, unggul dan siap menyongsong persaingan.

2. Pelatihan packaging.

Mengapa banyak produk usaha kecil yang masih susah untuk bersaing? Jika kita menanyakan hal itu sebenarnya banyak kendala yang dihadapi oleh usaha kecil. Salah satunya adalah minimnya informasi mengenai pentingnya kemasan terhadap pemasaran produk. Kenyataannya sebagian besar pelaku usaha kecil masih menganggap sepele peran kemasan. Banyak di antara mereka yang tidak memperhatikan kemasan produknya, sehingga produk tidak memiliki nilai jual lebih di mata konsumen. Akibatnya, banyak produk usaha kecil yang tidak laku di pasaran.

Salah satu masalah yang dihadapi mitra dalam melaksanakan wirausaha, khususnya wirausaha makanan ringan, adalah masih rendahnya pengetahuan mereka tentang kemasan yang baik. Umumnya mitra memproduksi makanan atau kue, kemudian dikemas dengan kemasan sekadarnya. Label dari kemasan tersebut juga terlihat tidak memenuhi syarat pembuatan label kemasan yang baik. Beberapa alasan dari kurang baiknya kemasan dan label yang dibuat mitra adalah ketakutan akan mahal biaya pembuatan kemasan serta masih kurang pemahannya masyarakat cara untuk mendapatkan kemasan yang menarik tetapi terjangkau harganya bagi mitra serta dimana mendapatkannya. Umumnya mereka tidak sadar atau kurang memahami bahwa kemasan yang baik dan menarik akan mendatangkan nilai lebih pada produk yang dijual.

Berdasarkan beberapa fakta di atas, dirasa perlu untuk dilakukan pembinaan secara intensif kepada pelaku mitra melalui kegiatan pelatihan pengembangan kemasan dan

pembuatan label. Penyampaian materi ini penting untuk dilakukan agar mitra dapat memahami informasi apa yang saja dibutuhkan dalam membuat kemasan yang baik serta label yang memenuhi syarat. Sebagaimana diketahui, pembuatan label makanan harus mengikuti Peraturan Pemerintah No. 66 Tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan.

3. Pelatihan keuangan sederhana

Tujuan dari kegiatan (Program Kemitraan Masyarakat) pada pelatihan pembukuan sederhana bagi pelaku usaha kecil adalah mampu membuat pembukuan sendiri agar tertib dalam melakukan pencatatan keuangannya sehingga dapat terukur pengeluaran, pemasukannya dan keuntungan yang diperoleh serta dapat mengetahui perkembangan usahanya. Metode yang digunakan dengan cara pelatihan. Hasil yang diharapkan dari kegiatan pelatihan ini adalah dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra di dalam membuat pembukuan sederhana sehingga meningkatkan motivasi di dalam bekerja. Simpulannya yaitu pelatihan pembukuan sederhana mendapat respon yang positif dan mitra mendapatkan pengetahuan dan keterampilan mengenai wawasan baru dalam menjalankan usahanya melalui pembukuan/pencatatan keuangan sederhana yang mudah diaplikasikan. Impikasinya adalah melalui pelatihan pembukuan sederhana mitra mampu memahami cara berwirausaha yang baik melalui pencatatan keuangan.

Tahap Pembinaan

Dalam mendampingi/membina mitra tim harus banyak bersabar karena skill, pengetahuan dan sumber daya yang dimiliki mitra sangat terbatas. Setelah mengikuti pelatihan salah satunya materinya terkait pemasaran, manajemen usaha hal ini diaplikasikan dalam usaha tersebut. Mitra yang memproduksi aneka camilan bertambah diversifikasi produknya, selama ini yang diproduksi kue bawang dan rempeyek, maka bertambah jenis produknya dengan menghasilkan kripik ubi dan kripik ubi jalar. Ini merupakan contoh adanya kemauan dari mitra tersebut untuk berkembang. Kesadaran akan pentingnya perluasan jaringan pemasaran disadari benar oleh para mitra, sehingga para mitra berupaya memperluas jaringan pemasarannya wilayah lain. Penerapan Teknis Proses produksi dan Kemasan, juga dilakukan setelah pelatihan. Selain itu karena usaha mitra merupakan usaha sampingan, maka kontinuitas produksinya belum terlaksana. Hal ini berakibat pada terbatasnya wilayah pemasaran yang dilayaninya, yang tentu berdampak pada perkembangan usaha ini yang seolah jalan ditempat. Keterbatasan tenaga kerja yang mau bekerja pada mitra mengakibatkan kurang terpenuhinya permintaan pasar.

Untuk melanjutkan program ini telah disepakati akan dilakukan pembinaan yang kontinu hingga hasil pendampingan bisa mencapai target yang diharapkan. Selain target produksi dengan inovasi produk yang lebih baik berikutnya akan dilakukan teknik pengemasan mengingat produk mitra untuk masalah kemasan masih belum menarik sedemikian rupa.. Teknik pengemasan ini seharusnya sudah dilaksanakan mengingat umumnya konsumen akan membeli produk bila kemasannya menarik dan bagus.

Pemasaran online juga merupakan hal yang direncanakan untuk tahap berikutnya. Apabila mitra sudah melakukan produksi dengan baik maka langkah selanjutnya yang direncanakan adalah memberi informasi pemasaran yang efisien.

Berdasarkan tabel Sejumlah 77 orang peserta yang terdiri siswa SMK Anak Bangsa dan SMK teladan mengerjakan *pre-test* dan *post-test* wawasan pengetahuan tentang karya ilmiah. Berdasarkan hasil tes di atas, dapat diketahui kemajuan pengetahuan peserta test menyangkut materi

yang telah disampaikan. Pada sesi *pre-test*, peserta test maksimal dapat menjawab 9 soal dengan benar sebanyak 13% (10 siswa) sementara pada sesi post test, peserta mampu menjawab semua soal dengan benar sebanyak 10 soal sebesar 48% (37 siswa). Hal ini memperlihatkan bahwa yang mereka ketahui tentang karya ilmiah sangat minim sebelum dilaksanakan pelatihan.

SIMPULAN

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan : 1) Usaha mitra merupakan usaha sampingan, maka kontinuitas produksinya belum terlaksana. Hal ini berakibat pada terbatasnya wilayah pemasaran yang dilayaninya, yang tentu berdampak pada perkembangan usaha ini yang seolah jalan ditempat. 2) Keterbatasan tenaga kerja yang mau bekerja pada mitra mengakibatkan kurang terpenuhinya permintaan pasar. 3) Keterbatasan modal menjadi kendala utama bagi para mitra. Selain itu, pembinaan yang berkelanjutan bagi mitra khususnya perkembangan teknologi tepat guna yang dapat diaplikasikan sesuai dengan sumber daya yang tersedia, dan perlu membuat pola kemitraan dengan para stakeholder agar para mitra dapat berkembang dengan baik.

REFERENSI

- Badan Pusat Statistik Kota. (2014). *Kecamatan Medan Deli Dalam Angka*. Medan: Badan Pusat Statistik Kota Medan.
- Bismala, L., & Handayani, S. (2017a). CORE COMPETENCY FACTORS AND SME'S COMPETITIVE STRATEGY. *International Journal of Recent Scientific Research*, 8(9), 20257–20261. <https://doi.org/10.24327/IJRSR>
- Bismala, L., & Handayani, S. (2017b). Improving Competitiveness Strategy for SME 's through Optimization Human Resources Management Function. In *The 7th Annual International Conference (AIC) Syiah Kuala University and The 6th International Conference on Multidisciplinary Research (ICMR)* (pp. 416–424).
- Jubaedah, Y. (2015). *PKM Pada Kelompok Tani Budidaya Jamur Konsumsi Subur Makmur Desa Parongpong Kecamatan Lembang Bandung*. Bandung, Indonesia.
- Statistik, B. P. (2014). *Kota Medan Dalam Angka*. Medan.
- Tamriatin, H., Hariprasetyowati, A., & Zainollah, Z. (2015). Ipteks Bagi Masyarakat (PKM) Kelompok Pengrajin Batik. *Relasi*, 21.
- Widayana, G., & Angendari, M. D. (2015). *PKM Kelompok Pengrajin Rajutan di Desa Kemenuh Gianja, Laporan Akhir PKM Dikti*.