

## PELUANG DAN TANTANG PEMASARAN PRODUK UMK DARI DESA MAMALA KECAMATAN LEIHITU BARAT KABUPATEN MALUKU TENGAH KOTA AMBON

Rainier H Sitaniapessy<sup>1</sup>, Raden Ayu Aisya Asnawi<sup>2</sup>, Silfiena Siahainenia<sup>3</sup>, Etvin Rizal Tamher<sup>4</sup>, Merry M Pelupessy<sup>5</sup>, Erlinda Tehuayo<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Partimura  
email: rhendrik025@gmail.com, cheasnawi@gmail.com, shelly28shellyy@gmail.com, etvintamher0@gmail.com, merrypelupessy77@gmail.com

### Abstrak

Usaha Kecil Mikro (UKM), merupakan sektor usaha yang mampu menjaga stabilitas perekonomian karena memiliki peran yang besar dalam penyediaan lapangan pekerjaan, dengan memanfaatkan berbagai peluang yang ada. UKM dapat bertahan dengan selalu meningkatkan kreativitas dan inovasi, kuat menghadapi tantangan bisnis yang kompetitif. Pelaku UKM didesa Mamala Kecamatan Leihitu Barat Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah presentasi dan diskusi. Berdasarkan hasil monitoring selama proses pelatihan, maka diketahui bahwa peserta sudah memiliki pengetahuan dan semangat dalam meningkatkan usaha mereka.

**Kata Kunci:** UMKM, UKM

### Abstract

Small and Micro Enterprises (SMEs), is a business sector that is able to maintain economic stability because it has a large role in providing employment, by utilizing various opportunities that exist. SMEs can survive by always increasing creativity and innovation, strong in the face of competitive business challenges. SMEs in Mamala village, West Leihitu sub-district The method used in this training is presentation and discussion. Based on the monitoring results during the training process, it is known that the participants already have knowledge and enthusiasm in improving their business.

**Keywords:** MSMES, SMES

### PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil (Kuncoro, 2008, Sripo, 2010). Bisnis adalah dunia yang dinamis dan berisiko tinggi, di mana pelakunya harus siap menghadapi berbagai tantangan yang muncul dan memanfaatkan peluang yang ada. Diera modern yang penuh dengan perubahan teknologi dan tren pasar yang cepat, kesuksesan dalam bisnis bukanlah jaminan, tekad, inovasi dan adaptabilitas yang baik. Masalah utama yang dihadapi oleh UKM adalah pemasaran (Hafsah, 2004; Kuncoro, 2008; Kurniawan, 2009). Pelaku UKM harus mampu mengubah tantangan menjadi peluang untuk mencapai kesuksesan mengingat pasar yang kompetitif. UKM harus terus berusaha mempertahankan keunggulan dan membedakan diri dari pesaing.

Menurut Lestari (2013) terdapat beberapa kelemahan UMKM di Indonesia seperti bidang manajemen, organisasi, teknologi, permodalan, operasional dan teknis di lapangan, terbatasnya akses pasar, kendala perizinan, serta biaya-biaya non-teknis di lapangan yang sulit untuk dihindarkan sedangkan menurut Ashariyadi (2016) beberapa kesulitan yang masih dihadapi oleh UKM Indonesia dalam bersaing adalah lemahnya kegiatan branding dan promosi serta penetrasi pasar di luar negeri. Selain itu, UKM harus beradaptasi dengan lingkungan bisnis dan mampu mengembangkan jaringan bisnis antar sesama UKM dan pelaku usaha lainnya secara lebih luas. UKM harus mendapatkan kemudahan akses dalam masalah pembiayaan, serta akses terhadap teknologi dan informasi. Tantangan tersebut, tentunya bukan hanya menjadi tanggung jawab UMKM saja, tetapi juga pemerintah.

Desa Mamala merupakan salah satu desa tua di pulau Ambon akan tetapi secara administratif berada di Kecamatan Leihitu Barat Kabupaten Maluku Tengah, berjarak 35 km dari pusat kota Ambon, dengan luas daerah 1.405 Ha dan jumlah masyarakat sebanuak 2.671 jiwa. Didesa ini Mamala terdapat beberapa pelaku UKM seperti usaha snack berupa kue-kue, keripik singkong dan pisang, manisan buah, minuman ringan juga makanan dimana produk-produk ini mereka jual dipasar, kantin, sekolah

maupun diwarung mereka sendiri, namun tantangan yang dihadapi oleh pelaku UKM didesa ini adalah kurangnya modal, perencanaan bisnis yang kurang matang dan kurang memahami strategi pasar.

## **METODE**

### **a. Pemecahan Masalah**

Pemecahan masalah yang dilakukan dalam pengabdian kepada masyarakat desa Mamala adalah adalah:

1. Memberikan materi berupa pengetahuan tentang peluang dan tantangan yang sering dihadapi pelaku UKM
2. Memaparkan contoh-contoh pemasaran maupun penjualan yang sukses dengan memanfaatkan peluang yang ada serta berani menghadapi tantangan bisnis
3. Memberikan panduan teknik/cara melakukan pemasaran.
4. Memberikan kesempatan kepada peserta pelatihan untuk bertanya mengenai hal-hal yang belum jelas selama pemaparan materi sehingga peserta makin paham dan mengerti tentang materi yang telah disampaikan.

### **b. Khalayak Sasaran**

Sasaran pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah masyarakat desa Mamala yang memiliki usaha perikanan dan pertanian maupun usaha makanan.

### **c. Metode Kegiatan**

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. adalah dengan presentasi materi dan implementasi materi secara langsung kepada para peserta yang hadir, menggunakan media lcd proyektor untuk menampilkan slide materi sehingga dapat dilihat dan dimengerti oleh peserta.

### **d. Pemateri**

Pemateri dalam kegiatan PKM Desa Mamala adalah DR Raden Ayu Asnawi,SE.,M.Si

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat desa Mamala berlangsung pada hari Sabtu hari Sabtu, tanggal 4 Mei 2024 di Ruang kantor desa Mamala. Materi yang diberikan terkait peluang dan tantangan bagi UKM. Peserta kegiatan ini terlihat sangat antusias dalam mengikuti kegiatan serta menyimak materi dengan baik. Peserta kegiatan juga menyampaikan pertanyaan-pertanyaan bagi pemateri terkait dengan materi yang diberikan. Diskusi dilakukan hampir 3 jam lamanya (dibagi dalam 2 sesi) karena semua peserta memiliki pertanyaan dan juga menyampaikan masalah yang mereka temui selama menjalankan usaha.

## **SIMPULAN**

Kegiatan berjalan dengan baik diikuti oleh antusiasme peserta yang hadir selama kegiatan berlangsung. Hal ini dapat dilihat dari keaktifan dan peran peserta dalam mencoba dan memberikan pertanyaan kepada Tim pengabdian hingga akhir kegiatan.

## **SARAN**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat seperti ini dapat dilaksanakan secara berkesinambungan dengan materi yang beragam serta dapat dilaksanakan berupa kegiatan workshop agar peseta dapat mempraktekan setiap materi yang disampaikan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Hafsah, M.J. 2004, Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Infokop Nomor 25 Tahun XX
- Kurniawan, A., Yun, Y. (2018). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan dan Kelangkaan Usaha terhadap Keunggulan Bersaing. *Jurnal Inspirasi Bisnis dan Manajemen*, 2(1), pp. 65-78.
- Kuncoro, Mudrajad. *Usaha Kecil di Indonesia: Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan*.
- Lestari, (2013). "Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Kreativitas Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung", Skripsi Manajemen, Universitas Komputer Indonesia Bandung.
- Sripto. 2010. 38.044 UKM Serap 163.830 Tenaga Kerja. *Harian Umum Sriwijaya* PostTanggal 15 April 2010