

## **PENINGKATAN EKSISTENSI UMKM DI JABODETABEK MELALUI KOMUNITAS UKM (USAHA KAUM MILENIAL) DI ERA PANDEMI**

### **INCREASING THE EXISTENCE OF MSMEs IN JABODETABEK THROUGH THE UKM (USAHA KAUM MILENIAL) COMMUNITY IN THE PANDEMIC ERA**

**Muhamamd Fakhri Kurniawan<sup>1a</sup>, Lia Amalia<sup>1</sup>, Nursyawal Nacing<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Teknologi Pangan, Fakultas Ilmu Pangan Halal, Universitas Djuanda Bogor Jl. Tol Ciawi No. 1, Kotak Pos 35 Ciawi, Bogor 16720

<sup>a</sup>Korespondensi: Muhammad Fakhri Kurniawan; Telp/Hp:08567547738;  
(Diterima: 09-02-2021; Ditelaah: 10-02-2021; Disetujui: 21-04-2021)

#### **ABSTRACT**

The number of MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) in Indonesia is increasing every year, included MSMEs managed by the millennial generation. This causes challenges to arise in improving product quality and marketing, especially during a pandemic. This training aims to improve the knowledge and skills of participants in order to improve product quality include the packaging and marketing. This training was attended by 32 participant from Jabodetabek and several from other cities. The method used was registration of participants, making community groups, online presentations and trainings via Google Meet, and evaluation. The presentation was divided into six session: opening class, halal assurance system, sanitation and CPOB (Good Way of Producing Processed Food), marketing strategy, packaging design, and product distribution license. As many as 44% of the participants market their product online, 44% online and offline, and there are still 12% of marketing products offline. In the packaging design training session changed design packaging of the Nuri's Chips product become more attractive and up to date. The results of the pretest and posttest showed an increase in knowledge from the average value of pretest 67,22 to 88,33 after the post test.

Keywords: existence, MSMEs, community, millennial.

#### **ABSTRAK**

Jumlah UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia setiap tahun bertambah, termasuk UMKM pangan yang dikelola generasi milenial. Hal ini menyebabkan muncul tantangan dalam peningkatan kualitas produk dan pemasaran, terlebih pada era pandemi seperti ini. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan serta keterampilan mitra guna meningkatkan mutu produk termasuk kemasan dan pemasarannya. Kegiatan ini diikuti oleh 32 mitra dari Jabodetabek dan beberapa kota lain. Metode yang dilakukan adalah pendaftaran mitra, pembuatan grup komunitas, presentasi dan pelatihan online via *Google Meet*, dan evaluasi. Materi presentasi dibagi menjadi enam sesi yaitu *opening class*, sistem jaminan halal, sanitasi dan CPOB (Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik), strategi pemasaran, design kemasan, dan ijin edar produk pangan. Sebanyak 44% peserta memasarkan produknya secara online, 44% secara online dan offline, dan masih terdapat 12% memasarkan produk secara offline. Pada sesi pelatihan design kemasan dilakukan perubahan tampilan kemasan UMKM Nuri's Chips menjadi lebih menarik dan kekinian. Hasil pretest dan posttest didapatkan peningkatan pengetahuan dari nilai rata-rata pretest 67,22 menjadi 88,33 saat post test.

Kata kunci : eksistensi, UMKM, komunitas, milenial.

---

Kurniawan, M, F, Amalia, L., & Nacing, N. (2021). Peningkatan Eksistensi UMKM di jabodetabek Melalui Komunitas UKM (Usaha Kaum Milenial) di era Pandemi. Jurnal Qardhul Hasan; Media Pengabdian Kepada Masyarakat, 7(2) 131-135.

---

## PENDAHULUAN

Tidak dapat dipungkiri bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu penggerak utama perekonomian. Oleh karena itu tidak heran jika sektor UMKM terganggu maka ekonomi nasional juga terganggu. Menurut Kementerian Koperasi dan UMKM (2020), jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64 juta dan angka tersebut mencapai 99,9 persen dari keseluruhan usaha yang beroperasi di Indonesia. Jabodetabek sebagai pusat perekonomian juga memiliki penggerak UMKM yang berjumlah banyak. Akhir-akhir ini muncul banyak UMKM yang dirintis oleh kaum milenial. Milenial adalah mereka memiliki usia 25-40 tahun saat ini (Ahmad & Nurhidaya, 202). Akan tetapi awal tahun 2020 muncul pandemi Covid-19 yang menyebabkan para pelaku usaha terkena dampaknya.

Pandemi virus Covid-19 telah mengubah cara para pelaku usaha dalam berbisnis. Salah satu usaha yang menjanjikan di era pandemi ini adalah usaha di bidang pangan. Tidak sedikit masyarakat khususnya kaum milenial yang mencari peluang dengan membangun bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di bidang makanan ataupun minuman. Berbisnis di era pandemi tentunya tidak mudah, mengingat adanya adaptasi kebiasaan baru yang mengharuskan masyarakat membatasi interaksi tatap muka. Selain itu, semakin banyak orang yang membangun usaha maka semakin tinggi persaingannya. Maka dari itu, berbagai inovasi dan strategi pemasaran yang tepat diperlukan dalam membangun usaha di era pandemi ini. Pengetahuan seputar usaha di bidang pangan perlu dipahami para pelaku usaha agar menambah nilai jual produk yang mereka pasarkan. Strategi pengolahan produk, pengemasan, dan pemasaran harus diperhatikan dengan baik agar menciptakan produk yang diminati masyarakat.

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membentuk komunitas *UKM* (Usaha Kaum Milenial) terutama yang

berdomisili di Jabodetabek agar dapat memberikan penyuluhan dan pelatihan online terkait produksi, perijinan, pengemasan, dan pemasaran. Target awal kami adalah mendapatkan 30-40 UMKM yang ada di Jabodetabek, baik yang akan merintis atau sudah berjalan tetapi mengalami kendala.

## MATERI DAN METODE

Rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dari bulan April hingga Juni 2021. Kegiatan ini dilakukan online melalui platform *Google Meet*. Metode yang dilakukan pada kegiatan pengabdian ini diantaranya pendaftaran mitra menggunakan *google form*, pembuatan grup komunitas melalui *whatsapp group*, presentasi dan pelatihan online via *google meet*, dan evaluasi melalui *google form*. Materi presentasi dibagi menjadi enam sesi yaitu opening class, sistem jaminan halal, sanitasi dan CPPOB (Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik), strategi pemasaran, design kemasan, dan terakhir ijin edar MD & PIRT. Evaluasi kegiatan ini dilakukan dengan pemberian pre-test di awal kegiatan dan *post test* di akhir kegiatan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Sesi 1 : *Opening Class "From Zer to Hero"*

Mitra UMKM yang terdaftar sejumlah 32 UMKM pangan yang tersebar di Jabodetabek dan ada beberapa dari luar Jabodetabek seperti Bandung dan Malang. Kelas *online* pertama dilaksanakan pada hari Minggu, 2 Mei 2021 dengan pengisi kelas Randy Raharja sebagai *Manager Marketing* UD. Osha Snack. Materi berisikan edukasi dan *sharing* tentang hal-hal yang diperlukan pelaku usaha pangan dalam berbisnis di era pandemi. Pemateri Randy Raharja menyampaikan pengalaman dan tips dalam berbisnis produk pangan bagi usaha kaum

milenial. Narasumber membagikan beberapa hal penting untuk memulai usaha di bidang pangan seperti: izin edar produk, sertifikasi halal, proses produksi yang baik hingga strategi marketing di era pandemi. pertemuan pertama ini dilakukan pretest berisi soal-soal dari materi yang akan disampaikan di setiap pertemuan. Post test dilakukan pada pertemuan terakhir untuk membandingkan keefektifan materi yang disampaikan dan ketercapaian dari peserta. Pre test ini dilakukan melalui *google form*.

### Sesi 2 : Sistem Jaminan Halal

Kegiatan ini dilakukan secara online via Google Meet pada hari Sabtu, 08 Mei 2021 dari pukul 09.00-11.00 WIB. Kegiatan ini berisi penyuluhan tentang sistem jaminan halal dan pengurusan halal yang disampaikan langsung oleh Ibu Lia Amalia, ST., SS., MT selaku kepala bidang sosialisasi dan promosi halal LPPOM MUI serta Dosen di Fakultas Ilmu Pangan Halal. Materi yang diberikan mencakup sertifikasi halal, sistem jaminan halal, dan cara mendaftarkan produk untuk mendapat sertifikasi halal. Pemaparan yang diberikan cukup menarik perhatian dari para peserta kelas *online* karena kehalalan suatu produk pangan merupakan titik kritis dari klaim yang akan diberikan oleh LPPOM MUI mengenai produk pangan yang diproduksi. Diketahui hanya beberapa UMKM peserta kegiatan yang telah mendaftarkan sertifikasi halal sehingga ada logo di kemasannya, sedangkan banyak lainnya belum didaftarkan. Kendala yang dihadapi antara lain kurang informasi tentang prosedur pendaftaran halal sehingga dengan adanya sesi ini peserta menjadi lebih paham.

### Sesi 3 : Sanitas dan CPPOB

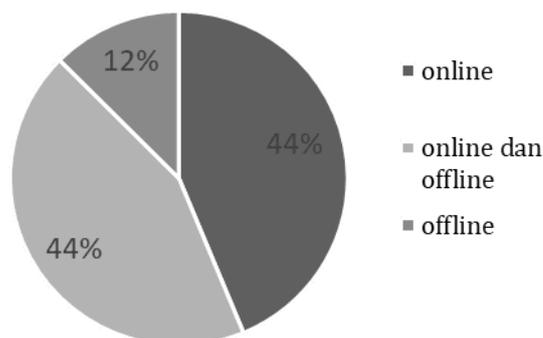
Materi kelas ketiga berisi bahasan mengenai Sanitas dan Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik (CPPOB). Kelas yang diselenggarakan pada hari Sabtu, 29 Mei 2021 dilakukan di aplikasi Google Meet dengan mengundang pemateri yaitu Bapak Muhammad Rifqi S.T, M.TP, Dosen TPG FIPHAL UNIDA Bogor. Dalam industri

pangan, sanitasi meliputi kegiatan-kegiatan secara aseptik dalam persiapan, pengolahan dan pengemasan produk makanan, pembersihan dan sanitasi tempat serta lingkungan produksi dan kesehatan pekerja.

Kegiatan yang berhubungan dengan produk makanan meliputi pengawasan mutu bahan mentah, penyimpanan bahan mentah, perlengkapan suplai air yang baik, pencegahan kontaminasi makanan pada semua tahap selama pengolahan dari peralatan personalia, serta pengemasan dan penggudangan produk akhir. Kegiatan ini direspon dengan sangat baik oleh semua pelaku UMKM yang hadir serta tidak adanya halangan dan kendala yang terjadi pada saat kegiatan berlangsung.

### Sesi 4 : Strategi Pemasaran

Kelas online sesi ini diisi oleh pemateri yang berpengalaman dibidangnya sekaligus pelaku usaha secara langsung. Beliau adalah Da'wati Kurnia Imanisa, A.Md.Si, lulusan Politeknik AKA Bogor pada tahun 2018. Kelas *online* pertemuan kelima ini dilaksanakan pada hari Sabtu, 5 Juni 2021 dimulai pukul 13.00 WIB hingga selesai melalui aplikasi Google Meet.



Gambar 1. Metode pemasaran produk para peserta kegiatan

Pada sesi ini dijabarkan data hasil pengisian kuesioner awal tentang metode pemasaran yang digunakan oleh seluruh peserta kegiatan. Diketahui bahwa sebanyak 44% peserta memasarkan produknya melalui sistem online (berupa *marketplace* dan media sosial) (Gambar 1). Sebanyak 44% sudah menjual secara

online dan offline, tetapi masih ada 12% yang menjual produknya hanya melalui sistem offline (dijual sendiri atau reseller).

### Sesi 5 : Design Kemasan

Materi kelas kelima adalah pelatihan desain menggunakan aplikasi Canva yang disampaikan oleh Avira Ernistia, mahasiswi Penyiaran Multimedia Universitas Indonesia. Kegiatan ini dilaksanakan via Google Meet pada hari Sabtu tanggal 12 Juni 2021 pukul 13.00 WIB. Materi berisi seputar peraturan label dan kemasan pangan sesuai peraturan yang berlaku di Indonesia. Setelah itu dilanjut pelatihan menggunakan aplikasi Canva untuk mendesign kemasan.

Kami juga mencoba membuat kemasan baru salah satu peserta yaitu UMKM Nuri's Chips. Kami membuat design kemasan dan mencetaknya untuk membandingkan dengan kemasan sebelumnya. Informasi pada kemasan lama yaitu hanya terdapat label produk dan informasi varian rasa produk yang hanya dicentang menggunakan alat tulis. Setelah kemasan diperbaharui, beberapa informasi ditambahkan sesuai dengan Perka BPOM nomor 31 tahun 2018 (BPOM, 2018). Informasi tersebut antara lain berat produk, komposisi produk, varian rasa yang tertera pada kemasan disesuaikan dengan warna kemasan produk seperti coklat dengan warna kemasan coklat bata, keju dengan warna kemasan kuning, balado dengan warna kemasan merah, dll serta kolom kosong untuk *expired date*. Informasi yang lengkap pada kemasan serta bentuk dan warna kemasan produk dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk tersebut dan memunculkan rasa keinginan untuk membeli (Murfenia, 2016).

### Sesi 6 : Ijin Edar MD dan PIRT

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Minggu, 20 Juni 2021 melalui platform Google meet dengan narasumber Marcelino Gerit Nuryuda S, AMD. Beliau merupakan seorang *freelance trainer* UMKM Makanan Ringan di Kementerian Perindustrian. Beliau juga merupakan *food*

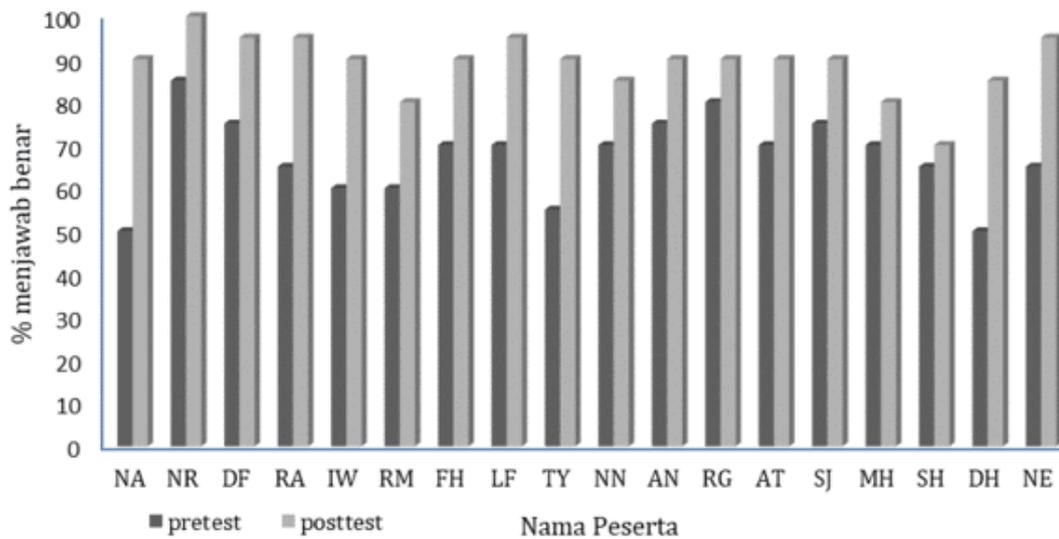
*consultant* di Mitra Pangan Indo dan merupakan CEO dari UD. Nikuni Food Indonesia. Materi yang disampaikan membahas tentang perizinan dasar yang dibutuhkan UMKM, contohnya nomor izin usaha (NIB dan IUMK) dan nomor izin edar (BPOM RI MD dan PIRT). Poin-poin yang dibahas yaitu prosedur pembuatan NIB dan IUMK, persyaratan yang harus dipenuhi UKM untuk mendaftarkan usahanya agar mendapatkan nomor izin edar MD/PIRT, tahapan-tahapan yang harus dijalani oleh UKM untuk mendapatkan nomor izin edar, pengetahuan tentang pangan yang wajib memiliki izin edar BPOM MD dan tidak, serta kriteria yang harus dipenuhi pangan olahan untuk mendapatkan nomor izin edar. Di akhir pertemuan kelas *online* kedua ini juga diadakan sesi tanya-jawab yang dilakukan secara langsung oleh peserta dan pemateri.

Selain itu pada pertemuan terakhir ini dilakukan post test melalui *google form*. Soal yang diberikan sama dengan soal pre test yang dilakukan di awal pertemuan. Pretest dan posttest bertujuan untuk mengetahui keefektifan pemberian materi kepada peserta kelas *online*. Tidak semua peserta mengikut post test sehingga kami hanya mengolah data peserta yang ikut pre test sekaligus post test. Terdapat 18 peserta UMKM yang mengikut keduanya. Nilai rata-rata nilai didapatkan pada saat *pre-test* yaitu 67,22; sedangkan rata-rata nilai yang didapatkan pada saat *post-test* yaitu 88,33. Dapat dilihat adanya kenaikan rata-rata nilai pada saat *post-test* dibandingkan dengan rata-rata nilai pada saat *pre-test* (Gambar 2). Hal ini berarti peserta mendapatkan informasi baru terutama tentang UMKM pangan.

Kegiatan penyuluhan dan pelatihan online selama enam sesi berjalan dengan lancar. Harapannya komunitas UKM (Usaha Kaum Milenial) yang dibentuk dapat berlanjut terutama untuk pendampingan pendaftaran ijin edar PIRT dan juga sertifikasi halal. Menurut Hutami *et.al.*, (2019), pendampingan pendaftaran

ijin PIRT diperlukan karena banyak UMKM belum mengetahui tahapan dalam proses

Masyarakat Tahun 2021 Nomor 151/LPPM/K-X/VIII/2021



Gambar 2. Perbandingan nilai pretest dan posttest peserta

pendaftaran ijin edar.

Pengabdian Kepada Masyarakat Nomor: 028/SP2H/PPM/DRPM/2020.

### KESIMPULAN DAN SARAN

Jumlah UMKM yang terdaftar pada Komunitas UKM (Usaha Kaum Milenial) dan mengikuti penyuluhan berjumlah 32 UMKM pangan yang tersebar di Jabodetabek dan beberapa kota lain. Kegiatan kelas online berjalan lancar selama enam sesi mulai dari *opening class* hingga sesi terakhir penyuluhan tentang ijin edar MD dan PIRT. Sebanyak 44% peserta memasarkan produknya secara online, 44% secara online dan offline, dan masih terdapat 12% memasarkan produk secara offline. Pada sesi pelatihan design kemasan dilakukan perubahan kemasan UMKM Nuri's Chips menjadi lebih menarik dan kekinian. Hasil pretest dan posttest didapatkan peningkatan pengetahuan peserta dari nilai rata-rata pretest 67,22 menjadi 88,33 saat post test. Perlu dilakukan pendampingan lanjutan terutama untuk pendaftaran ijin edar PIRT dan juga pendaftaran sertifikasi halal.

### UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih kepada Universitas Djuanda atas Pendanaan Hibah Internal Perguruan Tinggi Pengabdian Kepada

### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, A, & Nurhidaya. 2020. Media Sosial dan Tantangan Masa Depan Generasi Milenial. *Avant Garde*, 8(2) : 134-148
- BPOM RI. 2018. Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan No. 31 Tahun 2018 tentang Label Pangan Olahan. Jakarta : Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan.
- Hutami R, L Amalia, S Aminah dan EN Agusta, 2019. Pendampingan Pendaftaran Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) UKM Pangan Berbasis Talas dan Nanas Bogor di Kota Bogor. *Jurnal Qardhul Hasan*, 5(2):57-63.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2020. Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) tahun 2017-2018. <http://www.depkop.go.id/data-umkm>
- Mufrenia ANF, 2016. Pengaruh Desain Produk, Bentuk Kemasan dan Bahan Kemasan Terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus Teh Hijau Serbuk Tocha). *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 2 (2): 48-54.