

PENDAMPINGAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK UMKM DENGAN METODE PROJECT BASED LEARNING (PjBL) KECAMATAN PAKAL, KOTA SURABAYA

Sri Nathasya Br Sitepu, Krismi Budi Sienatra, Monika Teguh,
Irantha Hendrika Kenang
Universitas Ciputra Surabaya

Abstrak: UMKM mengalami penurunan penjualan pada saat pandemi Covid-19 dan pasca pandemi hingga tahun 2023. Penurunan penjualan merupakan masalah UMKM dan membutuhkan solusi untuk mengatasinya. Kegiatan ini merupakan program pendampingan untuk meningkatkan penjualan produk UMKM. Pendampingan ini diberikan kepada 20 pemilik UMKM Kecamatan Pakal, Kota Surabaya. Metode pendampingan UMKM menggunakan *project based learning* (PjBL) yang dilakukan selama enam bulan di tahun 2023. Hasil dari program pendampingan dibagi dalam dua aspek yaitu manfaat bagi unit usaha UMKM dan manfaat bagi sumber daya manusia (pelaku UMKM). Manfaat pertama dari program pendampingan bagi unit usaha UMKM: (1) meningkatkan omset penjualan *offline* dan *online*, (2) pengelolaan unit usaha dengan standar operasional prosedur (SOP), (3) unit usaha UMKM melakukan promosi dengan media sosial. Manfaat kedua dari pendampingan bagi pelaku UMKM terdiri dari: (1) pengetahuan *entrepreneurship*, (2) peningkatan komunikasi dan kolaborasi, (3) peningkatan kemampuan menyusun analisis SWOT dan standar operasional produksi (SOP), dan (4) kemampuan pelaku UMKM menjalankan unit usaha secara efektif dari aspek waktu serta efisien dari aspek biaya.

Kata Kunci: UMKM, *project based learning* (PjBL), *entrepreneurship*, omset

PENDAHULUAN

Unit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah salah satu jenis usaha yang dimiliki oleh masyarakat. Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008, UMKM memiliki beberapa ciri khusus yang dapat dikelompokkan berdasarkan modal usaha, perolehan pendapatan, jumlah tenaga kerja, dan kekayaan (kepemilikan aset). UMKM dapat dimulai dengan modal usaha kurang dari Rp 50.000.000 sehingga mudah dieksekusi. Perolehan pendapatan dari UMKM setiap tahunnya maksimal Rp 50.000.000.000. tenaga kerja yang menjalankan unit usaha UMKM berasal dari anggota keluarga atau tenaga

kerja profesional dengan jumlah tidak lebih dari 100 orang pada setiap unit usaha. Ketersediaan kekayaan UMKM maksimal Rp 10.000.000.000. UMKM dijalankan oleh masyarakat dengan pendapatan pada kelas menengah hingga kelas bawah. UMKM dapat ditemui di Kecamatan Pakal, Kota Surabaya di mana sebagian besar unit usaha bergerak di bidang makanan dan minuman.

Sebanyak 60% UMKM Kecamatan Pakal bergerak di bidang makanan dan minuman, 20% unit usaha di bidang jasa, serta 20% bergerak di unit usaha lainnya. UMKM dijalankan oleh pelaku UMKM (pemilik usaha) dengan pendidikan lulus sekolah menengah atas (SMA). Unit usaha

*Corresponding Author.
e-mail: bambang.sugiyono@ciputra.ac.id

dijalankan tanpa memiliki pengetahuan *entrepreneurship* sehingga kinerja unit usaha tidak maksimal (Pramudya, Nurleli, & Anandya, 2022). Penurunan kinerja UMKM diperparah oleh munculnya pandemi Covid-19 tahun 2020 di wilayah Indonesia. Covid-19 memaksa masyarakat untuk mengurangi interaksi di luar rumah. Ketika terjadi pandemi Covid-19 terdapat 50% unit usaha tutup karena penjualan menurun. Konsumen dari UMKM berbelanja secara *online* sementara UMKM melakukan sistem penjualan *offline*. Pelaku UMKM tidak menguasai teknologi dan belum terhubung dengan *marketplace*. Penurunan penjualan terjadi hingga Januari tahun 2022 dan pasca-pandemi Covid-19 kinerja UMKM belum pulih.

Masalah yang dialami UMKM dikategorikan menjadi dua yaitu: (1) pelaku UMKM tidak memiliki pengetahuan *entrepreneurship* untuk menjalankan unit bisnis; (2) UMKM dengan kinerja menurun saat pandemi hingga Januari tahun 2023 penjualannya belum meningkat. UMKM mengalami penurunan penjualan membutuhkan pengetahuan *entrepreneurship* dan pelatihan penggunaan teknologi untuk meningkatkan penjualan. Pelaku UMKM memiliki akses teknologi berupa ponsel namun belum digunakan untuk kebutuhan unit usaha. Pelatihan pengetahuan *entrepreneurship* dibutuhkan untuk meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM dalam mengelola bisnis. *Entrepreneurship* meningkatkan keterampilan serta kreativitas dalam memaksimalkan sumber daya untuk menjalankan bisnis (Sidharta, dkk., 2023). Pendampingan penggunaan teknologi dibutuhkan untuk meningkatkan penjualan produk UMKM. Untuk mengatasi masalah yang dihadapi UMKM dibutuhkan pendampingan peningkatan penjualan produk UMKM Kecamatan Pakal, Kota Surabaya.

Tujuan dari kegiatan pendampingan peningkatan penjualan produk membantu UMKM

meningkatkan pengetahuan dan penjualan. Pendampingan akan meningkatkan kualitas pelaku UMKM melalui penambahan pengetahuan *entrepreneurship*. Pelaku UMKM diharapkan mengerti konsep *entrepreneurship* dan strategi bisnis. Dari aspek bisnis, pendampingan diharapkan meningkatkan penjualan sehingga akan memberikan peningkatan profit unit usaha. Penguasaan teknologi menjadi salah satu alat bantu untuk meningkatkan penjualan. UMKM mulai melakukan *marketing* dan promosi produk di sosial media sehingga memperluas pasar. UMKM dapat memfasilitasi kebutuhan konsumen yang berbelanja secara *online*. Kegiatan promosi melalui media sosial akan mengurangi biaya promosi dan memberikan efektivitas dari sisi waktu.

METODE PELAKSANAAN

Pendampingan untuk meningkatkan penjualan produk UMKM Kecamatan Pakal menggunakan metode *project based learning* (PjBL). Penggunaan metode *project based learning* (PjBL) memfasilitasi pemateri untuk melakukan manajemen pembelajaran yang melibatkan *project* (unit usaha). Metode *project based learning* (PjBL) sesuai dengan kondisi unit usaha UMKM dan meningkatkan kreativitas, motivasi, dan berfokus pada pencarian solusi setiap unit usaha. Pada pembelajaran ini pelaku UMKM akan didorong berkolaborasi dalam kurun waktu tertentu (Farihatun & Rusdarti, 2019). Program *project based learning* (PjBL) dapat meningkatkan kapasitas peserta untuk menarasikan seluruh keadaan berdasarkan kondisi riil yang dialami (Hasanudin et al., 2022). Metode *project based learning* (PjBL) pada pendampingan UMKM berhasil meningkatkan pemahaman peserta dalam mengelola unit usaha. Peningkatan pemahaman pelaku UMKM selanjutnya meningkatkan pendapatan dan berdampak pada peningkatan kesejahteraan



Gambar 1 Tahapan Program Pendampingan UMKM Kecamatan Pakal

masyarakat (Wulandari et al., 2023). Gambar 1 adalah tahap program pendampingan kepada UMKM Kecamatan Pakal.

Metode *project based learning* (PjBL) diberikan kepada 20 orang pelaku UMKM di Kecamatan Pakal, Kota Surabaya. Pendampingan dilakukan selama enam bulan pada tahun 2023 dan diberikan secara rutin setiap akhir pekan (Sabtu) kepada pelaku UMKM. Pendampingan dilakukan di balai UMKM Kecamatan Pakal, Kota Surabaya. Program pendampingan diberikan oleh Universitas Ciputra Surabaya yang terdiri dari dosen dan mahasiswa. Dosen memberikan pengetahuan *entrepreneurship* dan *sharing* pengalaman praktis dosen di bidang usaha. Hal ini dikarenakan dosen juga merupakan praktisi yang memiliki unit usaha. Mahasiswa juga memberikan pengalaman mencari ide dan membangun unit usaha pada saat berada di bangku perkuliahan. Proses pendampingan ini dilaksanakan dengan interaktif antara pemateri dan peserta pendampingan (pelaku UMKM).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendampingan untuk meningkatkan penjualan produk UMKM dengan metode *project*

based learning (PjBL) dari UMKM berdampak bagi peningkatan unit usaha/UMKM dan peningkatan kualitas sumber daya manusia/pelaku UMKM (Roesdiana & Hidayati, 2022). Peningkatan kualitas sumber daya manusia merupakan salah satu aspek internal yang memengaruhi keberhasilan *start-up* dalam berupa UMKM (Br Sitepu, 2017). Hasil pendampingan terhadap kualitas sumber daya manusia divalidasi dengan peningkatan pengetahuan pelaku UMKM terkait *entrepreneurship*. Pelaku UMKM berhasil memiliki kemampuan berkomunikasi dan berkolaborasi dengan sesama peserta dan konsumen. Kemampuan pelaku UMKM melihat peluang bisnis di lingkungan sekitar dan kemampuan berinovasi untuk meningkatkan unit usaha (Br Sitepu, 2021). Pelaku UMKM memahami cara mengelola unit usaha dengan efektif dari aspek waktu serta efisien dari aspek biaya. Pelaku UMKM mampu membuat analisis unit usaha analisis SWOT (analisis internal dan analisis eksternal) (Sienatra et al., 2023). Seluruh peserta pendampingan (pelaku UMKM) merasakan dampak pendampingan yang diberikan dari dosen dan mahasiswa Universitas Ciputra Surabaya. Kegiatan pendampingan UMKM Kecamatan Pakal, Kota Surabaya pada Gambar 2.



Gambar 2 Dokumentasi Pendampingan UMKM Kecamatan Pakal, Kota Surabaya

Hasil pendampingan tidak hanya meningkatkan kualitas SDM pelaku UMKM, namun juga meningkatkan kinerja unit bisnis. Pengelolaan unit usaha menggunakan SOP. Pendampingan pada UMKM membantu cara pemasaran melalui sosial media (Facebook, Instagram, dan WhatsApps) (Br Sitepu, 2020). Jalur penjualan *offline* dilakukan melalui bazar yang diikuti oleh UMKM. Pendampingan UMKM membuka kesempatan kolaborasi unit usaha antara sesama peserta pendampingan. Sebagian peserta pendampingan menjual bahan baku kepada peserta lainnya untuk diolah menjadi produk. Pendampingan memberikan kolaborasi antara UMKM dengan dosen dan mahasiswa Universitas Ciputra Surabaya.

Pendampingan UMKM mampu meningkatkan kemampuan pelaku UMKM di bidang *marketing*. Pendampingan dengan metode *project based learning* (PjBL) menjadikan peserta kreatif menjalankan *digital marketing*. Pelaku UMKM berhasil melakukan promosi produk secara *online* melalui status pada media sosial. Seluruh informasi dibagikan kepada konsumen setiap hari di

mana promo yang dinantikan adalah program diskon Jumat berkah. UMKM menjual produk makanan dan memberikan gratis minuman. Konsumen melakukan pembelian ulang dengan sistem *pre-order* (PO) melalui sosial media. Pelaku UMKM menjadi aktif di sosial media untuk melakukan rekap pemesanan produk. Testimoni dari konsumen juga sering dijadikan pelaku UMKM untuk promosi dan memvalidasi kualitas produk kepada calon konsumen.

Pendampingan UMKM berhasil meningkatkan penjualan produk yang dihasilkan. UMKM mendapatkan omset dari penjualan di bazar UMKM (Barts, 2023; Fauziah et al., 2023; Syaharany et al., 2023). Periode pelaksanaan bazar selama 3 hari yang berlokasi di G-Walk Kota Surabaya. UMKM Kecamatan Pakal yang merupakan peserta program pendampingan mendapatkan omset Rp1.000.000–3.000.000. Kegiatan bazar UMKM membuka peluang untuk melakukan *pre-order* bagi konsumen yang hadir di bazar. Seluruh produk yang dipesan oleh konsumen bazar selanjutnya diantar langsung oleh UMKM. Pelaku UMKM mencatat alamat



Gambar 3 Stand Bazar UMKM Kecamatan Pakal, Kota Surabaya

konsumen yang berkunjung bazar sehingga dapat dijadikan database konsumen. Pelaku UMKM yang mengikuti bazar mendapatkan pengalaman menjual produk dan bersaing dengan unit usaha lainnya yang mengikuti bazar. UMKM yang mengikuti bazar dapat secara langsung praktik menata *stand* penjualan sehingga menarik perhatian calon konsumen. Gambar 3 adalah dokumentasi bazar UMKM di G-Walk Kota Surabaya.

Peningkatan penjualan produk UMKM ditingkatkan melalui sistem penjualan *online* di *marketplace* (Ana et al., 2021). UMKM di Kecamatan Pakal menjual produk melalui aplikasi Gofood dan Shopeefood. Pemesanan produk UMKM melalui media sosial seperti aplikasi WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Sistem penjualan dan promosi digital dilakukan UMKM untuk meningkatkan target pasar. Penjualan produk secara *online* adalah bentuk inovasi UMKM untuk meningkatkan penjualan. UMKM berhasil meningkatkan penjualan produk sebesar 15% (Rp150.000–450.000) dari penjualan *offline*. UMKM melakukan sistem pemesanan (*pre-order*) pada produk sehingga calon konsumen dapat memesan produk tanpa harus bertatap muka atau berkunjung pada *stand* UMKM. Seluruh

pelaku UMKM yang mengikuti pendampingan berhasil meningkatkan penjualan. Peningkatan penjualan ini menambah pendapatan bagi UMKM. Peningkatan pendapatan berhasil meningkatkan rasa optimis UMKM untuk membuka *stand* secara permanen bersamaan dengan meningkatkan penjualan *online*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Pimpinan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Ciputra Surabaya yang memberikan dukungan melalui program hibah pengabdian masyarakat.
2. Seluruh dosen dan mahasiswa Universitas Ciputra Surabaya yang terlibat dalam program pendampingan untuk meningkatkan penjualan produk UMKM dengan metode *Project Based Learning* (PjBL) Kecamatan Pakal, Kota Surabaya.
3. Mitra UMKM Kecamatan Pakal, Kota Surabaya yang mengikuti pendampingan untuk meningkatkan penjualan produk UMKM dengan metode *Project Based Learning* (PjBL).

KESIMPULAN

Kegiatan pendampingan untuk meningkatkan penjualan produk UMKM dengan metode *Project Based Learning* (PjBL), Kecamatan Pakal, Kota Surabaya. Pendampingan memberikan hasil positif bagi unit usaha (UMKM) dan peningkatan pengetahuan bagi pelaku UMKM Kecamatan Pakal, Kota Surabaya. Dampak pertama dari pendampingan UMKM berhasil meningkatkan kinerjanya unit usaha tahun 2023. Beberapa dampak positif pendampingan bagi unit usaha UMKM: (1) peningkatan omset penjualan melalui *offline* (bazar) dan penjualan *online*, (2) unit usaha UMKM dikelola dengan standar operasional prosedur (SOP), (3) UMKM melakukan promosi dengan media sosial. Dampak pendampingan kedua dirasakan oleh pelaku UMKM. Berikut ini adalah peningkatan kualitas pelaku UMKM: (1) pelaku UMKM memiliki pengetahuan *entrepreneurship*, (2) kemampuan komunikasi dan kolaborasi pelaku UMKM meningkat, (3) pelaku UMKM memiliki pengetahuan menyusun analisis SWOT dan menyusun standar operasional produksi (SOP), 4) pelaku UMKM mampu mengelola unit usaha dengan efektif dari aspek waktu serta efisien dari aspek biaya.

DAFTAR RUJUKAN

Ana, W., Sophan, T. D. F., Nisa, C., & Sanggarwati, D. A. (2021). Pengaruh pemasaran media online dan marketplace terhadap tingkat penjualan produk UMKM CN Collection di Sidoarjo. *Media Mahardhika*, 19(3), 517–522. <https://doi.org/10.29062/mahardika.v19i3.274>.

Barts, H. (2023). Implementasi kegiatan bazar UMKM sebagai upaya dalam memperkuat

ketahanan pangan di Kelurahan Ambo-rawang Darat. *Abdimas Siliwangi*, 6(2), 395–402. <https://doi.org/10.22460/as.v6i2.17246>.

- Br. Sitepu, S. N. (2017). Pengaruh faktor internal terhadap keberhasilan start-up bisnis di Kota Surabaya. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, 10(1), 37–50.
- Br. Sitepu, S. N. (2020). PKM pengelolaan bisnis berbasis entrepreneurship pada pengrajin keset kaki Desa Panggungduwet. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 5(3). <https://doi.org/10.26905/abdimas.v5i3.4201>.
- Br. Sitepu, S. N. (2021). Pendidikan entrepreneurship bagi pengelola Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Mugibangkit. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(2), 260–270. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v6i2.5121>.
- Hasanudin, C., Fitrianiingsih, A., Setiana, L. N., Jayanti, R., Pratiwi, B., & Priyantoko, P. (2022). Pendampingan siswa SMP MBS AL-Amin Bojonegoro dalam menulis cerita pendek dengan menggunakan metode Project-Based Learning. *AMMA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(03), 133–140.
- Farihatun, S. & Rusdarti, R. (2019). Keefektifan pembelajaran Project Based Learning (PjBL) terhadap peningkatan kreativitas dan hasil belajar. *Economic Education Analysis Journal*, 8(2), 635–651. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v8i2.31499>.
- Fauziah, N. A., Suchyo, D. S. D., Isfania, A. A., & Handayani, W. (2023). Upaya peningkatan penjualan dan persebaran target pasar melalui bazar ramadhan di Balai Desa Ambulu. *KARYA: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(2), 127–130.

- Pramudya, M. F., Nurleli, & Anandya, A. (2022). Pengaruh pengetahuan laporan keuangan dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM. *Bandung Conference Series: Accountancy*, 2(2), 1094–1102. <https://doi.org/10.29313/bcsa.v2i2.3516>.
- Roesdiana, L. & Hidayati, N. (2022). Implementasi modul kewirausahaan berbasis Project Based Learning (PBL) pada UMKM Desa Karyamukti. *J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat)*, 6(1), 115–122.
- Sidharta, H., Br Sitepu, S. N., Sienatra, K. B., Wijayadne, D. R., & Sudyasjayanti, C. (2023). *Konsep Dasar Membangun Bisnis*. Surabaya: Penerbit Universitas Ciputra.
- Sienatra, K. B., Sitepu, S. N. B., Kenang, I. H., Wijayadne, D. R., & Soeparto, A. W. H. (2023). Peningkatan keberlangsungan hi-
dup UMKM Kelurahan Sambikerep dengan model SWOT melalui program IBM Social Day. *Madaniya*, 4(4), 1589–1596. <https://doi.org/10.53696/27214834.590>.
- Syahrany, L., Anggraini, D., Kusumastuti, A. D., & Mutiasari, A. I. (2023). Pengadaan bazar sebagai upaya meningkatkan pendapatan usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) di Desa Sindon. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains dan Teknologi*, 2(4), 67–73. <https://doi.org/10.58169/jpmsaintek.v2i4.231>.
- Wulandari, D., Fauziyyah, S., Nurhayati, N., Mirzania, A., & Suroso, I. (2023). Scale up UMKM Bakiak Desa Sukogidri dengan model Project Based Learning sebagai upaya peningkatan penjualan. *Madaniya*, 4(2), 547–553. <https://doi.org/10.53696/27214834.428>.

