



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Eka Prasetya



Peningkatan Produktivitas UMKM Melalui Pemberdayaan Reseller di PT. Keloria Moringa Jaya

Dewi Shinta Wulandari Lubis¹, Dina Octavia², Soraya Grabiella Dinamika³, Ade Rahma Ayu⁴

¹ Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Indonesia

² Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Indonesia

³ Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Indonesia

⁴ Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Indonesia

Keywords:

Produktivitas;
UMKM
Reseller

Abstract. MSME is a sector that must be of concern to the Republic of Indonesia because it has an important role in the economy of the Indonesian people, one of which is being able to create jobs and increase people's income. Seeing the important role of MSMEs, it is necessary to conduct training to help MSMEs overcome various existing problems from all aspects. One thing that can be done is the Community Service Training (PKM) activity entitled 'Increasing MSME Productivity Through Reseller Empowerment at PT. Keloria Moringa Jaya' where the participants in this activity consisted of MSME actors and workers at PT Keloria Moringa Jaya. The methods given are presentations, discussions, case studies, and final evaluations. This activity aims to provide increased knowledge in increasing productivity by empowering resellers to increase their sales and will increase their income. The results of this activity concluded that this activity really helped participants in increasing their understanding and awareness of reseller empowerment.

Corresponding author*

Email: dewishin@yahoo.com

1. PENDAHULUAN

Analisis Masalah

Pada masa pandemi Covid-19, sektor yang mendapatkan dampak terbesar salah satunya adalah UMKM (Amri 2020). Hal ini pun masih terasa pada masa pasca Covid-19, tidak mudah bagi pelaku UMKM untuk bangkit seperti semula. UMKM merupakan sektor yang sangat banyak



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Eka Prasetya



memberi kontribusi dalam pendapatan masyarakat dan sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja sehingga menjadi salah satu solusi dalam mengurangi tingkat pengangguran. UMKM memegang peranan penting dalam perbaikan perekonomian di Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan Produk Domestik Bruto (Lathifah 2019).

Pada masa pandemi dan pasca pandemi, strategi yang dilakukan pelaku UMKM dalam untuk meningkatkan pemasaran produk mereka sangat banyak, sehingga membuat para pelaku UMKM harus berpikir keras untuk tetap mampu berdiri, salah satu usaha mereka dari memasarkan produk secara online sampai kepada penjualan perorangan. Hal-hal ini pasti membuat para pelaku UMKM harus memahami semua cara yang ingin mereka terapkan dan ini tidak dengan waktu yang singkat untuk beradaptasi dengan hal ini.

PT. Keloria Moringa Jaya merupakan perusahaan yang dirintis oleh sepasang suami istri Bapak Fachrul Rozi Lubis dan Ibu Syahrani Devi, sejak tahun 2018 memulai produksi berbahan dasar daun kelor untuk kalangan sendiri, kemudian pada tahun 2019 mereka mengurus izin usaha dengan nama UD. Keloria Sehat mulai dari NIB, PKRT, PIRT, BPOM dan Halal. Tahun 2022 naik kelas menjadi PT (perusahaan perseorangan) dengan Nama PT. Keloria Moringa Jaya. Hal ini dilakukan agar perusahaan dapat mengikuti pengadaan yang dilakukan pemerintahan. Produk yang dihasilkan berupa makanan, minuman dan sabun.

Sebagai negara tropis, Indonesia, kelor merupakan tanaman yang bisa tumbuh dengan sangat cepat, berumur Panjang, berbunga sepanjang tahun dan tahan akan kondisi panas ekstrim, menjadikan tanaman ini cukup populer sampai sekarang. Tanaman ini umum digunakan sebagai campuran bahan masakan dan obat-obatan. Bahkan, biji kelor pun dapat digunakan sebagai penjernih air skala kecil. Dengan besarnya manfaat dan khasiat yang dimiliki oleh daun kelor ini, tentu saja membuka peluang munculnya usaha dengan bahan baku utama yakni, daun kelor itu sendiri. Itu yang dimanfaatkan oleh PT. Keloria Moringa Jaya.

UMKM juga memberikan kontribusi penting dalam peningkatan perekonomian Indonesia untuk itu pemberdayaan UMKM perlu dilakukan dengan serius (Narto and HM 2020). Karakteristik UMKM di PT. Keloria Moringa Jaya yang meliputi kemampuan sumber pendanaan usaha dapat dikatakan masih rendah tetapi memiliki jiwa wirausaha yang tinggi, produktif, dan inovasi berpikir masih konvensional, sehingga masih berfokus pada kegiatan usaha yang bersifat rutinitas. Hal ini menunjukkan bahwa karakteristik pelaku UMKM di PT. Keloria Moringa Jaya dalam



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Eka Prasetya



menghadapi situasi pasca pandemi masih bertahan pada pasar konvensional dengan adanya resiko penurunan omzet jual produk masih sangat tinggi.

Tim pelaksana melakukan observasi dan wawancara terbuka dengan sang pemilik, tim pelaksana menemukan permasalahan seperti, kurangnya pengetahuan dan minat warga lokal dalam mengkonsumsi olahan daun kelor, hal ini tampaknya disebabkan oleh kurangnya kemampuan Keloria dalam menjangkau masyarakat lokal, atau bahkan minimnya rantai penjualan, yang mana hingga hari ini, penjualan Keloria masih terpusat pada rumah produksi utama, sehingga Keloria berharap akan adanya perluasan rantai penjualan seperti *reseller* maupun *dropshipper* sehingga akan meningkatkan omzet penjualan produk dari daun kelor yang dikelola oleh UMKM PT. Keloria Moringa Jaya. Sehingga nantinya mampu meningkatkan hasil produksi dan penjualan dengan lebih baik dan dikenal oleh masyarakat luas melalui sistem pemberdayaan *reseller* dan *dropshipper*. Melihat dari urgensinya itu yang membuat tim pelaksana melakukan pengabdian ini.

Tim pelaksana berinisiatif untuk memberikan sebuah pelatihan dalam peningkatan kompetensi peserta yaitu dalam pengetahuan *reseller* dalam peningkatan produktivitas dan akhirnya akan meningkatkan omzet penjualan, sehingga dengan adanya pelatihan ini akan memberikan dampak positif baik secara personal untuk kompetensinya dan juga secara UMKM Pelatihan ini juga bertujuan untuk meningkatkan kemampuan peserta dan meningkatkan kualitas SDM dalam hal ini adalah pemilik UMKM dan pekerja sehingga membentuk jiwa saing yang lebih percaya diri (Dewi Shinta, 2022).

2. METODE PELAKSANAAN

Awal kegiatan pengabdian ini menggunakan metode desain mixed mode antara kualitatif dan kuantitatif. Menurut (Creswell, 2002) desain dari mixed mode ini dalam pengambilan data kuantitatif dilakukan bersamaan dengan pengambilan data kualitatif. Namun, demikian, data kualitatif akan menjadi data utama yang didukung dengan data kuantitatif. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan melakukan observasi awal di UMKM PT. Keloria Moringa Jaya yang beralamat di Jalan M. Basir No. 19 Kelurahan Pangkalan Masyhur Kecamatan Medan Johor, Medan, Sumatera Utara. Observasi yang dilakukan terkait dengan kebutuhan apa yang dibutuhkan bagi UMKM PT. Keloria Moringa Jaya untuk meningkatkan produktivitas dan omzet kompetensi dan pengembangan SDM, penjualan, produksi, pemasaran, impor dan ekspor. Dari hasil wawancara tim pelaksana dengan PT. Keloria Moringa Jaya kaitannya dengan program pengabdian yang ingin dilaksanakan, lalu UMKM PT. Keloria



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Eka Prasetya



Moringa Jaya sangat menerima program pengabdian ini. Kemudian, pada saat yang bersamaan juga, tim pelaksana melakukan wawancara terhadap beberapa pekerja PT. Keloria Moringa Jaya dan kami memberikan beberapa pertanyaan sebagai pretest sebelum melakukan pengabdian ini.

Setelah tim pelaksana memiliki izin, maka tim pelaksana sudah menentukan waktu untuk diadakannya pengabdian tersebut. Pada saat pelaksanaan pengabdian dihadiri oleh para pekerja PT. Keloria Moringa Jaya dan yang pastinya juga pemilik dari PT. Keloria Moringa Jaya ini sendiri dalam waktu masa pengabdian dilaksanakan. Metode pelaksanaan pengabdian ini diberikan dengan cara memberikan pelatihan dalam penambahan ilmu, simulasi selain itu juga sebelumnya diberikan penjelasan mengenai manfaat dan strategi peningkatan penjualan dan produktivitas dengan *reseller/dropshipper* dan juga dilakukannya evaluasi akhir di akhir pelaksanaan pengabdian ini. Pelaksanaan pengabdian dilaksanakan selama 2 (dua hari) dan melibatkan mahasiswa sebanyak 3 orang.

Di akhir pelaksanaan pengabdian ini, tim pelaksana melakukan memberikan beberapa pertanyaan untuk para peserta sebagai *posttest* pelaksana, untuk menilai apakah program pengabdian ini berhasil atau tidak. tim pelaksana kegiatan melakukan survei lanjutan setelah semua proses pelatihan selesai. Para peserta diberikan pertanyaan yang disuguh melalui google form untuk melihat persepsi dan pemahaman peserta terhadap implementasi dari kegiatan ini.. beberapa pertanyaan yang tim pelaksana berikan antara lainnya seperti mengenai metode atau pendekatan, materi pelatihan, alat bantu dari pembelajaran ini, kegiatan pelatihan sampai kepada pertanyaan mengenai motivasi diri peserta. Setelah selesai, tim pelaksana melakukan sedikit tanya jawab kepada beberapa peserta saja yang dipilih untuk mengetahui mengenai persepsi dan sikap mereka terhadap poin-poin di atas. Kemudian, tim pelaksana melakukan analisis secara kuantitatif terhadap hasil yang sudah dimodifikasi oleh para peserta setelah pemberian pelatihan selesai. Hasil analisis tersebut dibandingkan dengan hasil analisis pengetahuan peserta sebelum diberikan pelatihan. Sehingga dapat dilihat sebagai tolak ukur keberhasilan dari pelatihan ini.



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Eka Prasetya



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan



Gambar 2. Bersama Pemilik UMKM PT. Keloria Moringa Jaya

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Salah satu yang bisa dilakukan adalah kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang bertajuk 'Peningkatan Produktivitas UMKM Melalui Pemberdayaan *reseller* di PT. Keloria Moringa Jaya' dimana peserta kegiatan ini terdiri dari pemilik dan pekerja dari PT. Keloria Moringa Jaya. Jumlah peserta pelaksanaan pengabdian ini yang merupakan pemilik dan pekerja yaitu sebanyak lima belas (15) orang di PT. Keloria Moringa Jaya. Metode yang diberikan adalah presentasi, diskusi, studi kasus dan evaluasi akhir. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman peningkatan pengetahuan para peserta mengenai peningkatan produktivitas. Hasil dari kegiatan ini menyimpulkan bahwa kegiatan ini sangat membantu peserta dalam peningkatan



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Eka Prasetya



pemahaman dan kesadaran mereka dalam peningkatan produktivitas melalui pemberdayaan *reseller*.

Sebelum dilaksanakan pelatihan ini, tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat membagikan sebuah *questionnaire* pra-pelatihan untuk mengetahui pengetahuan awal para pemilik dan pekerja yang sebagai peserta pelatihan mengenai peningkatan produktivitas dengan memberdayakan *reseller*. Keseluruhan peserta mengisi *questionnaire* tersebut. Bagian pertama mengenai pengetahuan mereka terhadap apa yang mereka ketahui mengenai produktivitas. Apakah mereka mengetahui mengenai *reseller*. Apakah mereka menginginkan suatu saat memiliki satu usaha atau keinginan berwirausaha. Peserta kegiatan ini juga menyatakan bahwa mereka menginginkan suatu saat memiliki usaha sendiri dan juga menginginkan mampu untuk mengembangkan usaha daun kelor ini lebih *membooming*.

Selanjutnya, tim pelaksana menanyakan mengenai yang kaitannya dengan kesadaran para peserta pelatihan terhadap fungsi dan manfaat *reseller* dalam pengembangan usaha daun kelor ini. Secara umum, para peserta pelatihan menyatakan bahwa mereka paham akan pentingnya *reseller* terhadap peningkatan omzet dalam usaha daun kelor ini. Peserta juga menyatakan bahwa mereka sangat paham akan pentingnya *reseller* sesuai dengan yang mereka berterima. Lebih spesifiknya, peserta berpendapat bahwa mereka sadar akan pentingnya memberikan informasi yang jelas di makna pentingnya *reseller* dan juga bagaimana cara mengembangkan produktivitas melalui menciptakannya *reseller* ini.

Pertanyaan yang tim pelaksana berikan selanjutnya adalah mengenai pengetahuan peserta terhadap unsur-unsur penting dalam peningkatan produktivitas, yang dimana awal sebelum mengikuti pelatihan ini, peserta tidak banyak yang mengetahui unsur-unsur peningkatan produktivitas, tetapi setelah mengikuti pelatihan ini peserta mengatakan bahwa mereka jadi lebih mengetahui mengenai unsur-unsur produktivitas.

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pada peserta di PT. Keloria Moringa Jaya dapat terlihat peningkatan pengetahuan sebelum dan setelah dilakukan kegiatan, seperti yang tersaji pada tabel pemerolehan N-gain di bawah ini:

Tabel 1. Uji N-Gain Peningkatan Produktivitas UMKM Melalui Pemberdayaan *reseller* di PT. Keloria Moringa Jaya



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Eka Prasetya



No	Butir Soal	Pre-Test	Post Test	N-Gain	Keterangan
1.	Peserta memahami fungsi dan manfaat <i>reseller</i> dalam peningkatan produktivitas	65	80	0.42	Sedang
2.	Peserta mengetahui unsur-unsur penting produktivitas	50	90	0.8	Tinggi
3.	Peserta mengetahui unsur-unsur penting <i>reseller</i>	35	90	0.84	Tinggi
4.	Peserta memahami apa tugas <i>reseller</i>	30	80	0.71	Tinggi
5.	Peserta memahami bagaimana dapat mejadi <i>reseller</i>	35	90	0.84	Tinggi
6.	Peserta menginginkan suatu saat membuka usaha sendiri	20	85	0.81	Tinggi
7.	Peserta mengnginkan mendapatkan penghasilan tambahan	20	70	0.62	Sedang
8.	Peserta memahami mengenai menyebabkan sistem bisnis <i>reseller</i> belum diminati masyarakat	30	90	0.85	Tinggi
9.	Peserta membutuhkan pelatihan untuk menjadi seorang <i>reseller</i>	25	85	0.8	Tinggi
10.	Peserta tertarik menjadi <i>reseller</i> di PT. Keloria Moringa Jaya	30	80	0.71	Tinggi
Rerata N-Gain				0.74	Tinggi

Tabel 1 di atas menunjukkan isi dari sepuluh butir soal yang dibagikan secara merata kepada seluruh peserta. Hasil pre-test menunjukkan persentase jumlah jawaban benar pada tiap butir soal cenderung rendah, namun setelah tim pengabdian memaparkan materi mengenai peningkatan produktivitas dengan memberdayakan *reseller*, didapati perolehan jumlah jawaban post-test yang sangat meningkat. Sementara itu, hasil dari rerata uji N-gain menunjukkan angka normalisasi



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Eka Prasetya



sejumlah 0.74 yang masuk dalam kategori tinggi, yang berarti bahwa melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, pengetahuan para peserta telah mengalami peningkatan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema “Peningkatan Produktivitas UMKM Melalui Pemberdayaan *reseller* di PT. Keloria Moringa Jaya”, Kegiatan berjalan lancar sesuai dengan tujuan dan rencana yang telah ditentukan. Kegiatan ini disambut dengan baik dan antusias oleh semua peserta. Kegiatan PPM berupa Pelatihan Peningkatan Produktivitas UMKM Melalui Pemberdayaan *reseller* di PT. Keloria Moringa Jaya’ ini dapat meningkatkan pengetahuan peserta. Maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan peserta dan minat peserta di PT. Keloria Moringa telah mengalami peningkatan yang tinggi dalam hal pengetahuan melalui pemaparan materi, sesi tanya jawab dan diskusi, serta para peserta sangat antusias dan termotivasi untuk menjadi *reseller*. Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, diharapkan para pelaku UMKM dapat lebih berkembang usahanya bukan hanya di dalam negeri tetapi juga mencakup luar negeri.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, Andi. 2020. Pengaruh Periklanan Melalui Media Sosial Terhadap UMKM Di Indonesia Di Masa PAndemi. Jurnal Brand 2(1):123–30.
- Lathifah, Ayuni. 2019. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Asosiasi Mekarsari Kelurahan Kandri Kecamatan Gunungpati Kota Semarang. 10
- Dewi Shinta (2022). Strategi Pemulihan Ekonomi UMKM Pasca Pandemi Covid 19 Melalui Peningkatan Kualitas SDM. SENASHTEK 2022 Juli 2022 Hal:665-675.