Jurnal Pengabdian Masyarakat

Available online at:http://ejournal.stia-lk-dumai.ac.id/index.php/pesat

Vol. 1, No. 2, Agustus 2022, pp. 11-14

PELATIHAN PENERAPAN ETIKA BISNIS UNTUK MENINGKATKAN PENGETAHUAN DAN KEMAMPUAN PELAKU UMKM DI KELURAHAN BUKIT NENAS

Kecamatan Bukit Kapur

Refdi[1], Anggi Anggreini[2], Desi Ratnasari[3], Galang Purwandi[4]

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Lancang Kuning[1234]

Email: refdi18@yahoo.com[1], Anggianggreini@gmail.com[2], Desiratnasari@gmail.com[3], Galangpurwandi@gmail.com4

KEYWORDS

Pelatihan, Penerapan, Etika Bisnis.Covid-19, UMKM

Abstrak

Sejak munculnya Pandemi Covid-19 telah mengakibatkan krisis kesehatan dan mengganggu aktivitas ekonomi. Dari kondisi tersebut, dapat terlihat bahwa sektor UMKM yang mayoritas pelakunya adalah warga kelas menengah ke bawah terdampak besar akibat pandemi Covid-19. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat tahun 2020 ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan edukasi kepada pemilik usaha mengenai etika bisnis dimasa pandemic covid-19. Kegiatan ini dilaksanakan di Aula Kator Kelurahan dengan diikuti oleh 20 peserta. Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian dilakukan dengan transfer pengetahuan dan diskusi tanya jawab. Untuk evaluasi pemahaman peserta dilakukan dengan menyebarkan kuesioner. Kegiatan ini mendapat respons yang positif dari peserta pelatihan dan diharapkan kepada khalayak sasaran agar terus melakukan *upgrade* layanan agar usaha mampu bertahan dalam masa pandemi dengan tetap mempertahankan etika bisnis yang baik.

1. Latar Belakang

Sejak munculnya Pandemi Covid-19telah mengakibatkan krisis kesehatan dan mengganggu aktivitas ekonomi nasional. Usaha yang terdampak pandemi tidak hanya pada sektor manufaktur, tetapi juga terhadap sektor UMKM yang melanda sejak bulan April 2020 (Bahtiar, 2021). Lebih lanjut beliau menyatakan bahwa dampak dari adanya pandemi terhadap UMKM adalah terjadinya penurunan pendapatan hingga diatas 30 persen karena akibat dari adanya pembatasan sosial dan berbagai aturan yang melarang adanya kerumunan dan aktifitas sosial hingga malam hari.Sedangkan itu, dengan adanya pandemi terdapat perubahan lanskap industri dan peta kompetisi baru ditandai dengan empat karateristik bisnis yaitu*Hygiene, Low-Touch, Less Crowd, dan Low-Mobility* (Variza Aditiya, Refdi Saidina Ali, 2022) . Dari kondisi tersebut, dapat terlihat bahwa sektor UMKM yang mayoritas pelakunyaadalah warga kelas menengah ke bawah terdampak besar akibat pandemi Covid-19. Usaha yang sukses di era pandemi merupakan suatu usaha yang beradaptasi dengan empat karakteristik tersebut. Pelaku usaha ke termasuk UMKM perlu berinovasi dalam memproduksi barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan pasar. Para pelaku usaha ini juga dapat menumbuh-kembangkan berbagai gagasan dan ideusaha baru yang juga dapat berkontribusi sebagai pemecah persoalan sosial-ekonomi masyarakat akibat dampak pandemi. Selain dampak ekonomi, covid juga menyebabkan adanya kelangkaan. (Hildawati, Nurmala Sari, 2022). Banyak pengusaha yang distribusi rantai pasoknya terganggu sehingga berdampak pada kelangkaan produk dan berimbas pada munculnya *panic buying* di kalangan konsumen. Keandalan (Reability) adalah kemampuan untuk memberikan pelayanan sesuai dengan yang telah dijanjikan dengan tepat yang meliputi kesesuaian kinerja dengan harapan pelanggan yang berarti ketepatan waktu, pelayanan yang sama untuk semua

Jurnal PESAT
Pengabdian Masyarakat STIA LK

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Available online at:http://ejournal.stia-lk-dumai.ac.id/index.php/pesat

Vol. 1, No. 2, Agustus 2022, pp. 11-14

konsumen (Variza Aditiya, Lili Suryani, 2022).

Dampak covid juga dirasakan oleh ibu-ibu Kelurahan Bukit Nenas, Kecamatan Bukit Kapur, Kota Dumai yang memiliki usaha UMKM.Mulai dari kelangkaan bahan baku, penurunan omzet, kenaikan harga yang tidak wajar dari *supplier*, penimbunanbarang yang dilakukan oleh produsen, hingga pemutusan hubungan kerja pegawai menjadi tantangan yang harus dihadapi ibu-ibu pengusaha ini. Keberhasilan perusahaan tidak dapat terlepas dari hubungan yang harmonis, dinamis, serta saling menguntungkan dengan masyarakat sekitar. (H. Hildawati, 2020)

Mengacu kepada permasalahan diatas, nampak pentingnya etika bisnis dalam menyelesaikan berbagai permasalahan tersebut. Etika bisnis bertujuan untuk adalah agar dapat tercipta hubungan harmonis, serasi dan saling menguntungkan di antara kelompok manusia sebagai individu atau kelompokdan atau institusi (Variza Aditiya, Yulianda Sari, 2022). Dapat diketahui bahwa pelaku UMKM di Kelurahan Bukit Nenas juga terdampak karena perilaku tidak etis yang muncul dalam bisnis ketika pandemic covid19. Dengan demikian maka nampak urgensi dari bimbingan mengenai etika bisnis sebagai solusi dalam mempertahankan usaha dimasa pandemi seperti saat ini. kepuasan merupakan perasaan seseorang bisa senang atau kecewa yang ia rasakan setelah menggunakan suatu produk atau jasa yang kemudian ia bandingkan dengan harapannya. (Aditiya & , Yulianda sari, 2022)

Mengacu kepada paparan analisis situasi yang tertulis pada pendahuluan diatas, maka permasalahan yang dialami oleh pelaku UMKM dapat dideskripsikan bahwa pelaku UMKM di Kelurahan Bukit Nenas, belum sepenuhnya memahamitentang etika bisnis/ perilaku etis dalam berbisnis khususnya dalam masa pandemic covid19. Setiap perusahaan yang berorientasi dengan laba, akan berupaya pelayanan dengan baik yang sesuai dengan bukti amper dengan besarnya tarif yang di bebankan kepada pelanggan (E. Maznah Hijeriah, Lili Suryani, 2022). Kepemimpinan adalah jenis pemimpin yang tidak ilmiah dia melakukan kepemimpinannya oleh karena dia memiliki bakat menguasai seni memimpin (seni kepemimpinan) yang khas menjadi miliknya sendiri (Variza aditiya, Refdi Saidina Ali, 2022).

Pelaku UMKM Kelurahan Bukit Nenas Kecamatan Bukit Kapur, perlu diberikan bekal wawasan dan pengetahuan tentang etika bisnis khususnya dalam masa pandemi covid-19 agar UMKM yang dijalankan dapat dilaksanakan dengan tidak meninggalkan kaidah etika bisnis yang baik serta dapat menyesuaikan diri dengan kebutuhan konsumen dalam masa pandemi. Dalam upaya untuk mendorong pemberdayaan masyarakat, khususnya masyarakat yang berpenghasilan menengah ke bawah dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) diperlukan dukungan yang komprehensif dari lembaga keuangan. Selama ini UMKM menghadapi kendala berupa akses pendanaan ke lembaga keuangan formal. (H. Hildawati & Suri, 2020)

2. Metode

Metode yang diterapkan dalam kegiatan PKM ini adalah Penyuluhan dan Simulasi (*education approach*). Menurut Samsudin (1987), penyuluhan adalah sistem pendidikan nonformil tanpa paksaan menjadikan seseorang sadar dan yakin bahwa sesuatu yang diajarkan itu akan membawa ke arah perbaikan dari hal-hal yang dikerjakan atau dilaksanakan sebelumnya Teknik penyuluhan yang digunakan adalah teknik komunikasi informatif dan teknik komunikasi persuasif. Kualitas pelayanan sangat penting dalam meningkatkan mutu suatu perusahan, yang dimana bagus tidaknya pelayanan yang diberikan perusahaan berdampak pada tingkat penjualan perusahaan. Kualitas pelayanan yang diberikan merupakan kinerja terpenting bagi konsumen, khususnya dalam perusahaan jasa (E. Maznah Hijeriah, Variza Aditiya, 2022).

Teknik komunikasi informatif adalah proses penyampaian pesan yang sifatnya "memberi tahu" atau memberikan penjelasan kepada orang lain. Sasarannya yaitu seluruh pegawai kantor lurah dan perwakilan dari Masyarakat. Sedangkan Teknik komunikasi persuasif merupakan suatu teknik komunikasi yang dilakukan agar orang lain bersedia menerima sustu paham atau keyakinan, melakukan suatu perbuatan atau kegiatan dan lain sebagainya sesuai dengan yang diharapkan Melalui pendekatan komunikatif diharapkan terjalin interaksi sosial yang interaktif antara Tim PKM dan Peserta yang

Jurnal PESAT
Pengabdian Masyarakat STIA LK

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Available online at:http://ejournal.stia-lk-dumai.ac.id/index.php/pesat

Vol. 1, No. 2, Agustus 2022, pp. 11-14

kontruktif, kondusif, dan dinamis selama kegiatan. Kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja (atau hasil) suatu produk dan harapan-harapannya. Harapan pelanggan dapat bersumber dari berbagai hal, seperti dari pengalaman pembelian sebelumnya, teman dan informasi pasar (Variza Aditiya, Muhalida Zia Ibhar, 2022).

Adapun tahapan kegiatan yang dilaksanakan, meliputi: a) Perkenalan; b) Penyajian Materi oleh Narasumber/Pemakalah; c) Penyampaian Informasi Terkini tentang Pembinaan; d) Interaktif Tanya Jawab; dan e) Foto Bersama dan Ramah tamah. Berbagai perbedaan yang muncul akan mengarah pada tingginya gejolak sosial. Untuk itu, menjadi sangat penting bagi perusahaan agar dapat melakukan penyesuaian dengan masyarakat sekitar dan menjalin hubungan yang 'mutualis' untuk menciptakan social equilibrium. (D. A. Hildawati, 2007)

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Kelurahan Bukit Nenas Kecamatan Bukit Kapur Kota Dumai dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 15 Januari 2020 diikuti oleh 20 (dua puluh) peserta yang terdiri dari ibu-ibu pelaku UMKM.

Foto peserta PKM

Susunan Acara

No.	Tahapan	Waktu	Kegiatan Pemberian Materi	Sasaran
1.	Pembukaan	20 Menit	a. b. Pembukaan c. Sambutan Kepala Desa d. Doa e. Salam Perkenalan Narasumber f. Memperkenalkan diri g. Menjelaskan tujuan	❖ Menjawab salam ❖ Mendengarkan
2.	Penyajian Materi	60 Menit	Narasumber/ Pemakalah	❖ Menyimak ❖ Mendengarkan ❖ Memahami
3.	Simulasi	30 Menit	Narasumber dan Peserta	❖ Atraktif Audiens
4.	Interaktif/ Tanya Jawab	60 Menit	a. Interaktif b. Berbagi Pengalaman/ Informasi c. Pemecahan Kasus	❖ Tanya Jawab ❖ Berbagi Pengalaman
5.	Penutup	10 Menit	a. Penutupan b. Foto Bersama c. Ramah Tamah	❖ Interaksi ❖ Dokumentasi

4. Simpulan dan Saran

Masa pandemi bukanlah menjadi penghalang bagi pelaku UMKM untuk tetap menjaga kepercayaan, menjaga pelayanan prima dan tetap menjaga diri dari perbuatan- perbuatan yang dapat merugikan pihak lain. Kegiatan PKM tahun 2020 ini dapat dilaksanakan dengan baik dan mendapatkan antusiasme yang tinggi dari peserta. Antusiasme ini dibuktikan dengan kelengkapan peserta sejumlah 20 orang yang menyimak pembahasan dengan seksama dan aktif dari awal hingga akhir kegiatan. Kami sebagai tim pelaksana PKM menyimpulkan bahwa seluruh peserta telah memahami materi etika bisnis yang telah disampaikan dan menyatakan sanggup untuk menerapkan secara konosisten dan teguh dalam menjalankan usaha di masa pandemi Covid-19

Disarankan hendaknya Pelaku UMKM senantiasa terus melakukan *upgrade* khususnya dalam bidang layanan mulai dari *shifting, offline* ke

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Available online at:http://ejournal.stia-lk-dumai.ac.id/index.php/pesat

Vol. 1, No. 2, Agustus 2022, pp. 11-14

online, melakukan modifikasi terhadap penyajian makanan, hingga peningkatan kualitas layanan makanan yang sesuai dengan standar protokol kesehatan yang berlaku.

5. Daftar Pustaka

Samsudin, S. 1987. *Manajemen Penyuluhan Pertanian*. Binacipta. Bandung

Aditiya, V., & , Yulianda sari, L. agustin. (2022). Kepuasan Pelanggan Hotel Comforta Dumai Variza. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, *4*, 2663–2670. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i3.6469

E. Maznah Hijeriah, Lili Suryani, L. K. (2022). Analisis Dimensi Kualitas Pelayanan Jasa Pada PDAM Tirta Dumai Bersemai Kota Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, *4*, 6430–6443. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6500

E. Maznah Hijeriah, Variza Aditiya, R. A. (2022). Analisis Dimensi Kualitas Pelayanan Jasa PT Federal International Finance (FIF Group) Cabang Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, *4*(2), 6419–6429. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6499

Hildawati, Nurmala Sari, M. A. (2022). Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Sepeda Motor Merek Yamaha CV. Prima Yamaha Nusantara Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, *4*, 6444–6456. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6501

Hildawati, D. A. (2007). Kepuasan Masyarakat Terhadap Pelaksanaan Program Corporate Social Responsibility (CSR) PT . Pertamina RU II Dumai. *JIANA: Jurnal Ilmu Administrasi Negara*, *14*.

Hildawati, H. (2020). Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM) Kelompok Nelayan Tuna Terhadap Program CSR PT Pertamina RU II Dumai. *PUBLIKA: Jurnal Ilmu Administrasi Publik*, *VI*(2), 151–165. https://doi.org/10.25299/jiap.2020.vol6(2).5964

Hildawati, H., & Suri, D. M. (2020). Potensi UEK-SP Kelurahan Rimba Sekampung Untuk Transformasi Menjadi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Di Kota Dumai. *PUBLIKA: Jurnal Ilmu Administrasi Publik*, *6*(1), 24–42. https://doi.org/10.25299/jiap.2020.vol6(1).4939

Variza Aditiya, Lili Suryani, R. R. S. (2022). Analisis Kualitas Pelayanan Pada PT Pos Indonesia (Persero) Cabang Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, *4*, 6023–6032. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6437

Variza Aditiya, Muhalida Zia Ibhar, N. A. N. (2022). Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT Agung Automall Cabang Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, *4*, 5728–5743. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6390

Variza Aditiya, Refdi Saidina Ali, D. R. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Individu PT Sekato Pratama Makmur (SPM) Bukit Batu. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, *4*, 2671–2683. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i3.6471

Variza aditiya, Refdi Saidina Ali, F. N. (2022). Fungsi Kepemimpinan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Cabang Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, *4*, 2650–2662. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i3.6466

Variza Aditiya, Yulianda Sari, D. S. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Indihome PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Kandatel Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, *4*, 6212–6224. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6480