

IMPLEMENTASI STRATEGI 7S DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM

Hamsani Hamsani, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Bangka Belitung, Bangka, Indonesia, hamsani.babel@gmail.com

Erita Rosalina, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Bangka Belitung, Bangka, Indonesia, eritarosalina46@gmail.com

Anggraeni Yunita, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Bangka Belitung, Bangka, Indonesia, anggi21.ay@gmail.com

Abstract

The latest conditions that hit the world, including Indonesia, the COVID-19 pandemic, have changed the order of life. The existence of this pandemic requires SME/UMKM actors to switch to promoting products via the internet by using attractive images or videos. So SMEs / SMEs must equip themselves by increasing knowledge in the managerial field. Ability in the managerial field is also very necessary in maintaining business during this pandemic period and is a demand in the business era of the industrial revolution 4.0. So, SMEs / SMEs must adapt. This change must start from other fields to which knowledge must be added in the areas of ability, staff, style, and values. One of the partners who will be used as a place of service at the Faculty level scheme is PKK women in East Kace. PKK women have members with various business results such as batik, Bangka cake, otak-otak, and others. Partners experienced a decline in sales. So it can be said that sales have decreased so that innovations and strategies are needed in marketing. The development of knowledge of innovation and this strategy will be given to MSME business actors to maximize the managerial abilities of entrepreneurs. The response from MSMEs was very good when the service took place. MSMEs have any questions of the 7S strategy.

Keywords: 7S strategy, covid-19, managerial ability, MSME

Intisari

Kondisi terkini yang menimpa dunia termasuk Indonesia yaitu pandemi COVID-19 membuat tatanan kehidupan menjadi berubah. Dengan adanya pandemi ini mengharuskan pelaku UKM/UMKM untuk beralih mempromosikan produk lewat internet dengan menggunakan gambar atau video yang menarik. Maka pelaku UKM/UMKM harus membekali diri dengan menambah pengetahuan di bidang manajerial. Kemampuan di bidang manajerial juga sangat perlu dalam mempertahankan usaha selama masa pandemi ini ada serta merupakan tuntutan dalam era bisnis revolusi industri 4.0. Oleh karena itu UKM/UMKM harus menyesuaikan diri. Penyesuaian diri ini harus dimulai dari Bidang lain yang harus ditambahkan pengetahuan di bidang kemampuan, staff, gaya/style, dan value. Salah satu mitra yang akan dijadikan tempat pengabdian di skema tingkat Fakultas adalah ibu-ibu PKK yang ada di Kace Timur. Ibu-ibu PKK memiliki anggota yang beragam hasil usaha seperti batik, kue Bangka, otak-otak dan lain-lain. Mitra mengalami penurunan penjualan. Maka dapat dikatakan penjualan menurun drastis sehingga diperlukan inovasi dan strategi baru dalam pemasaran. Pengembangan pengetahuan inovasi dan strategi ini yang akan diberikan kepada pelaku usaha UMKM agar memaksimalkan kemampuan manajerial pengusaha. Respon dari UMKM sangat bagus saat pengabdian berlangsung. UMKM banyak pertanyaan mengenai strategi 7S.

Kata Kunci: strategi 7S, covid-19, kemampuan manajerial, UMKM

A. Pendahuluan

Kondisi terkini yang menimpa dunia termasuk Indonesia yaitu pandemi COVID-19 membuat tatanan kehidupan menjadi berubah. Dengan adanya pemberlakuan

kondisi diam dirumah, PSBB dan terakhir New Normal, membuat perekonomian semakin memburuk. Bisnis besar maupun bisnis kecil mengalami kemunduran atau terdampak dari pandemi COVID-19. Maka diperlukan perhatian khusus untuk Usaha Kecil Menengah (UKM)/ Usaha Menengah Kecil Mikro (UMKM) yang terkena dampak pandemi COVID-19. Dengan adanya pandemi ini mengharuskan pelaku UKM/UMKM untuk beralih mempromosikan produk lewat internet dengan menggunakan gambar atau video yang menarik. Maka pelaku UKM/UMKM harus membekali diri dengan menambah pengetahuan di bidang manajerial. Tidak hanya menambah pengetahuan itu saja, tapi pelaku usaha UKM/UMKM harus menambah ilmu di bidang manajerial. Kemampuan di bidang manajerial juga sangat perlu dalam mempertahankan usaha selama masa pandemi ini ada serta merupakan tuntutan dalam era bisnis revolusi industri 4.0.

Pada era bisnis rovolusi industri 4.0, dunia bisnis sangat mengandalkan teknologi dalam semua kegiatan perusahaan. UKM/UMKM adalah unit usaha yang modal yang kecil dan teknologi yang sederhana. Oleh karena itu UKM/UMKM harus menyesuaikan diri. Penyesuaian diri ini harus dimulai dari manajemen. Jika telah terjadi pemantapan di bidang manajerial diharapkan manajemen memiliki modal dasar dalam pengelolaan perusahaan. Ada beberapa bentuk yang harus dilakukan pemantapan dari strategi, struktur dan sistem. Strategi perusahaan harus tepat karena perubahan dunia serta adanya pengaruh covid-19. Dalam hal pemasaran, UKM/UMKM harus memiliki strategi yang tepat. Bidang lain yang harus ditambahkan pengetahuan di bidang kemampuan, staff, gaya (*style*), dan *value*.

Propinsi Kepulauan Bangka Belitung merupakan daerah kepulauan sehingga menjadi tempat tujuan wisata (*destination tourism*) yang sangat potensial karena memiliki banyak objek wisata yang menjanjikan untuk dikunjungi oleh wisatawan. Untuk menambah daya tarik wisatawan untuk datang berkunjung ke pulau Bangka ada hal lain yang perlu diperhatikan adalah hasil produk lokal yang dapat dinikmati oleh wisatawan. Salah satu mitra yang akan dijadikan tempat pengabdian di skema tingkat Fakultas adalah ibu-ibu PKK yang ada di Kace Timur. Ibu-ibu PKK memiliki anggota yang beragam hasil usaha seperti batik, kue Bangka, otak-otak dan lain-lain. Berikut ini adalah gambar dari produk yang dihasilkan :



Gambar 1. Hasil produk anggota PKK Kace Timur

Selama terjadinya pandemi COVID-19, mitra tidak dapat melakukan kegiatan usaha seperti biasa karena harus melakukan protokol kesehatan dalam melakukan transaksi penjualan. Dengan adanya pemberlakuan protokol kesehatan mengakibatkan aktivitas menjadi terbatas di dalam roda perekonomian akibatnya laju pertumbuhan mengalami penurunan. Penurunan perekonomian mengakibatkan daya beli masyarakat menjadi turun. Maka dapat dikatakan penjualan menurun drastis sehingga diperlukan inovasi dan strategi baru dalam pemasaran. Pengembangan pengetahuan inovasi dan strategi ini yang akan diberikan kepada pelaku usaha UMKM agar memaksimalkan kemampuan manajerial pengusaha. Oleh karena itu, pengabdian ini dilakukan dengan mengambil judul Implementasi Strategi 7S Upaya Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM.

B. Metode Pelaksanaan

Adapun tahapan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat tingkat Fakultas, diantaranya:

1. Tahap persiapan

Tim melakukan survei awal serta pengumpulan data dan melakukan tahap analisis kondisi mitra.

2. Tahap Pelaksanaan

Tim melaksanakan kordinasi dengan kepala desa, ibu-ibu PKK dan mitra untuk menentukan waktu pelaksanaan kegiatan yang harus mengikuti protokol kesehatan. Mitra UMKM yang ada di Desa Kace Timur ada sebanyak 30 UMKM.. Dalam kegiatan ini terjadi *transfer knowledge* dari narasumber ke peserta sehingga dapat meningkatkan dalam manajerial perusahaan.

Dengan rincian pelaksanaan kegiatan :

- a. Pada saat pelatihan dilaksanakan para peserta akan diberikan satu lembar kuesioner yang berfungsi sebagai telaah awal dalam mengidentifikasi kebutuhan yang paling penting untuk segera diatasi
- b. Pada saat pelatihan, peserta akan dibuat duduk dalam kelompok sehingga dapat mempermudah dalam komunikasi
- c. Pada setiap akhir pelatihan masing-masing peserta akan mempresentasikan tugas kelompok yang telah diberikan

3. Tahap Evaluasi dan Monitoring

Evaluasi dilakukan dengan melihat kendala yang muncul serta mencari solusi agar permasalahan tersebut segera di atasi.

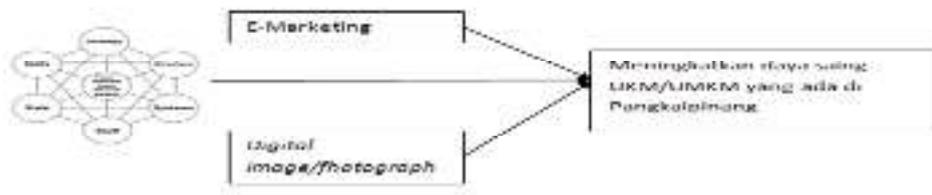
4. Tahap Pelaporan

Program telah selesai di laksanakan. Tim bertugas membuat laporan pertanggungjawaban atas kegiatan yang telah di lakukan.

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tetap akan melaksanakan protokol kesehatan sehingga kegiatan pengabdian ini dibagi menjadi lima kali kegiatan.

Jika semua pelatihan ini digabungkan menjadi satu maka akan membentuk sebuah model :

Gambar 3.1 Model Penerapan 7”S dalam Meningkatkan Daya Saing



C. Hasil dan Pembahasan

1. Tahapan Persiapan

Tahapan persiapan ini dimulai dari persiapan administrasi dan koordinasi dengan beberapa pihak. Kegiatan akan dimulai dari pelaksanaan koordinasi dengan pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Bangka Belitung dan lembaga-lembaga lain yang terkait kegiatan serta menentukan lokasi kegiatan dan jadwal pelaksanaan kegiatan. Bagi pihak tim pelaksana kegiatan, selain menyusun pembagian tugas yang akan dikerjakan, tim pelaksana juga menyusun berbagai bahan-bahan pelatihan/diskusi yang terkait dengan kegiatan yang akan dilaksanakan. Selain hal tersebut, pada tahapan persiapan ini akan ditentukan juga tugas masing-masing anggota tim, menata tahapan-tahapan penyusunan manual book, merancang pelaksanaan pelatihan.

2. Tahap Pelaksanaan

a. Pelatihan dan Pendampingan 7”S

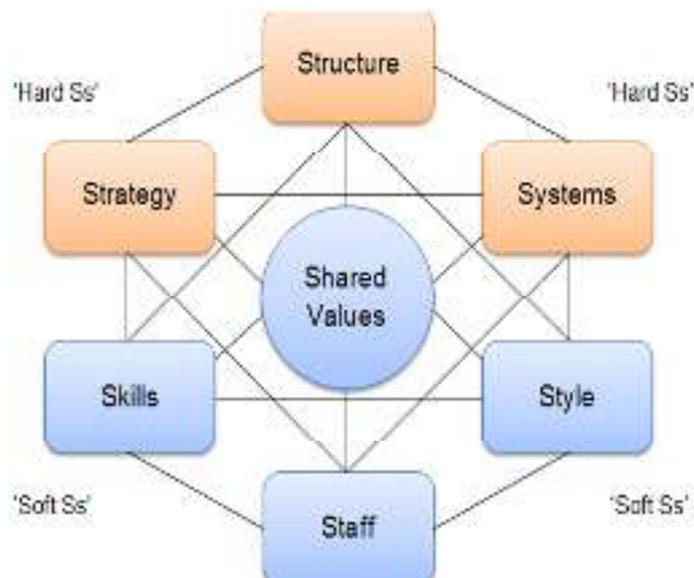
Kegiatan pelatihan dan pendampingan 7”S ini dilakukan pada hari Sabtu, tanggal 26 Juni 2021, pukul sesi satu yaitu 13.00-14.00 WIB. Kegiatan ini dilakukan di kantor Desa Kace Timur dan dihadiri 30 peserta undangan. Peserta merupakan warga desa Kace Timur yang memiliki usaha atau pelaku UMKM. Kegiatan dibuka dengan sambutan dari Ketua PKK Kace Timur yaitu Ibu Suci Mayangsari, S.Kom. Dalam sambutannya beliau sangat mengapresiasi kegiatan

IbM ini karena dapat membantu UMKM dalam penjualan dalam bentuk *E-marketing*, pengelolaan atau manajemen usaha dan cara mengedit foto.

Materi sosialisasi disampaikan oleh Dr. Hamsani, S.E., M.Sc. selaku ketua tim IbM UBB (Gambar 1). Pokok dari materi yang disampaikan adalah masa pandemi covid-19 yang masih melanda Propinsi Kepulauan Bangka Belitung maka UMKM lah yang dapat bertahan usahanya. Hal ini dikarenakan modal UMKM adalah modal sendiri bukan dari pinjaman. Maka usaha yang dapat dilakukan dalam mempertahankan eksistensi usaha UMKM dapat ditingkatkan dengan cara 7S. Penerapan 7S dimulai dari Strategi, struktur organisasi, penyampaian nilai-nilai perusahaan, gaya kepemimpinan, staff, keahlian. Alasan mengapa UMKM mampu bertahan dalam menghadapi krisis yaitu:

- 1) Produk/jasa hasil UMKM dekat dengan masyarakat
- 2) Umumnya UMKM memanfaatkan sumber daya lokal
- 3) Umumnya UMKM tidak ditopang dana pinjaman bank

Penemu Model McKinsey 7S adalah 2 orang konsultan perusahaan McKinsey: **Tom Peters dan Robert Waterman**. Model 7 S dpt digunakan untuk mengidentifikasi-kan kinerja usaha, mengantisipasi perubahan, mengukur kemampuan strategis, mengukur kemampuan untuk bersaing. Mengukur dan memetakan kekuatan UMKM. Bentuk dari 7S yaitu :



Lakukan evaluasi masing-masing UMKM:

- 1) Dari ke 7 S tersebut, bagian mana yang paling unggul?
- 2) Bagian mana yang paling lemah?
- 3) Berdasarkan model 7 S, menurut Anda, apakah UMKM anda sudah mampu bersaing?

- 4) Jika belum mampu, segera berbenah diri



Gambar 1. Pelatihan dan Pendampingan 7”S

D. Penutup

1. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat tingkat Fakultas tahun 2021 di Desa Kace Timur, yaitu Implementasi Strategi 7S Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM. Melalui kegiatan ini, manfaat yang diperoleh masyarakat ini antara lain Masyarakat Desa Kace Timur memahami pengelolaan/manajerial usaha dengan menerapkan 7S yaitu strategi, struktur, sistem, *style*, staff, *share value*, *skills*. Dengan menambah kemampuan manajerial bagi pengusaha UMKM dapat meningkatkan daya saing.

2. Saran

Pengabdian ini dapat dilaksanakan di tempat-tempat lain di Propinsi Kepulauan Bangka Belitung agar dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kemampuan dan bersaing.

E. Ucapan Terimakasih

Kami tim pengabdian mengucapkan terimakasih kepada Universitas Bangka Belitung yang telah mendanai kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melalui skema Pengabdian Kepada Masyarakat Tingkat Universitas tahun 2021.

F. Daftar Pustaka

<http://samahitawiroutama.com/cara-menerapkan-model-7s-mckinsey-yang-efektif-bagi-perusahaan/>

<https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/viewFile/5404/4751>

<https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-mckinsey-7s-framework-dan-elemen-elemennya/>

<https://distribusipemasaran.com/kerangka-kerja-7s-mckinsey-perusahaan-distribusi/>