



INDONESIA  
BANKING  
SCHOOL



Pusat Pengembangan  
Produktivitas Daerah  
DKI Jakarta

## ADAPTASI BISNIS UMKM DIMASA PANDEMI DAN NEW NORMAL



**Nara Sumber Tamu:**

Yanty Melianty Isa  
Founder PT Magfood Inovasi Pangan

Jumat, 27 November 2020  
Pukul 08.00-11.00

Via ZOOM



**Moderator**

Dr. R. Bambang Budhijana

### Nara Sumber:

Dr. Antyo Pracoyo	Dr. Erric Wijaya, SE., ME
Dr. Paulina., SE., M.Si	Dr. Whoni Rofianto
Drs. Sulaeman Rasyid	Dikdik S Sadikin, SE.,MSi
Wasi Bagasworo, SE., MM	Edi Komara SE., MSI
Deni Wardani, ST., MTI	Nova Novita, SE., MS.Ak.

### informasi Pendaftaran

**Mohamad Ramadhan A**  
+62 812-8652-7640  
email : ramadhan.20181111042@ibs.ac.id

Registrasi dapat melalui:  
[https://bit.ly/pkm\\_adaptasi](https://bit.ly/pkm_adaptasi)

**LAPORAN PELAKSANAAN TAHAP II  
HIBAH INTERNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**ADAPTASI BISNIS UMKM PADA MASA PENDEMI DAN NEW NORMAL**

Ketua Tim

Dr. Paulina.,SE.,M.Si

NIDN 0318076601

**STIE INDONESIA BANKING SCHOOL**

**JAKARTA, DESEMBER 2020**

HALAMAN PENGESAHAN PENGABDIAN HIBAH INTERNAL

1	Judul PKM	:	Adaptasi Bisnis UMKM Pada Masa Pandemi dan New Normal
2	Ketua Tim Pengusul		
	a. Nama	:	Dr. Paulina., SE.,M.Si
	b. NIDN	:	0318076601
	c. Jabatan Fungsional	:	Dosen
	d. Program Studi	:	Manajemen
	e. Nomor HP	:	08127818796
	f. Alamat surel (e-mail)	:	Paulina.harun@ibs.ac.id
3	Tim Identitas Binaan		
	a. Nama	:	UMKM Jakarta Selatan
	b. Lokasi	:	Jakarta Selatan
	c. Jenis Usaha	:	Usaha Mikro Kecil Menengah
4	Lama Kegiatan	:	2 semester
5	Total Biaya Pengabdian	:	Rp. 7.000.000,-

Mengetahui,  
Direktur P3M

Jakarta, Desember 2020  
Ketua Tim

Dr. Untoro Kayatnan.,SE.,M.Sc  
NIK: 202020832

Dr. Paulina., SE.,M.Si  
NIDN: 0318076601

Mengetahui,  
Ketua STIE Indonesia Banking School

Dr. Kusumaningtuti S S.,SH.,MH

## IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul PKM : Adaptasi Bisnis UMKM Pada Masa Pandemi dan New Normal
2. Tim Pelaksana

No.	Nama	Ketua/Anggota	Bidang Keahlian	Kegiatan Yang Ditangani
1	Tim PKM	Tim	Manajemen, IT & Financial	Solusi problem yang dihadapi UMKM selama masa pandemi dan New Normal
2	Dr. Paulina., SE., M.Si & Dr. Erric Wijaya.,SE.,ME	Ketua	Ekonomi	Highlight Ekonomi Indonesia dan UMKM pada Masa Pandemi dan New Normal
3	Dr. Whony Rofianto & Wasi Bagasworo, SE.,MM	Anggota	Inovasi Bisnis UMKM	Materi inovasi bisnis UMKM pada Masa Pandemi dan New Normal
4	Deni Wardani.,ST.,MT & Dikdik S Sadikin, SE.,M.Si	Anggota	Pemasaran Digital	Berbagai macam pemasaran digital yang dapat digunakan UMKM pada saat Pandemi dan New Normal
5	Dr. Antyo Pracoyo & Edi Komara.,SE.,MSi, Nova Novita.,SE.Akt.,M.Si,	Anggota	Strategi Pendanaan UMKM	Berbagai sumber dan macam pendanaan UMKM saat menghadapi Pandemi dan New Normal
6	Yanty Melianty Isa	Nara Sumber	Pelaku Sukses UMKM	Pengalaman Pelaku UMKM dalam menjalankan bisnis

3. Objek Binaan Pengabdian Kepada Masyarakat : Pelaku UMKM Jakarta Selatan
4. Mitra yang terlibat
  - a. Pusat Pengembangan Produktivitas Daerah, DKI Jakarta
  - b. Pelaku UMKM Jakarta Selatan

## **ADAPTASI BISNIS UMKM PADA MASA PANDEMI DAN NEW NORMAL**

### **a. Analisis Situasi**

Pandemi Covid 19 yang membawa dampak sangat besar di berbagai sektor termasuk sektor ekonomi. Pelemahan ekonomi saat ini yang tidak hanya terjadi di Indonesia bahkan hampir seluruh negara di dunia tidak hanya berimbas pada aktivitas ekonomi nasional namun lebih dari itu dampaknya sangat dirasakan oleh sektor industri kecil menengah di Indonesia, bahkan tidak sedikit akhirnya mengalami kebangkrutan lantaran tidak mampu bertahan.

Keadaan ini sangat berbeda jauh ketika Indonesia mengalami krisis ekonomi tahun 1998 dan krisis keuangan tahun 2008. UMKM justru menjadi sektor yang masih dapat diandalkan menjadi penyangga perekonomian saat itu, dapat menyerap tenaga kerja serta menggerakkan perekonomian. Saat ini berdasarkan data jumlah UMKM yang tersebar di Indonesia sebanyak 62,9 juta unit yang meliputi perdagangan, pertanian, peternakan, kehutanan, perikanan, pertambangan, pengolahan, bangunan, konstruksi, hotel, restoran dan jasa-jasa.

Pandemi Covid 19 tidak hanya sekedar bencana kesehatan namun telah menimbulkan kekacauan disektor ekonomi, tidak hanya industri besar bahkan bagi industri UMKM. Dari hasil studi beberapa lembaga riset menyebutkan Covid 19 akan membuat Indonesia mengalami penurunan persentase pertumbuhan ekonomi cukup besar bahkan selama triwulan I tahun 2020 pertumbuhan ekonomi Indonesia hanya sebesar 2.9 % lebih rendah dibanding pada triwulan yang sama tahun sebelumnya. Bahkan pada tahun 2020 ini berdasarkan paparan Kementerian Keuangan pertumbuhan ekonomi Indonesia kemungkinan berkisar antara minus 0,4% sd 2,3% (Konferensi Pers, APBN Kita- Kinerja dan fakta, 16 Juni 2020).

Beberapa permasalahan yang dihadapi UMKM saat masa pandemi ini antara lain: penurunan aktivitas penjualan (56%), kesulitan permodalan (22%), distribusi dan operasional (15%), sulitnya bahan baku (4%), serta produksi terhambat (%).(Kemenkop, 2020). Untuk UMKM masih terdapat kendala stimulus fiskal Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) pada level operasional dan proses administrasi sehingga baru 0,06% yang terealisasikan. Beberapa regulasi, pengumpulan data, dan infrastruktur pendukung/IT untuk mendukung program UMKM, insentif perpajakan, pembiayaan korporasi dan pemda masih dalam penyelesaian, sehingga belum dapat dieksekusi secara optimal, untuk mendukung pemulihan ekonomi nasional. (Konferensi Pers, APBN Kita- Kinerja dan fakta, 16 Juni 2020).

Berbagai langkah nampaknya harus dan akan dilakukan agar keberadaan UMKM sebagai penyangga dan penggerak ekonomi masyarakat masih mampu bertahan dalam kondisi saat ini dan setelah berakhirnya masa Covid 19.

### **b. Tujuan**

1. Memberikan solusi permasalahan produk yang dihasilkan UMKM pada masa pandemic dan new normal melalui inovasi bisnis UMKM

2. Memberikan solusi kendala pemasaran produk UMKM pada masa pandemic dan new normal melalui pemasaran digital
3. Memberikan solusi masalah pendanaan UMKM pada masa pandemic dan new normal melalui strategi pendanaan bisnis UMKM
4. Melakukan pendampingan dari Adaptasi Bisnis UMKM pada Masa Pandemi dan New Normal pada bisnis yang dijalankan saat ini

**c. Manfaat**

1. Membantu UMKM Jakarta Selatan dalam menghadapi permasalahan saat pandemi dan new normal
2. Menjadi mitra UMLM dan Pusat Pengembangan Produktivitas Daerah Provinsi DKI Jakarta, dalam mengatasi permasalahan UMKM dimasa pandemi dan New Normal
3. Menjadi wahana pengabdian masyarakat bagi institusi pendidikan tinggi yang terlibat khususnya STIE Indonesia Banking School.

**d. Permasalahan Mitra**

Pelaku industri kecil menengah (UMKM) merupakan salah satu pelaku ekonomi yang sering menghadapi permasalahan pada bidang usaha. Permasalahan tersebut dapat dari internal pelaku UMKM maupun faktor eksternal. Pandemi covid 19 yang terjadi hampir seluruh negara di dunia termasuk Indonesia, hal ini menyebabkan semakin bertambah permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM Indonesia khususnya UMKM Jakarta Selatan. Sebagaimana halnya keberadaan sektor informal, terdapat beberapa masalah yang timbul, antara lain:

1. **Problematika UMKM**

Permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM tidak hanya bersifat internal yang sering terjadi namun akhir-akhir ini permasalahan yang terjadi pada pelaku UMKM lebih bersifat eksternal, seperti: turunnya daya beli masyarakat, sulitnya mendapatkan bahan baku, distribusi, produksi, serta pemasaran produk. Pandemi covid 19 semakin menambah permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM terlebih lagi dengan datangnya era New Normal yang menuntut pelaku UMKM untuk bisa menyikapi dan mesikapi kondisi tersebut.

2. **Inovasi Bisnis UMKM**

Menyikapi perubahan yang terjadi pada dunia bisnis, tidak hanya bidang usaha berskala besar yang harus menyesuaikan diri dengan perubahan tersebut, termasuk juga bisnis UMKM dalam menghadapi kondisi tersebut. Perubahan yang terjadi menuntut pelaku bisnis UMKM untuk melakukan inovasi pada produk yang dihasilkan selaras dengan perubahan yang terjadi. Kepekaan dan kreatifitas bisnis UMKM dalam menghadapi kondisi yang terjadi harus terus dilakukan agar menghasilkan produk yang inovatif sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan kondisi yang dihadapi.

### 3. Pemasaran Digital

Salah satu permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM baik pada masa pandemic maupun new normal adalah pemasaran produk. Permasalahan pemasaran produk yang sebelumnya dengan cara offline (langsung dengan konsumen) tetapi dalam masa pandemi covid 19 dan new normal pemasaran dilakukan secara online. Pemasaran online disatu sisi lebih memudahkan pelaku UMKM untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat/konsumen, namun tidak sedikit UMKM yang masih terkendala menggunakan teknologi untuk memasarkan produknya. Perkembangan teknologi saat ini tidak hanya dirasakan oleh masyarakat pada umumnya namun lebih dirasakan oleh pelaku UMKM. Perubahan yang demikian cepat pada teknologi menuntut penyesuaian yang cepat juga oleh pelaku UMKM dan jika hal ini tidak dilakukan maka lambat laun pelaku UMKM akan tertinggal karena dengan perkembangan teknologi (digitalisasi) akan berdampak pada kemampuan untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi produk yang dihasilkan.

### 4. Strategi Pendanaan UMKM

Permasalahan yang tidak kalah pentingnya yang dihadapi juga oleh pelaku bisnis UMKM adalah masalah pendanaan. Kesulitan mendapatkan dana usaha UMKM menjadi salah satu kendala dalam mengembangkan bisnis UMKM, hal tersebut disebabkan bisnis ini masih dianggap belum bankable sehingga sulit berhubungan dengan lembaga keuangan untuk mendapatkan dana usaha.

### 5. Kondisi Ekonomi

Kondisi ekonomi dunia dan Indonesia memberikan dampak yang luar biasa terhadap konsumsi masyarakat dan hal ini secara tidak langsung berpengaruh terhadap usaha UMKM. Perubahan ekonomi yang demikian cepat mendorong perubahan aktivitas pelaku usaha UMKM yang terdampak dari menurunnya daya beli masyarakat (turunnya permintaan) serta penawaran produk yang dihasilkan dan akhirnya akan mempengaruhi kelangsungan bisnis UMKM di masa datang.

## e. Materi

### 1. Highlight Ekonomi Indonesia dan Bisnis UMKM

Materi yang disampaikan menggambarkan kondisi ekonomi dunia dan Indonesia saat menghadapi pandemic covid 19. Penurunan pertumbuhan ekonomi dunia yang sudah dimulai akhir tahun 2019 dan bertambah setelah terjadinya pandemi covid 19 yang hampir menyerang seluruh negara di dunia. Turunnya pertumbuhan ekonomi Indonesia juga tidak hanya berdampak pada ekonomi secara keseluruhan terlebih lagi pada sector UMKM hal ini disebabkan terjadi guncangan baik dari sisi permintaan maupun penawaran (*demand shock dan supply shock*) yang mulai terasa pada triwulan 2 dan 3. Namun kita berharap pada triwulan 4 tahun 2020 akan terjadi perbaikan baik dari demand maupun supply.



## 2. Inovasi Bisnis UMKM

Penurunan konsumsi masyarakat menurun sekitar 65% disebabkan terjadinya penurunan pendapatan rumah tangga. Berubahnya gaya hidup masyarakat yang lebih banyak tinggal di rumah untuk menghindari *social distancing* dan *physical distancing* berdampak pada pola konsumsi masyarakat dan mengubah cara konsumsi menggunakan virtual/digital, serta perubahan kebutuhan masyarakat lainnya.



PPT Inovasi Bisnis  
UMKM.pdf

## 3. Pemasaran Digital

Strategi pemasaran merupakan kunci utama sebuah bisnis yang dapat menjadikan produk bernilai jual tinggi dengan memanfaatkan online yang ada saat ini. Platform digital sangat berpengaruh dalam meningkatkan penjualan produk sekaligus menjadi brand awareness produk. Pemasaran online adalah strategi pemasaran yang digunakan untuk mencapai target konsumen pemasaran online dengan menggunakan SEO (*Search Engine Optimization*), SEM (*Search Engine Marketing*) dan social media. Cakupan untuk memilih pelanggan jadi lebih luas baik dalam negeri maupun luar negeri.



Strategi Pemasaran  
Produk Secara Online

## 4. Strategi Pendanaan UMKM

Pendanaan bisnis UMKM menjadi sangat krusial dan kendala dalam mengadopsi perkembangan bisnis yang terjadi. Kesulitan bisnis UMKM dalam mendapatkan dana usaha disebabkan banyak hal antara lain, data keuangan yang tidak tersedia. Laporan keuangan yang tidak ada serta persyaratan lainnya. Sulitnya mendapatkan dana dari Lembaga keuangan harus diatasi dengan sumber pendanaan lainnya. Beberapa sumber pendanaan tersebut dapat berasal dari lembaga keuangan non bank atau masyarakat bahkan pemerintah daerah.



PENDANAAN  
MENGHADAPI NEW

## 5. Kiat Usaha dan Membuka Peluang

Usaha yang dilakukan pelaku bisnis UMKM harus inovatif, kreatif dengan melakukan kolaborasi dan sinergi dengan pelaku usaha lainnya. Dengan usaha yang terus menerus serta melihat peluang pasar yang ada, bisnis UMKM dapat berlangsung dengan baik dan berkesinambungan. Strategi bisnis UMKM harus dilakukan sejak usaha dilakukan, jadikan bisnis UMKM tidak hanya sebagai sumber penghasilan tetapi sebagai profesi pelaku bisnis UMKM.





## f. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan pelatihan Adaptasi Bisnis UMKM Pada Masa Pandemi dan New, merupakan Tahap II dari Pengabdian Kepada Masyarakat untuk UMKM Jakarta Selatan. Adapun tahap-tahap pelaksanaan kegiatan PKM sebagai berikut:

Tahap II: Pelatihan Adaptasi Bisnis UMKM Pada Masa Pandemi dan New Normal.

Pada tahap ini Tim PKM memberikan pelatihan pada pelaku bisnis UMKM Jakarta Selatan dengan topik utama adalah: memberikan gambaran ekonomi Indonesia saat pandemic dan setelah pandemic (new normal), memberikan pelatihan bagaimana melakukan inovasi bisnis, memasarkan produk secara virtual/digital dengan memanfaatkan teknologi yang ada, mencarikan solusi bagaimana mendapatkan dana usaha UMKM dari sumber lain selain perbankan dengan kiat-kiat aman mendapatkan pendanaan, serta tidak kalah penting belajar dari pelaku UMKM yang suksese menghadapi berbagai permasalahan yang terjadi dengan tetap melakukan kolaborasi dan sinergi dengan pelaku bisnis UMKM lainnya.

Metode pelatihan dilakukan secara formal dengan melibatkan peserta UMKM yang melakukan registrasi sebanyak 48 pelaku usaha. Tim PKM menyampaikan materi pelatihan sesuai dengan yang dibutuhkan saat ini yaitu : inovasi bisnis umkm, pemasaran digital, startegi pendanaan umkm. Tim PKM dibagi dalam 4 kelompok narasumber : bidang ekonomi, inovasi bisnis, pemasaran digital dan startegi pendanaan.

Adapun waktu pelaksanaan membutuhkan durasi sekitar 3 jam menggunakan platform ZOOM berbayar. Pada tahap ini Tim PKM yang telah terbagi dalam beberapa kelompok materi masing-masing diberikan waktu pemaparan sekitar 30 menit. Keterlibatan mahasiswa pada kegiatan ini lebih focus pada sisi administrasi registrasi pendaftaran peserta dan saat pelaksanaan pelatihan tanggal 27 November 2020.

Tabel 1. Rundown Acara Pelatihan, Tanggal 27 November 2020

Jam	Acara	PIC
08.00 – 08.05	Pembukaan	Host
08.05 – 08.10	Pembukaan dari Moderator	Dr.Ir.R.Bambang B.,MSc
08.10 - 08.15	Sambutan P3D	Bapak Syukron
08.15 – 08.20	Sambutan Tim PKM IBS	Dr. Paulina, SE.,M.Si
08.20 – 08.25	Doa	Drs. Sulaeman Rasyid

08.25 – 08.35	Highlight Ekonomi	Dr. Erric Wijaya.,SE.,ME
08.35 – 09.05	Inovasi Bisnis UMKM	Dr. Whony Rofianto & Tim
09.05 – 09.35	Pemasaran Digital	Deni Wardani.,ST.,MTI & Tim
09.35 – 10.05	Strategi Pendanaan	Dr. Antyo Pracoyo & Tim
10.05 – 10.30	Kisah Sukses UMKM	Ibu Yanty Melianty Isa, MBA
10.30 – 11.00	Tanya Jawab	Moderator
11.00 – 11.05	Kesimpulan	Dr. Paulina

Tabel 2. Daftar List Registrasi Peserta UMKM

NO.	FIRST NAME	LAST NAME	EMAIL ADDRESS	BIDANG USAHA
1	Sukron	Munawar	<a href="mailto:sukronmunawar1987@gmail.com">sukronmunawar1987@gmail.com</a>	Pelatihan dan Pengembangan
2	Chevie	Setianingrum	<a href="mailto:chevie.setianingrum24@gmail.com">chevie.setianingrum24@gmail.com</a>	Handycraft
3	Dwi	Ferra	<a href="mailto:Javaqueen95@gmail.com">Javaqueen95@gmail.com</a>	Kuliner
4	Elfis	Pandiangan	<a href="mailto:elfis.pandiangan08@gmail.com">elfis.pandiangan08@gmail.com</a>	
5	Heriyadi	Arifin	<a href="mailto:mhamzah.alrasyid@gmail.com">mhamzah.alrasyid@gmail.com</a>	Sabun cuci
6	Sri	Fariani	<a href="mailto:sri.fani60@gmail.com">sri.fani60@gmail.com</a>	Craft
7	Susan	Susanti	<a href="mailto:susantief90@gmail.com">susantief90@gmail.com</a>	Kuliner
8	YANTY MELIANTY	ISA	<a href="mailto:yantywarko@gmail.com">yantywarko@gmail.com</a>	F&B
9	Kasyono		<a href="mailto:kasyono150981@gmail.com">kasyono150981@gmail.com</a>	Sabun
10	Safitri	Puji Handayani	<a href="mailto:vieph111@gmail.com">vieph111@gmail.com</a>	Makanan Minuman
11	Suratmon	Renon Art And Craft	<a href="mailto:suratmonrabain@gmail.com">suratmonrabain@gmail.com</a>	Kerajinan/Lukisan
12	Nursiah	Nur	<a href="mailto:nursiah55@yahoo.com">nursiah55@yahoo.com</a>	Kuliner, Risoles Mayones
13	Muhammad	Riduan	<a href="mailto:nisfamutiarasyahbani@gmail.com">nisfamutiarasyahbani@gmail.com</a>	Kuliner
14	Ahmad	Fuadi	<a href="mailto:ahmadfuaddi70@gmail.com">ahmadfuaddi70@gmail.com</a>	
15	Heri	Susanto	<a href="mailto:panglimaarijunasatya@gmail.com">panglimaarijunasatya@gmail.com</a>	Makanan Minuman
16	Rahmat	Hidayat	<a href="mailto:rh1009748@gmail.com">rh1009748@gmail.com</a>	Jual Nasi Bakar
17	Jenny	Christina	<a href="mailto:jennyfer_heart82@yahoo.com">jennyfer_heart82@yahoo.com</a>	Fashion dan Tatarias
18	Chandra	Haratua	<a href="mailto:c.harazua09@gmail.com">c.harazua09@gmail.com</a>	Makanan
19	Gumanti	Agung	<a href="mailto:gumantiagung94@gmail.com">gumantiagung94@gmail.com</a>	Refleksi sekaligus Setel Badan dan Buka Aura baik medis dan non medis
20	Mochammad	Wahyudin	<a href="mailto:temaasesoris@gmail.com">temaasesoris@gmail.com</a>	Minuman Bubuk Bir Pletok
21	Wardoyo	Haryadi	<a href="mailto:akilabersinar@gmail.com">akilabersinar@gmail.com</a>	Jasa Service
22	Dini	Herawati	<a href="mailto:dinihera99@gmail.com">dinihera99@gmail.com</a>	Kuliner Rendang Daging Sapi Kering
23	Monica	Andriani	<a href="mailto:mandriani1976@gmail.com">mandriani1976@gmail.com</a>	Kuliner
24	Trisna	Trisnaningasih	<a href="mailto:keizbakery7@gmail.com">keizbakery7@gmail.com</a>	Kuliner
25	Mulyani	Sri	<a href="mailto:gawekoe@gmail.com">gawekoe@gmail.com</a>	Craft dan Pelatihan
26	Reisjafina	Arifin	<a href="mailto:reisjafina@gmail.com">reisjafina@gmail.com</a>	Kuliner
27	Yanuarita Teja Komala	Rita	<a href="mailto:yunuyunuarita@gmail.com">yunuyunuarita@gmail.com</a>	Jasa Massage
28	Dina	Yulita	<a href="mailto:dinayulita276@gmail.com">dinayulita276@gmail.com</a>	Jasa Rias dan Catering
29	Nyam Nyam	Calao	<a href="mailto:sabarsinaga7899@gmail.com">sabarsinaga7899@gmail.com</a>	Salon dan Skin Care
30	Siti	Masitoh	<a href="mailto:sm1312462@gmail.com">sm1312462@gmail.com</a>	Kuliner
31	Intan	Yulia	<a href="mailto:intanyulia2@gmail.com">intanyulia2@gmail.com</a>	Kuliner
32	Mohd. Heriyadi	Arifin	<a href="mailto:hery92@gmail.com">hery92@gmail.com</a>	Produksi Sabun
33	Ina	Diana	<a href="mailto:rayacupcakes@gmail.com">rayacupcakes@gmail.com</a>	Kuliner
34	Ernika	Sijabat	<a href="mailto:nikaetnik@gmail.com">nikaetnik@gmail.com</a>	Fashion
35	Rina Nur Mela Sari	Mella	<a href="mailto:naylafataniah@gmail.com">naylafataniah@gmail.com</a>	Kriya
36	Ariani		<a href="mailto:lemonducorner@gmail.com">lemonducorner@gmail.com</a>	Minuman
37	Magda	Lena	<a href="mailto:lhena_73@yahoo.com">lhena_73@yahoo.com</a>	Kuliner
38	Dewi	Anggraini	<a href="mailto:anggrainidewi566@gmail.com">anggrainidewi566@gmail.com</a>	Kuliner
39	Evita	Sulistiana	<a href="mailto:baksotebetmakyus@gmail.com">baksotebetmakyus@gmail.com</a>	Kuliner
40	Isnawati	Isna	<a href="mailto:isn4.wati3@gmail.com">isn4.wati3@gmail.com</a>	Kuliner (Manisan Kolang Kaling & Minuman Jus Kolang Kaling)
41	Sri	Sayekti	<a href="mailto:sri.sayekti2512@gmail.com">sri.sayekti2512@gmail.com</a>	Kuliner (Catering Kue & Nasi Box)
42	Fauria	Ria	<a href="mailto:fauriria77@gmail.com">fauriria77@gmail.com</a>	Kuliner
43	Rulli	Mustaqimah	<a href="mailto:rully.nabila@gmail.com">rully.nabila@gmail.com</a>	Produksi Sabun
44	Yulia Merika	Sitorus	<a href="mailto:yuliamerika60@gmail.com">yuliamerika60@gmail.com</a>	Makanan Minuman
45	Sarah	Widjanarko	<a href="mailto:sarahwidjanarko19@gmail.com">sarahwidjanarko19@gmail.com</a>	Craft
46	LUCKY	WIDODO	<a href="mailto:luckywidodo1509@gmail.com">luckywidodo1509@gmail.com</a>	Kuliner
47	Siti	Manfaatn	<a href="mailto:atinsrikandi44@gmail.com">atinsrikandi44@gmail.com</a>	Juice Herbal
48	Novi	Astrianika	<a href="mailto:noviastrianika77@gmail.com">noviastrianika77@gmail.com</a>	FASHION, HOBBIES, CRAFTS

Hasil pelaksanaan pelatihan Adaptasi Bisnis UMKM pada Masa Pandemi dan New Normal, menghasilkan beberapa kesimpulan :

Tabel 3. Kesimpulan Pelatihan Adaptasi Bisnis UMKM Pada Masa Pandemi dan New Normal

<b>Perubahan Lingkungan</b>	<b>Problematika</b>	<b>Langkah Solusi</b>
Perubahan ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Turunnya pertumbuhan ekonomi, investasi, konsumsi rumah tangga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memulihkan pertumbuhan ekonomi Indonesia dan dunia (global) seperti semula, dengan cara menghentikan covid 19</li> <li>• Meningkatkan konsumsi rumah tangga</li> <li>• Efektivitas bantuan pemerintah</li> </ul>
Inovasi Bisnis UMKM	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terjadi perubahan pada pola konsumsi masyarakat</li> <li>• Perubahan pembelajaran masyarakat dari offline ke online</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penyesuaian pada bisnis UMKM sesuai perubahan pola konsumsi</li> <li>• Agility penyesuaian dengan perubahan</li> <li>• Memunculkan ide baru dengan mempertimbangkan kebutuhan konsumen, kekurangan produk yang ada, saluran distribusi, regulasi/kebijakan pemerintah, R&amp;D</li> </ul>
Pemasaran Digital	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemasaran offline ke online</li> <li>• Kurang kreatifitas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Media social : WA, IG, Youtube</li> <li>• Gratis berbayar (pay per click), afiliasi marketing (Youtube), email marketing, google bisnisku</li> </ul>
Strategi Pendanaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sumber dana selain perbankan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pihak swasta (Ex. ALAMI)</li> <li>• Lembaga yang didirikan pemerintah (Ex. Jakpreneur)</li> </ul>
Kisah Sukses UMKM	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mensiasati perubahan yang terjadi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bisnis sebagai profesi</li> <li>• Harus berkolaborasi dan sinergi</li> <li>• Adanya strategi yang dilakukan</li> </ul>

### g. Target Keluaran

Pelatihan “Adaptasi Bisnis UMKM pada Masa Pandemi dan New Normal” pada UMKM Jakarta Selatan diharapkan dapat memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi UMKM saat ini, secara tidak langsung akan menciptakan wirausaha tangguh yang tidak saja mampu menghadapi permasalahan yang terjadi serta melihat peluang ada, lebih dari itu wirausaha tangguh yang dihasilkan akan dapat memberikan manfaat bagi dirinya sendiri serta masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Adapun output yang diharapkan dari pelatihan wirausaha tangguh dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. Capaian Kegiatan Pelatihan Adaptasi Bisnis UMKM Pada Masa Pandemi dan New Normal UMKM Jakarta Selatan

No	Kategori PKM	Kegiatan	Capaian
1	Pelatihan Adaptasi Bisnis UMKM	Memberikan materi pelatihan pada UMKM yang berhubungan dengan : kondisi ekonomi, inovasi bisnis, pemasaran digital, dan strategi pendanaan, saat pandemi dan New Normal.	Peserta binaan diharapkan: a. Mendapatkan pemahaman tentang kondisi ekonomi, bagaimana melakukan inovasi, bagaimana memasarkan produk secara digital, dan mendapatkan dana usaha. semasa pandemi saat memasuki New Normal b. Belajar bagaimana berusaha dengan sukses dan belajar menghadapi permasalahan yang terjadi.

### h. Tim Nara Sumber

1. Dr. Paulina, SE.,M.Si
2. Dr. Antyo Pracoyo, SE.,M.Si
3. Dr. Erric Wijaya, SE.,ME
4. Dr. WhonyRofianto
5. Dr. Ir.R. Bambang Budhijana, SE.,M.Sc
6. Wasi Bagasworo, S.E., M.M.
7. Nova Novita, S.E., MS.Ak.CA
8. Dikdik Saleh Sadikin S.E., M.Si
9. Deni Wardani, ST.,MTI
10. Edi Komara, S.E., M.Si
11. Drs. Soelaeman Rasyid

12. Muhammad Ramadhan Agrakoesoemah (Nim :20181111042)

**i. Penutup**

Demikianlah laporan kegiatan PKM Tahap II telah dilakukan dengan harapan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan UMKM di Jakarta Selatan dalam menghadapi New Normal bekerjasama dengan institusi pendidikan tinggi khususnya STIE Indonesia Banking School.







Pelaksanaan pembinaan, konsultasi dan pendampingan																									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--