



**AKTIVITAS EKONOMI UKM DALAM RANGKA MENJAGA KETAHANAN PANGAN
MASA PANDEMIC COVID-19 DI KALIMANTAN TENGAH****Oleh****Harin Tiawon¹⁾ & Vivy Kristinae²⁾****^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Palangka Raya****Email: ¹harin.tiawon@feb.upr.ac.id & ²vivi.cristina@feb.upr.ac.id****Abstrak**

Penelitian terkait usaha kecil menengah dalam menjaga stabilitas ekonomi dengan berbagai strategi sangat mendukung usaha berkelanjutan di provinsi Kalimantan Tengah, merupakan salah satu cara untuk melestarikan budaya local dan mempertahankan ketahanan pangan di bidang usaha makanan. Pada bidang ekonomi pembangunan aktivitas ekonomi usaha makanan olahan yang dibudidaya dan dikembangkan perlu adanya inovasi, knowledge sharing dalam pengelolaan sumber daya manusia yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan pada usaha profit, dengan secara efektif dan efisien. Penelitian ini dilakukan pada 350 pelaku usaha makanan hasil olahan, yang bertujuan agar usaha tetap berkesinambungan dengan menerapkan kegiatan inovasi dan knowledge sharing sebagai aktivitas ekonomi untuk pengelolaan sumber daya dan menjaga ketahanan pangan masyarakat dan bisnis lebih baik serta berdampak positif untuk meningkatkan profitabilitas. Hasil penelitian dilakukan secara kuantitatif dan di analisis dengan program SPSS 24.0 menunjukkan bahwa 70,8%, artinya kegiatan inovasi dan knowledge sharing berpengaruh positif dan signifikan mendukung usaha meningkatkan profitabilitas yang berdampak pada keberlanjutan usaha. Implikasi penelitian adalah mengelola sumber daya untuk bersinergi dalam aktivitas ekonomi UKM dalam membantu serta mendukung ketahanan pangan masyarakat di masa pandemic dan usaha dapat berkelanjutan.

Kata Kunci : Aktivitas ekonomi, Inovasi, Knowledge Sharing & Profitabilitas UKM.

PENDAHULUAN

Usaha kecil masyarakat di Kalimantan Tengah yang terdiri dari 13 Kabupaten saat ini merasakan dampak menurunnya jumlah pelanggan yang tentu saja berdampak juga pada pendapatan usaha. Berdasarkan hal ini maka, aktivitas ekonomi dalam kegiatan UKM menuntut kemampuan inovasi agar usaha dapat berkembang dengan bersinergi pada lingkungan usaha yang menciptakan produk yang sesuai kebutuhan pelanggan [1-5]. Bentuk inovasi produk dan aktivitas dalam mengelola penjualan dan pemasaran produk lebih efisien serta efektif, untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dapat menjadi dukungan pelaku usaha dalam menjaga ketahanan pangan [6,7] masyarakat di masa pandemic COVID 19. Dengan kata lain aktivitas ekonomi dan hubungan sesama pelaku UKM produk olahan

dapat mendukung ketahanan pangan masyarakat melalui inovasi produk makanan yang dapat dijangkau (berdasarkan daya beli konsumen) [6-8].

Salah satu contoh produk olahan yang ditawarkan ialah nugget, otak-otak, ikan asin, kerupuk, pepes ikan, dan lainnya, dengan bahan baku ikan sungai di Kalimantan Tengah. Berdasarkan sumber daya bahan baku, produk ini sangat berpotensi besar dalam mendukung ketahanan pangan masyarakat karena harga jual sesuai dan produk di olah higienis dan tahan sampai 30 hari di suhu ruangan. Namun, dalam masa pandemic usaha ini mengalami penurunan pendapatan sebesar 25% perbulan hamper selama kurang lebih 1 tahun ini, Hal tersebut menunjukkan ancaman bagi UKM produk olahan untuk mampu bertahan dan ditambah pula dengan masalah pandemic covid-19



sekarang [7]. Kondisi lingkungan usaha yang terdampak dari segi perekonomian karena pandemic covid-19 saat ini, membutuhkan strategi bisnis seperti pengelolaan sumber daya yang baik, dengan sebagai aktivitas ekonomi untuk mendukung profitabilitas UKM [8,9]. Strategi bisnis dapat diterapkan dalam aktivitas ekonomi tersebut salah satunya ialah inovasi produk, inovasi proses dan inovasi harga jual. Hal ini perlu didukung keahlian pelaku usaha yang bersandar pada pengetahuan dalam pengelolaan sumber daya usaha untuk system kelola manajemen, lingkungan bisnis, kebutuhan masyarakat [6-10].

Aktivitas ekonomi pada kegiatan inovasi dalam penelitian yang diharuskan untuk mengelola sumber daya yang terbatas karena meningkatnya usaha sejenis supaya dapat terus meningkatkan pendapatan [9,11]. Tipe pengelolaan sumber daya yang di manfaatkan secara efektif dan efisien, mampu bersinergi dengan sumber daya manusia untuk menerapkan kegiatan inovasi dan berbagi pengetahuan dapat mempertahankan kelangsungan hidup usaha [12]. Akhir-akhir ini, masalah yang berkaitan dengan pandemic kesehatan menjadi topik hangat yang dapat mengancam usaha, tetapi sebenarnya dari segi strategi bisnis usaha yang terdampak jelas ialah produk yang berhubungan dengan kesehatan masyarakat [6,13]. UKM makanan olahan dituntut untuk memproduksi makanan olahan cepat saji secara higienis dan masa berlaku produk yang tepat. Sehingga, pelaku usaha harus mampu mengelola usaha secara bijak dan cepat dalam mengambil keputusan agar usaha tetap mampu bertahan, walaupun saat situasi penurunan perekonomian masyarakat. Penelitian pentingnya aktivitas ekonomi dalam mendukung usaha dengan berbagi pengetahuan UKM terbukti signifikan positif meningkatkan profitabilitas [8,15]. Sehingga seberapa lama kelangsungan usaha dapat bertahan bisa karena pengetahuan yang didapatkan secara cepat dan tepat dalam pengelolaan manajemen,

lingkungan bisnis dan pengetahuan akan kebutuhan masyarakat.

Berdasarkan fenomena gap dalam penelitian ini memberikan peluang untuk pelaku usaha UKM makanan olahan di Kalimantan Tengah, dapat menerapkan aktivitas ekonomi sebagai lahirnya strategi bisnis dalam mendukung ketahanan pangan masyarakat serta meningkatkan profitabilitas. Berdasarkan observasi dan fenomena, serta kajian empiris maka penelitian ini dilakukan untuk memberikan pandangan akan pentingnya aktivitas ekonomi dan hasil akan berpengaruh pada ketahanan pangan masyarakat serta untuk pelaku UKM produk olahan makanan berbahan dasar ikan dapat meningkatkan profitabilitas usaha melalui kegiatan inovasi dan *knowledge sharing*. Sehingga, tolak akhir penelitian adalah bentuk pengabdian kepada masyarakat yang mendukung ketahanan masyarakat dengan kolaborasi produk UKM yang higienis dan harga jual yang sesuai daya beli masyarakat. Berdasarkan konteksnya implikasi penelitian secara praktis untuk meningkatkan profitabilitas UKM dengan lahirnya strategi bisnis dalam kegiatan inovasi dan *knowledge sharing*.

LANDASAN TEORI

Kebijakan dalam aktivitas ekonomi sangat menuntut kemampuan pelaku usaha dalam mendapatkan informasi dan pengetahuan dalam pengelolaan usaha. Salah satu tata kelola dalam membangun sebuah pola pada strategi bisnis dalam meningkatkan profitabilitas, berdasarkan teori SDL (*Service Dominant Logic*) [10-13,26]. SDL merupakan teori penelitian yang mengarahkan aktifitas dan kegiatan dalam usaha untuk mendapatkan keuntungan dengan penerapan pelayanan dan inovasi. Pada beberapa penelitian menyatakan bahwa teori SDL dalam usaha kecil menengah dapat menjadi dasar untuk memperbaiki system pelayanan, system penjualan serta mensiasati tindakan yang mengarah pada kebijakan untuk mendapatkan keuntungan dengan berdasarkan



pada kebutuhan pasar konsumen [11,18-24,26]. Dalam bidang ekonomi salah satu bentuk aktivitas yang dapat melahirkan strategi bisnis adalah berupa kolaborasi tindakan yang mengarah pada ketahanan pangan masyarakat di bidang perdagangan untuk membantu masyarakat di masa sulitnya perekonomian masa pandemic COVID 19 [18,25]. Beberapa aktivitas ekonomi yang dimaksud dalam menjaga stabilitas ketahanan pangan masyarakat ialah :

Kegiatan Inovasi dalam meningkatkan Profitabilitas

Inovasi adalah kegiatan yang dilakukan dalam merubah bentuk, merubah metode dan kegiatan yang berujung pada arah lebih baiknya suatu produk pada usaha. Beberapa faktor yang mempengaruhi perubahan meliputi lingkungan bisnis, perubahan metode penjualan atau pemasaran produk, majunya teknologi dalam mendapatkan pengetahuan tentang mode, selera konsumen karena factor lain [16,20,25]. Pada perilaku konsumen sisi dari perubahan aktivitas ekonomi seperti kegiatan inovasi memiliki pengaruh positif dan signifikan dalam meningkatkan profitabilitas UKM. Kegiatan inovasi diterapkan sebagai tindakan yang positif dalam membuat keterbaruan produk yang berdasarkan pada kebutuhan konsumen.

Unit bisnis yang mampu menjaga dan mengelola aktivitas ekonomi dari perubahan di lingkungan kerja secara baik dapat mewujudkan usaha berkesinambungan. Dalam hal ini maka perlu adanya kegiatan inovasi sebagai pengembangan dan rancangan produk yang baik dalam mendorong profit usaha di antaranya dipengaruhi oleh budaya, selera konsumen juga daya beli produk. Salah satu sistem dalam upaya unit usaha mendapatkan solusi ialah dengan menekankan aktivitas ekonomi dari kegiatan inovasi [20-23]. Selain sebagai kebijakan perubahan, dapat juga sebagai cara pelaku usaha untuk mensiasati permasalahan ekonomi masyarakat sekarang dengan menjaga ketahanan masyarakat melalui produk-produk makanan olahan yang higienis dan terjangkau menjadi peluang untuk

meningkatkan profitabilitas. Selanjutnya perubahan kebijakan juga diharapkan mampu sebagai pengambilan keputusan terkait kegiatan inovasi produk yang potensial dalam meningkatkan profitabilitas.

Kebijakan dan tindakan dalam aktivitas ekonomi pada kegiatan inovasi merupakan dasar lahirnya strategi bisnis dalam melihat peluang sebagai keuntungan usaha. Upaya dengan kegiatan inovasi menjadi indicator penelitian meliputi inovasi produk, inovasi proses, inovasi penjualan untuk mengurangi penurunan profitabilitas [20,21]. Artinya kegiatan inovasi pada teori SDL menjadi pondasi untuk konsep yang terkait pelayanan dan jasa yang fundamental pada kegiatan ekonomi untuk keberlanjutan usaha. Sehingga pada penelitian ini diadopsi sebagai disiplin ilmu yang membahas secara sistematis kegiatan, model dan metode bisnis untuk meningkatkan profitabilitas dari kebijakan inovasi produk. Berdasarkan kajian empiris dan fenomena, maka penelitian ini mengajukan hipotesis:

H1: Kegiatan Inovasi yang baik signifikan positif meningkatkan Profitabilitas UKM.

Knowledge Sharing meningkatkan Profitabilitas

Pengetahuan adalah informasi yang didapatkan secara langsung, logis, intelektual untuk memampuni kemampuan kreatifitas SDM untuk melakukan perubahan sehingga menghasilkan pikiran, metode maupun system tata kelola manajemen sebagai aktivitas ekonomi seperti ide baru untuk meningkatkan profit usaha [5,15,19]. Pada umumnya struktur pada strategi bisnis di dapatkan dari sekumpulan pengetahuan yang dihasilkan dalam melahirkan aktifitas ekonomi. Pada penelitian ini aktivitas ekonomi yang berkaitan dengan pengetahuan adalah kemampuan saling berbagi pengetahuan mengenai pengelolaan manajemen, perubahan di lingkungan bisnis dan perubahan metode pembelajaran/pemasaran yang diminati konsumen saat ini, berdampak positif untuk profitabilitas usaha [24,26].



Berbagi pengetahuan (*knowledge sharing*) adalah cara yang pada umumnya cepat mendapatkan informasi untuk tanggap menghadapi tantangan bisnis ketika terjadinya perubahan lingkungan bisnis tidak terduga seperti ketika masa pandemi COVID-19. Kebijakan dalam mengambil tindakan aktivitas ekonomi akan lebih mampu mengelola usaha secara berkesinambungan. Pengetahuan dan pemikiran kreatif dalam mengelola usaha yang bersandar pada kebutuhan konsumen sangat relevan untuk menghadapi tantangan dan mengidentifikasi masalah dalam pengambilan keputusan [14-17]. Disiplin dalam aktivitas ekonomi dan pengelolaan sumber daya manusia dan sumber daya bahan baku sangat erat dengan proses-proses perubahan yang baik dengan pengetahuan yang diterima dari berbagai pihak untuk menghadapi tuntutan perubahan lingkungan bisnis. Dengan demikian usaha yang mampu bertahan dan berkembang, mampu menerapkan kerjasama dalam hal berbagi pengetahuan, berarti memiliki pendekatan pertumbuhan ekonomi untuk meningkatkan profitabilitas dengan pengelolaan manajemen, mengikuti perubahan lingkungan bisnis.

Kondisi aktivitas ekonomi pada sentra UKM menunjukkan bahwa secara implisit menjadi komponen utama sebagai perilaku positif mendapatkan pengetahuan dan informasi untuk menciptakan *value added*. Hal ini berarti aktivitas ekonomi dengan menerapkan berbagi pengetahuan sebagai proses saling bertukarnya pengetahuan yang dimiliki baik pengetahuan tacit, maupun eksplisit untuk melakukan perubahan yang positif dalam meningkatkan profitabilitas usaha. Berdasarkan kajian empiris dan fenomena, maka penelitian ini mengajukan hipotesis:

H2 : *Knowledge Sharing* signifikan positif meningkatkan profitabilitas UKM.

Ketahanan Pangan Usaha Dan Hubungannya Pada Masyarakat

Situasi yang menuntut masyarakat dapat bertahan ketika terjadinya masa sulit yang datang, membawa dampak pada perilaku konsumen dalam memilih pasokan. Ketika kondisi ketahanan pangan menjadi pokok pikiran yang mempengaruhi daya beli konsumen, maka dibutuhkan kebijakan pelaku UKM olahan makanan untuk menerapkan ini sebagai peluang usaha untuk membuat perubahan usaha yang mudah, cepat, dan berkualitas [3]. Kebijakan ini diperlukan pada aktivitas ekonomi untuk meningkatkan kemandirian pangan UKM dan berujung pada ketahanan pembelinya yaitu masyarakat. Konsep pangan menurut Undang-undang nomor 7 tahun 1996 adalah segala sesuatu yang bersal dari hayati dan air, baik yang diolah maupun yang tidak diolah, yang diperuntukkan sebagai makanan dan minuman yang dikonsumsi manusia, termasuk bahan tambahan pangan, bahan baku pangan dan bahan lain yang digunakan dalam proses penyiapan, pengolahan dan atau pembuatan makanan atau minuman [8].

Ketersediaan bahan pangan mencakup aspek kecukupan jumlah pangan dan terjaminnya mutu produk yang dijual oleh pelaku UKM. Dalam konteks penelitian ini aktivitas ekonomi dari kegiatan inovasi dan *knowledge sharing* menjadi indikasi tingkat pemerataan hasil produk makanan olahan yang dilakukan UKM untuk meningkatkan kesejahteraan UKM dengan meningkatnya profitabilitas. Selain itu, ketahanan pangan dimasa pandemi COVID 19 sangat sensitive dengan daya beli sehingga pelaku UKM dituntut terus menerus meluncurkan produk yang berdaya guna dan dapat dipercaya masyarakat, terlebih mengarah pada sisi konsumsi masyarakat ketika masa sulit perekonomian [20]. Maka dari itu untuk menentukan higienis, kualitas dan menghasilkan produk yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen maka diperlukan system



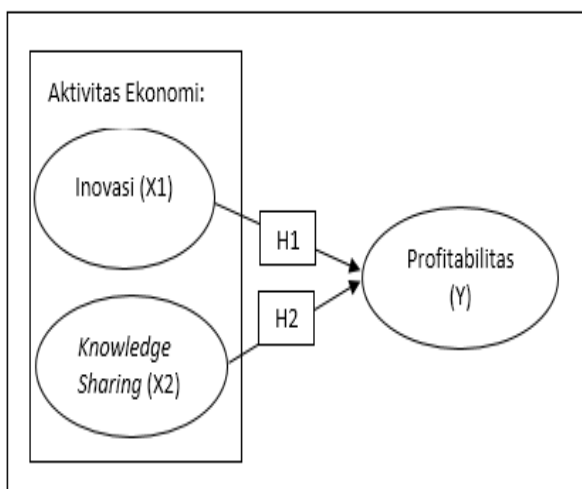
kemerataan dari aktivitas ekonomi untuk melahirkan strategi bisnis untuk meningkatkan profitabilitas UKM olahan makanan berbahan dasar ikan sungai di Kalimantan Tengah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan hipotesis yang bertujuan untuk mengukur seberapa besar pengaruh aktivitas ekonomi pada kegiatan inovasi dan *knowledge sharing* berdasarkan kuesioner yang disebarkan langsung pada pelaku UKM produk makanan olahan ikan sungai sebanyak 350 pelaku usaha di Kalimantan Tengah. Dalam penelitian kuantitatif pengumpulan data, penafsiran data dan penarikan kesimpulan dilakukan dengan aplikasi SPSS 24.0. Instrument penelitian sebelumnya diuji validitas dan reliabilitas untuk menguji keabsahan kuesioner yang dipakai dalam penelitian. Teknik analisis dari tabulasi hasil dengan ukuran skala *likert* skala 1 sampai 5, untuk mendeskripsikan sangat tidak setuju sampai sangat setuju untuk mengurangi data yang bias [3,9,20].

Teknik penelitian ini ialah regresi sederhana mengukur aktivitas ekonomi kegiatan inovasi sebagai X1 dan *knowledge sharing* sebagai X2 terhadap profitabilitas sebagai endogen. Regresi dilakukan untuk mendeskripsikan hubungan sebab akibat variabel X dan Y, berdasarkan kerangka pikir sebagai berikut :

Gambar 1. Kerangka berpikir



Adapun rumusan dalam regresi linier sederhananya ialah :

$$Y = a \text{ (konstanta)} + b_1 X_1 \text{ (Inovasi)} + b_2 X_2 \text{ (Knowledge Sharing)} + \text{error}$$

Keterangan :

Y = Profitabilitas usaha

X1 = Kegiatan Inovasi signifikan dan positif meningkatkan Profitabilitas UKM

X2 = *Knowledge Sharing* signifikan dan positif meningkatkan Profitabilitas UKM

b = koefisien regresi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian dilakukan pada 350 pelaku UKM makanan olahan ikan sungai di Provinsi Kalimantan Tengah. Sebelum dilakukan analisis data terhadap hasil kuesioner, dilakukan uji instrument terhadap 30 responden yang hasilnya validitas $r\text{-hitung}$ $0,815 > 0,30$ dinyatakan valid dan Alpha Cronbach $0,713 > 0,50$ dinyatakan reliabel. Berikutnya kuesioner dari 350 responden, dapat dianalisis dan hasil analisa data tampak dari tabel 1 bahwa pengaruh X1 (inovasi) dan X2 (*knowledge sharing*) terhadap Y (profitabilitas) berpengaruh signifikan sebesar *adjusted r square* yaitu 0,708 dalam koefisien determinasi hasil dalam persen adalah 70,8%. Hasil ini menyatakan bahwa inovasi (X1) dan *knowledge sharing* (X2) berpengaruh positif dan memiliki peran penting untuk meningkatkan profitabilitas usaha. Penelitian ini menjadi acuan bagi pelaku usaha bahwa semakin baik kegiatan inovasi dan *knowledge sharing* dalam mengelola aktivitas ekonomi maka akan semakin berdampak positif dapat meningkatkan profitabilitas.

Tabel 1. Output regresi nilai R Square

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.892 ^a	.813	.708	.316

a. Predictors: (Constant), X1, X2

Sumber : Data diolah (2021)



Pengujian selanjutnya dilakukan dengan uji t atau uji analisis secara parsial dalam uji hubungan variabel X masing-masing terhadap Y. Berdasarkan uji data pada tabel 2, data menunjukkan bahwa hipotesis 1 (H1) variabel kegiatan inovasi memiliki hubungan yang signifikan dan positif dapat meningkatkan profitabilitas (terhadap Y) sebesar t-hitung $5,112 > 0,675$ t-tabel dengan signifikan $0,00 < 0,05$. Semakin baiknya kegiatan inovasi maka akan dapat meningkatkan profitabilitas usaha kerajinan rotan.

Tabel 2. Output uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.101	.013		1.039	.000
Inovasi (X1)	.341	.022	.459	4.317	.000
Knowledge Sharing (X2)	.272	.034	.317	3.788	.001

a. Predictors: (Constant), X1, X2

Sumber : Data diolah (2021)

Selanjutnya hasil untuk H2 adalah t-hitung $3,788 > t\text{-tabel } 0,675$ dengan signifikan $0,01 < 0,05$ yang artinya hipotesis 2, variabel *knowledge sharing* yang saling menguatkan dalam berbagi pengetahuan untuk pengelolaan usaha signifikan positif meningkatkan profitabilitas. Semakin baik *knowledge sharing* maka akan berdampak signifikan positif meningkatkan profitabilitas (pendapatan, penjualan dan asset) [14-19]. Berdasarkan hasil menunjukkan bahwa kegiatan inovasi dan *knowledge sharing* sangat berperan penting untuk dilakukan pelaku usaha untuk bertahan ditengah masa pandemic yang mengakibatkan menurunnya perekonomian masyarakat. Selanjutnya dilakukan uji f yang secara eksplisit untuk melihat keterkaitan peran penting kedua variable eksogen dalam meningkatkan variable endogen secara bersama. Berikut hasilnya:

Tabel 3. Output uji F

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	415.079	2	24.331	18.031	.000 ^b
Residual	22.633	348	.102		
Total	437.712	350			

a. Dependent Variable: Profitabilitas

b. Predictors: (Constant), Inovasi , Knowledge Sharing

Sumber : Data diolah

Data yang ditunjukkan tabel 3, tampak hasil diperoleh f-hitung sebesar 18.031 dengan nilai signifikan 0.00^b yang menunjukkan bahwa ada hubungan linier antara kegiatan inovasi (X1) dan *knowledge sharing* (X2) terhadap Profitabilitas (Y). Hasil ini kemudian kembali dicek berdasarkan dari hasil f-tabel untuk responden 350 sampel, hasilnya f-hitung sebesar $18,031 > 3,89$ f-tabel artinya signifikan positif, sehingga variabel X1 dan X2 dapat meningkatkan profitabilitas. Peran penting X1 dan X2 menjadi titik ukur yang baik dan signifikan dalam meningkatkan pendapatan, penjualan dan asset usaha dalam indikator profitabilitas. Aktivitas ekonomi dalam meningkatkan profitabilitas dapat menjadi cerminan ketahanan pangan UKM dan memenuhi kebutuhan pasar ketika masa pandemic dimana masyarakat sangat berhati-hati dalam melakukan pembelanjaan makanan sentra industry. Dengan demikian, membantu ketahanan pangan dengan kegiatan ekonomi dari kreatifitas pelaku usaha untuk menciptakan produk yang sesuai kebutuhan masyarakat dan selalu mencari serta berbagi pengetahuan untuk saling mendukung UKM.

Hasil penelitian ini menunjukkan dalam meningkatkan UKM produk makanan olahan sangat penting melakukan kebijakan dan tindakan yang bersinergi dengan lingkungan bisnis. Selain dari pada itu aktivitas ekonomi saat ini dituntut sensitive dengan daya beli masyarakat pada bidang pangan rumah tangganya. Sehingga, produk yang dihasilkan harus memenuhi standar/harapan masyarakat umum seperti higienis, tahan lama dan menjaga kebersihannya [17-19,24,25]. Berdasarkan hasil ini menunjukkan bahwa teori SDL sangat berperan sebagai pondasi usaha untuk selalu



memberikan pelayanan yang baik pada konsumen dilihat dari sisi penciptaan produk. Selanjutnya hasil membuktikan bahwa variabel penelitian X1 dan X2 dalam penelitian ini merupakan bentuk aktivitas ekonomi dengan kegiatan inovasi dapat diterapkan dan seberapa besar perubahan dengan proses penerapan *knowledge sharing* untuk meningkatkan profitabilitas. Pada penelitian hasil dari variabel X1 (inovasi) dapat signifikan positif meningkatkan profitabilitas di UKM lebih besar dari X2. Namun, hal ini tidak merubah pentingnya variabel X2 (*knowledge sharing*) untuk meningkatkan profitabilitas. Sehingga secara praktis hal ini dapat diterapkan pada UKM produk makanan olahan ikan sungai di Kalimantan Tengah.

PENUTUP

Kesimpulan

Pesatnya perubahan lingkungan usaha terlebih di masa pandemic COVID 19, menciptakan persaingan yang tinggi untuk mendapatkan perhatian dan minat beli masyarakat. Beberapa komponen yang menjadi peran penting untuk diupayakan meningkatkan profitabilitas, berhubungan ketahanan pangan ialah usaha kecil menengah produk makanan olahan ikan sungai di Provinsi Kalimantan Tengah. Secara garis besar aktivitas ekonomi dituntut dapat mengikuti perubahan secara cepat, tepat dan berdaya guna sangat memiliki peran penting berdasarkan hasil penelitian untuk meningkatkan profitabilitas. Pada umumnya kegiatan inovasi dapat dilakukan apabila pelaku usaha dapat secara kreatif dan inovatif dalam mendapatkan perhatian khusus masyarakat. Untuk mensiasati masalah ini maka aktivitas ekonomi (Kegiatan inovasi dan berbagi pengetahuan) menjadi strategi penting untuk mempertahankan unit usaha yang berdampak pada profitabilitas penjualan, pendapatan dan asset bertahan, walaupun perekonomian masyarakat saat ini terdampak. Sebab kegiatan yang mengarah pada efektivitas dan efisiensi SDM pada masa saat ini, membutuhkan kepastian pengelolaan usaha

yang terus menerus secara konsisten dalam proses perubahan yang dapat mengikuti lingkungan usaha.

Aktivitas ekonomi dalam memenuhi kebutuhan masyarakat ketika menurunnya perekonomian dapat menjadi peluang bisnis dengan kegiatan inovasi menjadi strategi usaha untuk keberlanjutan dengan menerapkan proses yang memiliki rancangan sistem manajemen dengan inovatif. Hal ini selanjutnya dengan menerapkan berbagi pengetahuan pada usaha dapat memberikan pengaruh besar pada profitabilitas melalui pengetahuan yang membentuk perubahan dan kreatifitas serta ide, metode positif. Perubahan dalam kegiatan inovasi dimaksud ialah inovasi yang mengacu pada produk, proses dan inovasi penjualan/pemasaran. Sedangkan dalam *knowledge sharing* faktor yang dapat mendukung produktivitas kerja menjadi lebih baik, karena indikatornya yaitu pengelolaan manajemen, bersinergi dengan informasi dari lingkungan bisnis dan berbagi pengetahuan mengenai kebutuhan masyarakat. Sehingga kegiatan inovasi dan *knowledge sharing* memiliki peran penting untuk dapat meningkatkan profitabilitas UKM di Provinsi Kalimantan Tengah. Penelitian ini masih menggunakan alat analisis sederhana dan untuk penelitian selanjutnya dapat diadopsi variabel dalam aktivitas ekonomi untuk usaha berkelanjutan yang dianalisis secara SEM PLS/SEM AMOS, sehingga hasil dapat lebih banyak memperkaya bidang penelitian usaha kecil masyarakat di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Darung, F., & Kristinae, V. (2020). Arsitektur Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ukm Makanan Kecil Pada Masa Covid-19 Di Kalimantan Tengah. *MEDIA BINA ILMIAH*, 15(1), 3815-3822.
- [2] Negara, D. J., & Kristinae, V. (2019). Pengaruh Teknologi dan Inovasi dalam Persaingan Traditional Food di Kalimantan



- Tengah. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Dewantara (JMD)*, 2(1), 45-52.
- [3] Resmi, G. G. (2015). Membangun Ketahanan Pangan Melalui Penguatan UMKM Berbasis Pangan Lokal.
- [4] Perdana, A. T., Widiawati, D., Wardyaningrum, D., & Syariful, S. (2019, December). SOSIALISASI DAN EDUKASI LABEL PANGAN PADA PEDAGANG ANGGOTA PAGUYUBAN USAHA KECIL MENENGAH (UKM) RADEN PATAH. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*.
- [5] Wahyuni, N. M. (2019). Efek kompetensi menghasilkan pengetahuan sebagai mediasi pengaruh orientasi pasar terhadap inovasi UKM tekstil di Bali. *Matrik: Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, 119-132.
- [6] Ramadaniati, F., & Lestari, D. (2020). Pengaruh inovasi pemasaran dan inovasi produk terhadap kinerja pemasaran syariah (studi empiris pada ukm amplang di Samarinda). *Jurnal Ilmu Ekonomi Mulawarman (JIEM)*, 4(4).
- [7] Putri, M. A. L., Yasa, N. N. K., & Giantari, I. K. (2018). Peran Inovasi Produk Memediasi Orientasi Pasar Terhadap Kinerja UKM Kerajinan Endek Di Kabupaten Klungkung. *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*, 1(4), 522-534.
- [8] Irawan, A. H., Erawati, M., & Hadi, S. (2019). The Analysis of Determinant Factors on Economic Growth and Work Opportunities in Central Kalimantan Province. *International Management Journal January-June 2019*, 17.
- [9] Kristinae, V., Wardana, I., Giantari, I., & Rahyuda, A. (2020). The role of powerful business strategy on value innovation capabilities to improve marketing performance during the COVID-19 pandemic. *Uncertain Supply Chain Management*, 8(4), 675-684.
- [10] Christa, U., & Kristinae, V. (2021). The effect of product innovation on business performance during COVID 19 pandemic. *Uncertain Supply Chain Management*, 9(1), 151-158.
- [11] Peridawaty, P., & Kristinae, V. (2020). Peran Penting Lingkungan Kerja Dan Manajemen Inovasi Meningkatkan Profitabilitas Usaha Kerajinan Rotan Di Kalimantan Tengah. *MEDIA BINA ILMIAH*, 15(3), 4145-4152.
- [12] Peridawaty, P., Toendan, R., & Wenthe, I. (2021). The effects of entrepreneurial orientation and organizational learning on marketing capability in supply chain management. *Uncertain Supply Chain Management*, 9(1), 21-30.
- [13] Kalil, K., & Aenurohman, E. A. (2020). DAMPAK KREATIVITAS DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA UKM DI KOTA SEMARANG. *Jurnal Penelitian Humaniora*, 21(1), 69-77.
- [14] Alliyah, S., & Nurhidayati, A. (2019). Pengaruh Knowledge Sharing terhadap Kinerja Bisnis Melalui Inovasi. *RESEARCH FAIR UNISRI*, 3(1).
- [15] Setini, M., Yasa, N. N. K., Gede Supartha, I. W., Ketut Giantari, I., & Rajiani, I. (2020). The passway of women entrepreneurship: Starting from social capital with open innovation, through to knowledge sharing and innovative performance. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(2), 25.
- [16] Ushud, A. A. A., Novita, I., & Subandi, S. (2020). PELATIHAN PEMASARAN EKSPOR MELALUI INTERNET BAGI UKM DI KALIMANTAN SELATAN. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 184-189.
- [17] Utami, Y., Rofik, M., Cahyaningtyas, N. W., & Darminto, D. P. (2020, July). Impact



- of Knowledge Sharing and Innovation on Small Business Performance. In *Conference on Complex, Intelligent, and Software Intensive Systems* (pp. 408-411). Springer, Cham.
- [18] Kristinae, V., & Sahay, M. (2019). Pengaruh social media, learning orientation dan market orientation terhadap marketing capabilities UKM kerupuk ikan saluang di Kalimantan Tengah. *Media Bina Ilmiah*, 14(2), 1959-1966.
- [19] Riana, I. G. (2020). Creating performance through innovations influenced by knowledge sharing and absorption capacity at the Bali weaving industry association. *Research Journal of Textile and Apparel*.
- [20] Isa, M. (2020). Strategi Penguatan Dayang Saing UKM dalam Meningkatkan Ketahanan Pangan di Daerah Rawan Banjir. *Proceeding of The URECOL*, 270-278.
- [21] Fitriany, F., Brasit, N., Nursyamsi, I., & Kadir, N. (2020). The Influence of Entrepreneur Insight, Market Orientation, Knowledge-Sharing Capabilities, on the Performance and Competitiveness of SMEs in Makassar Indonesia. *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding*, 7(7), 392-411.
- [22] Nahan, N., & Kristinae, V. (2020). PENGARUH PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN DALAM Mendukung Kinerja Bisnis Online Mahasiswa FEB UPR Di Kalimantan Tengah. *MEDIA BINA ILMIAH*, 15(5), 4529-4536.
- [23] Laraswati, L. (2020). *Pengaruh Luasnya Kreativitas Bersama Terhadap Kinerja Inovasi Melalui Inovasi Produk Dan Berbagi Pengetahuan Sebagai Variabel Mediasi "Studi Kasus Pada UKM Kerajinan Perak Di Daerah Kotagede Yogyakarta"* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Indonesia).
- [24] Laily, N., & Ernawati, D. P. (2020). The Effect of Knowledge Sharing and Innovation Behavior on The Performance of Batik Entrepreneurs. *Jurnal Manajemen*, 24(2), 194-209.
- [25] Karuehni, I., & Peridawaty, P. (2020). Manajemen Strategik dengan Orientasi Pasar dan Orientasi Belajar pada Kinerja Inovasi Rumah Batik Bahalap. *Jurnal REKOMEN (Riset Ekonomi Manajemen)*, 3(2), 156-165.
- [26] Vargo, S. L., Lusch, R. F., & Koskela-Huotari, K. (Eds.). (2018). *The SAGE handbook of service-dominant logic*. Sage.



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN