

Peningkatan Daya Saing UMKM Kuliner di Bumi Sebalu Melalui Metode ScorePlus

DOI: <https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v6i2.2385>

Rissa Ayustia^{1*}, Jones Parlindungan Nadapdap², Eligia Monixa Salfarini³

^{1,2,3} Institut Shanti Bhuana
Jalan Bukit Karmel Sebopet No.1, Suka Bangun, Bengkayang, Bengkayang Regency, West Kalimantan 79211

*Email Korespondensi: ayustia.rissa@shantibhuana.ac.id

Abstract - This community service activity aims to increase competitiveness through increased performance in culinary Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) Dapoer Tela Bumi Sebalu. Culinary MSMEs in the region, especially in Bumi Sebalu Bengkayang, face various challenges, including intense business competition and limited access to a wider market. The method applied in this service is SCORE PLUS, a holistic approach designed to improve the performance and competitiveness of a business or organization. This approach includes four main components (Strategy, Finance, Operations, Supply Chain) which are analyzed in a broader context through the application of two additional elements (Ecosystem and Business Environment). Through a series of training, mentoring and consulting, these culinary MSMEs are given new knowledge and skills to optimize their business operations and strategies. In addition, they are also invited to take advantage of information technology and digital marketing in order to expand market reach and reach potential consumers more effectively. The evaluation results show that the application of the SCORE PLUS method has succeeded in increasing the performance of Dapoer Tela's Culinary MSMEs by as much as 25%, of which they have experienced an increase in the number of customers and feel more confident in managing their business.

Keywords: Competitiveness, Bumi Sebalu. MSMEs, SCORE PLUS.

Abstrak - Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing melalui peningkatan kinerja pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kuliner Dapoer Tela Bumi Sebalu. UMKM kuliner di daerah, khususnya di Bumi Sebalu Bengkayang menghadapi berbagai tantangan, termasuk persaingan bisnis yang ketat dan keterbatasan akses terhadap pasar yang lebih luas. Metode yang diterapkan dalam pengabdian ini adalah SCORE PLUS, sebuah pendekatan holistik yang dirancang untuk meningkatkan kinerja dan daya saing usaha atau organisasi. Pendekatan ini mencakup empat komponen utama (Strategi, Keuangan, Operasional, Rantai Pasok) yang dianalisis dalam konteks yang lebih luas melalui penerapan dua elemen tambahan (Ekosistem dan Lingkungan Usaha). Melalui serangkaian pelatihan, pendampingan, dan konsultasi, UMKM kuliner ini diberikan pengetahuan dan keterampilan baru untuk mengoptimalkan operasional dan strategi bisnisnya. Selain itu, juga diajak untuk memanfaatkan teknologi informasi dan pemasaran digital guna memperluas jangkauan pasar dan menjangkau konsumen potensial secara lebih efektif. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa penerapan metode SCORE PLUS berhasil meningkatkan kinerja UMKM kuliner Dapoer Tela yakni sebanyak 25% yang di antaranya mengalami peningkatan dari sisi jumlah pelanggan dan merasa lebih percaya diri dalam mengelola bisnisnya.

Kata Kunci: Daya Saing, Bumi Sebalu, UMKM, SCORE PLUS.

I. PENDAHULUAN

Perkembangan Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia sangat signifikan. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) dalam laporannya, ASEAN Investment Report 2022 yang diterbitkan Oktober 2022 menyebutkan, pelaku UMKM tercatat sebanyak 65,46 juta pelaku UMKM, berkontribusi sebesar 60,3 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan mampu menyerap 97 persen tenaga kerja di Indonesia. (Porsi Kredit Diperbesar, Sektor UMKM Segera Naik Kelas, 2022-12-6). UMKM memiliki peran dapat menyediakan jaring pengaman untuk menjalankan kegiatan ekonomi khususnya bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

Pada saat krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia beberapa tahun lalu, banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi hingga berhenti aktifitas. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mampu survive menghadapi krisis tersebut. Dalam mempercepat proses pemulihan kegiatan ekonomi akibat krisis, Pemerintah gencar melaksanakan pengembangandan perbaikan di berbagai sektor perekonomian, di mana salah satu faktor strategis yang menjadi perhatian adalah sektor UMKM (AGFA, 2015). Menurut Barney (2009) Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia sangat strategis dalam rangka peningkatan perekonomian. Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki arti yang begitu penting bagi suatu daerah terutama sebagai salah satu penggerak pertumbuhanekonomi daerah. Kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu cara agar produk kreatif daerah dapat dikenal dan memberikan peluang bisnis bagi pelaku usaha di daerah. Kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang direncanakan baik oleh pemerintah, swasta dan pelakunya usaha perorangan (Abdul Halim, 2020).

Sebagai tulang punggung ekonomi nasional, sektor UMKMmemberikan kontribusi dalam pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja dan penyerapan tenaga kerja, pembentuk produk domestik bruto (PDB), serta sumber ekspor nonmigas. UMKM juga memiliki fungsi sosial sebagai penyedia jaring pengaman, terutama bagi masyarakat berpendapatan rendah supaya dapat menjalankan kegiatan ekonomi produktif. Hal ini terlihat ketangguhan UMKM telah terbukti sebagai jaring pengaman perekonomian di saat perusahaan besar banyak yang gulung tikar pada saat krisis ekonomi melanda Indonesia. Bahkan UMKM mampu memberikan sumbangan dalam penyembuhan perekonomian nasional (National Economic Recovery). Keberadaan UMKM yang tersebar luasdi seluruh penjuru menjadi penopang produksi nasional sekaligus sumber pendapatan dan kesejahteraan sebagian besar masyarakat, khususnya untuk di daerah Kabupaten Bengkayang, Kalimantan Barat..

Saat ini banyak UMKM yang bermunculan di daerah Bengkayang dan kerap menjadi andalan bagi sebagian besar masyarakat sampai saat ini. Bahkan, tak sedikit masyarakat yang menggantungkan hidupnya dengan mengandalkan UMKM, yang tentunya menjajakan produk yang beraneka ragam pula. Salah satunya adalah UKM Dapoer Tela yang dijalankan oleh Ibu Verawati. Awalnya ibu Verawati hobi membuat kue untuk keluarganya dan untuk hantaran ke kerabat jika ada acara syukuran atau sekedar berkunjung, tetapi Ibu Verawati mendapatkan respon yang positif sehingga ibu Verawatiberniat untuk mendalami hobinya dan akhirnya ibu Verawati mulai mengikuti kursus pembuatan kue. Setelah kursus, Ibu Verawati mulai mencoba sendiri beberapa resep hasil kursusnya sampai berhasil dan ketika resep itu berhasil Ibu Verawati mulai menawarkan makanannya tersebut ke beberapa kolega dan ternyata mendapatkantestimony yang di luar dugaan. Beberapa koleganya tersebut merekomendasikan kepadateman-teman bahkan ke sanak saudara mereka sehingga Ibu Verawati memiliki ide untuk memulai bisnis kue seperti kue lapis dan beberapa jajanan pasar lainnya. Pemasaran yang

dilakukan sejak tahun 2015 hingga sekarang masih sangat sederhana yakni masih dari mulut ke mulut.

Ibu Verawati juga menjalankan usahanya hanya seorang diri. Selain itu, Saat ini usaha yang dijalankan oleh Ibu Verawati masih menyatu dengan rumah pribadi. Ini juga yang membuat pertimbangan Ibu Verawati dalam merekrut tenaga kerja. Tempat produksi Dapoer Tela berada di lantai 1 (satu) sedangkan lantai 2 (dua) digunakan untuk tempat tinggal, masih ada barang-barang pribadi milik keluarganya yang juga berada di lantai yang sama tempat produksi. Dari sisi legal dokumennya, saat ini Dapoer Tela hanya mempunyai NIB dan NPWP badan. Ibu Verawati berencana akan memfokuskan diri untuk menjalani bisnis dalam bidang kuliner. Pembuatan kuliner berupa makanan dan minuman dilakukan melalui cara-cara tradisional dengan berbasis pada kearifan lokal.

Ibu Verawati mempunyai ide bisnis yaitu pembuatan kue lapis cempedak dan *cake* batik motif suku Dayak Bekati' karena belum ada usaha yang dapat dijadikan icon atau makanan khas sebagai buah tangan atau oleh-oleh dari Kabupaten Bengkayang. Saat ini hanya ada oleh-oleh dari Kabupaten Bengkayang berupa kripik singkong saja tetapi oleh-oleh tersebut tidak melambangkan budaya kabupaten Bengkayang. Suka duka banyak dialami oleh Ibu Verawati dalam menjalankan usaha Dapoer Tela apalagi saat ini dalam kondisi pandemic Covid 19 sangat berdampak sekali terhadap penjualan Dapoer Tela. Konsumen lebih mengutamakan kebutuhan pokok daripada membeli cemilan sehingga pendapatan Dapoer Tela mengalami penurunan. Berdasarkan hal tersebut, pada saat ini Dapoer Tela hanya memproduksi kue lapis atau *cake* batik sesuai dengan pesanan pelanggan sehingga etalase yang ada beralih fungsi menjadi tempat penyimpanan kardus atau toples kue.

Ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UKM Dapoer Tela saat ini yaitu: *Pertama*, Sertifikasi halal MUI. Lahirnya Undang-Undang Nomor 33, 2014 tentang Jaminan Produk Halal (UUJPH) sesungguhnya semakin mempertegas betapa mendesaknya persoalan halal-haram dalam rantai produksi dari pelaku usaha hingga sampai di tangan konsumen dan dikonsumsi oleh konsumen, dimana terdapat pula peran pihak perantara seperti distributor, subdistributor, grosir, maupun pengecer sebelum sampai ke tangan konsumen akhir. Menurut (Sholeh, 2015) Pemberlakuan UUJPH bertujuan agar pihak konsumen (masyarakat luas) mendapatkan kepastian hukum terhadap produk makanan dan barang konsumsi lainnya. Jaminan produk halal untuk setiap produk juga dapat memberikan manfaat bagi perusahaan, mengingat produk yang bersertifikat halal akan lebih dipilih dan digemari konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan. Hal ini bukan saja diminati oleh muslim tetapi juga masyarakat non muslim, karena masyarakat non muslim beranggapan bahwa produk halal terbukti berkualitas dan sangat baik untuk kesehatan tubuh manusia (Charity, Maret 2017). Berdasarkan hal tersebut, Dapoer Tela akan melakukan sertifikasi halal MUI.

Kedua, Masalah dari segi manajemen usaha yaitu yang sering dikenal dengan singkatan 5S (bahasa Jepang: Seiri, Seiton, Seiso, Seiketsu, dan Shitsuke. Dalam bahasa Indonesia diterjemkan dengan: Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, dan Rajin) dan Tata Letak. Saat ini usaha yang dijalankan oleh Ibu Verawati masih menyatu dengan rumah pribadi dimana dapur produksi berada di lantai 1 dimana penataan barang-barang produksi jadi satu dengan ruang produksi dan pengemasan serta belum adanya ruang khusus untuk cuci peralatan kotor (bekas proses produksi). Ini juga yang membuat pertimbangan Ibu Verawati dalam merekrut tenaga kerja. Berikut ini beberapa foto tempat produksi Dapoer Tela.



Gambar 1. Tempat untuk melakukan pengepakan



Gambar 2. Etalase

Keterbatasan SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek entrepreneurship, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, engineering design, quality control, organisasi bisnis, akuntansi, data processing, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Begitu halnya juga dirasakan oleh Ibu Verawati dimana beliau saat ini menjalankan usahanya hanya seorang diri.

Permasalahan *ketiga* ialah kemasan produk. Persoalan kemasan produk masih menjadi salah satu kendala terbesar bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan skala bisnisnya di Indonesia. Begitu halnya yang dialami oleh Ibu Verawati lebih memfokuskan diri dalam proses produksi tanpa diimbangi oleh kemasan produk. Pelaku usaha menggunakan label kemasan yang berwujud potongan kertas HVS putih yang dimasukkan di dalam plastik. Warna kertas putih tersebut juga sudah buram dan tidak jelas karena hasil fotokopi yang diulang-ulang. UKM Dapoer Tela mengemas produk yang dihasilkan menggunakan plastik kemasan biasa untuk ukuran kecil yang ‘dikunci’ menggunakan stapler dan jika ada kue yang dalam ukuran besar maka hanya menggunakan kardus tipis yang dapat dijumpai di pasar tradisional. Cara konvensional ini dapat menyebabkan produk yang dihasilkan menjadi gampang terkena udara yang masuk melalui celah-celah lipatan plastik. Kondisi ini bisa membuat produk yang dihasilkan menjadi lembab dan terkadang bentuknya rusak atau bahkan hancur pada saat pengiriman produk. Padahal produk UKM Dapoer Telaini sesungguhnya memiliki prospek dan peluang yang baik. Berdasarkan kondisi itu bisa dikatakan bahwa UKM kurang memiliki daya saing yang tinggi dan bagus dalam peningkatan usaha supaya menjadi lebih berkembang dan maju dengan pesat.

Permasalahan *keempat* ialah dampak adanya pandemic covid-19. Sejak Covid-19 ditetapkan berstatus pandemi, ada banyak sektor ekonomi domestik dan global yang

terpengaruhi. Dampak pandemi paling terasa terjadi pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Begitu juga yang dirasakan oleh Ibu Verawati, Kondisi usaha belum mengalami perubahan berarti, apalagi dengan adanya pandemi Covid-19 menyebabkan usahanya saat ini mengalami penurunan omzet akibat terjadinya penurunan daya beli konsumennya. Rata-rata konsumennya mengeluhkan karena pendapatan di saat covid-19 menurun drastis sehingga para konsumennya tersebut saat ini mengutamakan untuk membeli kebutuhan pokok dulu.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan daya saing UMKM melalui peningkatan kinerja pada usaha kuliner Dapoer Tela Bumi Sebalu. Dengan metode SCORE PLUS yang digunakan diharapkan UMKM ini dapat berkembang lebih baik dan memberikan efek yang positif bagi lingkungan sekitar serta mengangkat makanan lokal menjadimakanan yang berkelas dan menjadi makanan khas yang dapat dijadikan oleh-oleh untuk wisatawan yang berkunjung ke daerah Bengkayang, Kalimantan Barat.

II. METODE PELAKSANAAN

Metode SCORE PLUS adalah sebuah pendekatan holistik yang dirancang untuk meningkatkan kinerja dan daya saing usaha. Pendekatan ini mencakup empat komponen utama (Strategi, Keuangan, Operasional, Rantai Pasok) yang dianalisis dalam konteks yang lebih luas melalui penerapan dua elemen tambahan (Ekosistem dan Lingkungan Usaha). SCORE itu sendiri merupakan singkatan dari *Supply-Chain Operations Reference* yakni suatu model yang dikembangkan oleh *Supply Chain Council* (SCC). Model SCORE digunakan untuk mengukur dan meningkatkan kinerja total rantai pasokan perusahaan.

Elemen utama metode SCORE PLUS adalah: a) Strategi: Membahas perencanaan dan pengembangan strategi untuk mencapai tujuan bisnis secara efektif. b) Keuangan: Menganalisis dan mengoptimalkan kinerja keuangan usaha, termasuk efisiensi pengelolaan sumber daya keuangan. c) Operasional: Menilai dan meningkatkan efisiensi proses bisnis dan operasional agar dapat berjalan lebih efektif. d) Rantai Pasok: Menganalisis dan mengoptimalkan proses rantai pasok, termasuk logistik, pengadaan, dan distribusi. E) Ekosistem: Mengidentifikasi unsur-unsur ekosistem bisnis yang relevan dan menjalin kemitraan dengan pihak-pihak terkait. F) Lingkungan Usaha: Menganalisis faktor-faktor lingkungan yang mempengaruhi bisnis dan merumuskan strategi untuk menghadapinya.

Metode SCORE PLUS penting karena memberikan pendekatan yang holistik dan menyeluruh dalam menganalisis kinerja bisnis atau organisasi. Dengan menganalisis dan meningkatkan berbagai aspek penting dalam usaha, metode ini membantu memastikan bahwa seluruh sistem berjalan seimbang dan efisien. Melalui pendekatan ini, perusahaan atau organisasi dapat mengidentifikasi potensi perbaikan, mengoptimalkan kinerja, mengatasi tantangan, dan memanfaatkan peluang yang ada.

Penerapan Metode SCORE PLUS dimulai dengan analisis mendalam terhadap keenam elemen yang disebutkan di atas. Tim manajemen atau konsultan melakukan evaluasi menyeluruh terhadap strategi bisnis, kinerja keuangan, proses operasional, rantai pasok, serta aspek ekosistem dan lingkungan bisnis. Selanjutnya, berdasarkan analisis tersebut, tim mengidentifikasi area perbaikan dan menyusun rencana tindakan untuk meningkatkan kinerja pada setiap elemen.

Metode SCORE PLUS digunakan untuk mencapai berbagai tujuan, seperti: a. Meningkatkan daya saing: Dengan menganalisis dan meningkatkan berbagai aspek dalam usaha, perusahaan dapat menjadi lebih kompetitif di pasar. b. Meningkatkan efisiensi: Dengan fokus pada efisiensi operasional dan keuangan, perusahaan dapat mengurangi biaya dan meningkatkan profitabilitas. c. Merumuskan strategi yang tepat: Metode ini membantu

perusahaan dalam merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi dan lingkungan bisnis. d. Menghadapi perubahan lingkungan: Analisis terhadap lingkungan usaha membantu perusahaan dalam menyesuaikan diri dengan perubahan eksternal yang terjadi. e. Memanfaatkan peluang: Dengan mengidentifikasi peluang melalui analisis ekosistem, perusahaan dapat mengambil langkah yang tepat untuk berkembang.

Dengan menggabungkan berbagai elemen ini, Metode SCORE PLUS memberikan pandangan yang komprehensif tentang kinerja bisnis Dapoer Tela dan membantu perusahaan dalam merumuskan tindakan yang tepat untuk mencapai kesuksesan jangka panjang.

Adapun kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian kepada masyarakat ini ialah:

1) Program pendampingan untuk sertifikasi halal MUI



Beberapa tahapan strategi kegiatan dalam pendampingan sertifikasi halal ini adalah: Strategi 1: Sosialisasi dan Pelatihan pelaku usaha Dapoer Tela.

Tahapan ini mengundang pelaku usaha untuk menghadiri sosialisasi dan pelatihan. Kegiatan ini berupa *sharing* pengetahuan tentang produk halal dan bagaimana proses sertifikasi halal, serta penerapan gaya hidup halal dalam kehidupan sehari-hari.

Strategi 2: Pemetaan Produk UMKM Dapoer Tela.

Pada tahapan ini dilakukan pemetaan produk melalui survei dalam rangka menyusun basis data produk yang dihasilkan.

Strategi 3: Penetapan Titik Kritis Kehalalan dan Klasifikasi.

Pada tahapan ini dilakukan analisis basis data untuk mengidentifikasi produk, proses produksi, penggunaan bahan baku dan bahan pendukung serta penentuan titik kritis kehalalan pada produk Dapoer Tela untuk diklasifikasikan sesuai kriteria Sistem Jaminan Halal.

Strategi 4: Pendampingan UMKM menuju produk Sertifikasi Halal.

Pada tahapan ini dilakukan pendampingan terhadap UKM Dapoer Tela agar mampu melakukan traceability sesuai Sistem Jaminan Halal.

- 2) Perbaikan dari segi manajemen usaha melalui 5S (5S dikenal dalam tradisi Jepang yakni singkatan dari: Seiri, Seiton, Seiso, Seiketsu, Shitsuke. Diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia menjadi 5R: Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, dan Rajin). Program pendampingan ini tidak hanya berhenti pada teori, tetapi juga praktik nyata di lapangan dan didampingi oleh tim pengabdian selama program pelatihan berlangsung.
- 3) Pendampingan proses produksi yang meliputi: penyediaan bahan baku, pengolahan, kemasan produk, dan pemasaran. Kegiatan ini dimulai dengan berdiskusi antara Tim Pengabdian dengan mitra. Pada penentuan kemasan produk, Tim pengabdian menunjukkan kepada UMKM dan merevisi kembali apabila ada hal-hal yang perlu diperbaiki agar desain sesuai dengan keinginan UMKM. Tim Pengabdian juga mengenalkan kemasan yang bersifat *marketable* yang tersedia di pasaran, dan menjelaskan kelebihan maupun kekurangan dari masing-masing jenis kemasan. Tim Pengabdian juga mengenalkan tentang *hand sealer* yang bisa digunakan untuk packing kemasan produk.
- 4) Workshop strategi marketing melalui pemanfaatan media online. Tim Pengabdian melakukan pendampingan dalam penjualan produk secara online supaya daya saing semakin meningkat.

III. HASIL PENEMUAN DAN DISKUSI

Kegiatan pengabdian tentang peningkatan daya saing melalui peningkatan kinerja dengan menggunakan metode SCORE PLUS ini menghasilkan:

1) Peningkatan Pendapatan dan Profitabilitas UMKM Kuliner Dapoer Tela:

- Setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan, UMKM kuliner Dapoer Tela berhasil meningkatkan pendapatan mereka secara signifikan. Rata-rata pendapatan mengalami kenaikan sebesar 25%.
- Selain itu, berkat efisiensi dalam pengelolaan biaya operasional, UMKM juga mencatat peningkatan tingkat profitabilitas sebesar 12%. Hal ini memberikan dampak positif pada keberlanjutan dan pertumbuhan usaha Kuliner Dapoer Tela.



Gambar 3. Jenis produk yang Lebih Bervariasi

2) Peningkatan Kualitas Produk dan Layanan:

- Hasil kegiatan menunjukkan bahwa UMKM kuliner yang mengikuti pelatihan dan workshop berhasil meningkatkan kualitas produk dan layanannya.
- Melalui pendekatan manajemen operasional yang lebih baik, UMKM Dapoer Tela juga berhasil mengurangi pemborosan bahan baku sebesar 30%, meningkatkan efisiensi dalam proses produksi.
- Peningkatan kualitas produk dan layanan juga terjadi melalui kemasan produk yang lebih menarik dan lebih higienis.



Gambar 4. Proses Pengemasan Produk

3) Pengoptimalan Rantai Pasok dan Kemitraan Bisnis:

- Melalui kolaborasi dengan pemasok lokal dan mitra bisnis, UMKM kuliner dapat memperkuat rantai pasoknya.
- Waktu pengadaan bahan baku berhasil diperpendek dari 3 menjadi 2 hari, memastikan

- ketersediaan bahan baku yang tepat waktu.
- UMKM juga berhasil menjalin kemitraan dengan pemasok lokal berkualitas, yang membantu meningkatkan akses terhadap bahan baku berkualitas tinggi.
- 4) Peningkatan Strategi Bisnis dan Ekspansi Pasar:
- Dengan bantuan tim pengabdian, UMKM kuliner berhasil mengidentifikasi dan merumuskan rencana aksi yang lebih terukur.
 - Jumlah rencana aksi yang telah direncanakan meningkat, yang mencakup langkah-langkah untuk meningkatkan pemasaran, inovasi menu, dan pengembangan bisnis.
 - UMKM kuliner juga mulai mempertimbangkan ekspansi pasar ke daerah-daerah sekitar dan potensial.



Gambar 5. Pemanfaatan Media Online untuk Penjualan Produk

- 5) Penguatan Ekosistem Bisnis dan Dukungan Pemerintah Daerah:
- Melalui kegiatan pengabdian ini, UMKM kuliner mulai berkolaborasi dengan komunitas lokal dan asosiasi UMKM.
 - Dukungan pemerintah daerah terhadap UMKM kuliner semakin meningkat.



Gambar 6. Sertifikasi Halal MUI yang diperoleh setelah Pendampingan

- 6) Penyebaran Hasil dan Dampak Positif untuk Masyarakat:
- Kegiatan ini menciptakan dampak positif dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat setempat melalui pertumbuhan ekonomi dan pembukaan lapangan kerja baru.

Melalui hasil kegiatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa metode SCORE PLUS berhasil memberikan dampak positif dalam meningkatkan daya saing dan kinerja UMKM kuliner Dapoer Tela di Bumi Sebalu. Pendekatan holistik dalam manajemen dan kolaborasi dengan pihak-pihak terkait membawa perubahan positif dalam usaha mereka, serta memberikan manfaat bagi masyarakat dan pengembangan ekonomi lokal. Tabel berikut menunjukkan hasil kegiatan pengabdian.

Tabel 1. Hasil Kegiatan Pengabdian

No.	Elemen SCORE PLUS	Indikator Kinerja	Hasil
	Strategi	Jumlah Rencana Aksi	Peningkatan jumlah rencana aksi dari 20 menjadi 30.
		Jangka Waktu	Rata-rata jangka waktu rencana aksi lebih terukur.
		Target Pencapaian	Lebih dari 80% target pencapaian rencana aksi tercapai.
Keuangan		Pendapatan Bulanan	Peningkatan pendapatan rata-rata UMKM sebesar 25%.
		Biaya Operasional	Pengurangan biaya operasional rata-rata sebesar 15%
		Profitabilitas	Meningkatnya tingkat profitabilitas UMKM sebesar 12%.
Operasional		Waktu Penyajian Menu	Peningkatan efisiensi waktu penyajian menu sebesar 20%.
		Penggunaan Bahan	Pengurangan pemborosan bahan baku sebesar 30%.
		Kualitas Produk dan Layanan	Peningkatan nilai kualitas produk dari 8 menjadi 8,5.
Rantai Pasok		Waktu Pengadaan Bahan Baku	Peningkatan efisiensi waktu pengadaan dari 3 menjadi 2 hari.
		Persediaan Bahan Baku	Pengurangan persediaan bahan baku sebesar 10%
		Kualitas Pemasok	Penambahan pemasok lokal yang berkualitas.
Ekosistem		Jumlah Mitra Bisnis dan Komunitas Lokal	Peningkatan jumlah mitra bisnis lokal dari 5 menjadi 10
		Dukungan Pemerintah	Peningkatan dukungan pemerintah daerah terhadap UMKM kuliner
Lingkungan Usaha	Analisis Faktor Lingkungan		Identifikasi faktor risiko dan peluang bisnis yang relevan.
		Identifikasi faktor risiko dan peluang bisnis yang relevan.	Penyusunan rencana mitigasi risiko berbasis lingkungan usaha.

IV. IMPLIKASI KEGIATAN

Melalui penerapan metode SCORE PLUS, UMKM kuliner Dapoer Tela di Bumi Seballo dapat meningkatkan daya saingnya. Dengan peningkatan daya saing, diharapkan juga akan mengalami peningkatan pendapatan yang berdampak positif pada peningkatan kesejahteraan pemilik usaha dan karyawan, serta berpotensi menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat setempat. Selain itu, kegiatan pengabdian ini berimplikasi pada penguatan ekonomi lokal, penguatan kemitraan dan jaringan bisnis, serta peningkatan branding dan promosi daerah. Dengan implikasi seperti ini maka berpotensi memberikan dampak yang berkelanjutan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

V. SIMPULAN

Penerapan metode SCORE PLUS dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah berhasil secara signifikan meningkatkan daya saing dan kinerja UMKM kuliner Dapoer Tela di Bumi Seballo. Pendekatan holistik dalam manajemen, kolaborasi dengan pihak terkait, peningkatan kualitas produk dan layanan, serta pengembangan strategi bisnis yang tepat membawa dampak positif dalam pertumbuhan ekonomi lokal dan memberdayakan UMKM untuk berkembang secara berkelanjutan.

Daftar Pustaka

- Ayu Diah, Padyanawati & Hardjomidjojo Hartrisari (2019), Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Desa Tegalwaru, Kabupaten Bogor, Jurnal Rekayasa dan Manajemen Agroindustri Vol. 7, No.1, p. 153-168
- Barney (2009), *Industri Kreatif Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. ITB Bandung: Inkubator Industri dan Bisnis
- Chotimah, Rizqi Rahmawati dkk. (2018), *Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Menggunakan Metode SCOR dan AHP Pada Unit Pengantongan Pupuk Urea PT. Dwimatama Multikarsa Semarang*, Jurnal Industrial Engineering Online Journal, vol. 6, no. 4, Apr. 2018.
- Halim, Abdul.(2020). *Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju*. GROWTH Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan, Vol. Volume 1, No. 2, 2022, p. 157-172
- Irawan, Dandan (2020), *Peningkatan Daya Saing Usaha Micro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha*, Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen Vol X1 No 2. Juli 2020
- Polnaya, Ghalib Agfa (2015). *Strategi Pengembangan Ekonomi Lokal Untuk Meningkatkan Daya Saing Pada Ukm Ekonomi Kreatif Batik Bakaran diPati, Jawa Tengah*. Skripsi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro
- Porsi Kredit Diperbesar, Sektor UMKM Segera Naik Kelas, Selasa, 6 Desember 2022 | 12:53 WIB. <https://indonesia.go.id/kategori/indonesia-dalam-angka/6721/porsi-kredit-diperbesar-sektor-umkm-segera-naik-kelas?lang=1#:~:text=United%20Nations%20Conference%20on%20Trade,persen%20tenaga%20kerja%20di%20Indonesia.>
- Samodro .(2018), *Upaya Meningkatkan Daya Saing Ekspor Produk UMKM Makanan dan Minuman Melalui Pengembangan Usaha dengan Berbasis pada Kearifan Lokal di Indonesia*, Jurnal Sembadha 2018, Volume 01, Edisi01. p.130-137

Utami, Anggi Dian & Wardani, Kadek Devi Kalfika Anggria (2023). *Peningkatan Daya Saing UMKM Kuliner di Desa Adat Panjer Melalui Pengembangan Media Pemasaran Berbasis Digital*, Jurnal Kumawula, Vol.6, No.1, April 2023, p. 1 – 5

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pengertian usaha mikromenurut Keputusan Menteri Keuangan No.40 / KMK.O6/ 2010 tanggal 29 Januari 2010