

PENGEMBANGAN PRODUK UMKM MAJU MAPAN DENGAN STRATEGI MODERNISASI DI ERA TEKNOLOGI 5.0

Andri Wahyu Utomo*

Universitas PGRI Madiun, Indonesia
andri@unipma.ac.id

Tina Fitri Andriyanti

Universitas PGRI Madiun, Indonesia
fitriandriyanti23@gmail.com

Fitri Nurharyati

Universitas PGRI Madiun, Indonesia
fitrinurharyati01@gmail.com

Wisnu Juania Indriani

Universitas PGRI Madiun, Indonesia
Juniaindriani1313@gmail.com

Dewi Fortuna

Universitas PGRI Madiun, Indonesia
dewifortuna0127@gmail.com

ABSTRACT

The lack of knowledge regarding business legality, provisions for packing and product labels, as well as marketing which is only in a small scope are the problems faced by MSME (Micro, Small and Medium Enterprises) actors in Kenongorejo Village. The implementation of this community service is one of the efforts to develop the business of MSME players in Kenongorejo Village to increase the selling power of production through business legality, improvement of appropriate packaging and labels, and improvement of product marketing. The final objectives to be achieved from this activity are 1) business legality of the products produced, 2) improvement of packaging and labels, 3) improvement of marketing management through increased photography skills. This form of community service activity is carried out through outreach and assistance to solve problems being faced by partners. Business permits that will be carried out include registration of NIB, PIRT, and product halal guarantee certification. In addition, training was also carried out in fulfilling product packaging and labeling requirements, as well as photography skills for product marketing. It is hoped that with the implementation of this community service activity, MSMEs in Kenongorejo Village can develop their business and market their products to a wider market so that their selling power will increase according to the technology that has developed.

Keywords: Development, MSME Products, Modernization Strategy, Technology Era 5.0.

ABSTRAK

Minimnya pengetahuan mengenai legalitas usaha, ketentuan packing dan label produk, serta pemasaran yang hanya dalam lingkup kecil merupakan problematika yang dihadapi oleh pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Desa Kenongorejo. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan salah satu upaya pengembangan usaha pelaku UMKM di Desa Kenongorejo untuk meningkatkan daya jual produksi melalui legalitas usaha, perbaikan *packaging* dan label yang sesuai, serta perbaikan pemasaran produk. Tujuan akhir yang akan dicapai dari kegiatan ini adalah 1) legalitas usaha atas produk yang dihasilkan, 2) perbaikan *packaging* dan label, 3) perbaikan manajemen pemasaran melalui peningkatan skill fotografi. Bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui sosialisasi dan pendampingan untuk memecahkan masalah yang sedang dihadapi oleh mitra. Izin usaha yang akan dilaksanakan di antaranya pendaftaran NIB, PIRT, dan sertifikasi jaminan halal produk. Selain itu, dilaksanakan pula pelatihan dalam memenuhi ketentuan *packaging* dan label produk, serta skill fotografi untuk pemasaran produk. Diharapkan dengan terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, pelaku UMKM di Desa Kenongorejo dapat mengembangkan usahanya dan memasarkan produknya ke pasar yang lebih luas lagi sehingga daya jual akan meningkat sesuai dengan teknologi yang sudah berkembang.

Kata Kunci: Pengembangan, Produk UMKM, Strategi Modernisasi, Era Teknologi 5.0.

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi digital di Indonesia mengalami perubahan seiring dengan perubahan perilaku masyarakat, 49,6% konsumen mencari informasi produk secara online sebelum melakukan pembelian (Riset Alvara, 2019) dengan demikian menjadi peluang bagi UMKM untuk memperluas akses pasar serta menjadi tantangan agar mampu bertahan di era digitalisasi. Usaha mikro memiliki peran penting dalam laju perekonomian sehingga diperlukan kolaborasi dalam membantu digitalisasi ekonomi. Terlihat dari data yang dilaporkan kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah (Kemenkop UKM), Jumlah UMKM di Indonesia yaitu 65,46 juta dari jumlah tersebut 3,79 juta atau 8% yang sudah go digital (Kominfo, 2017). Fungsi dari pemanfaatan teknologi untuk dapat memudahkan setiap transaksi yang dilakukan kemudahan ini kurang dimanfaatkan oleh pelaku UMKM.

Pengabdian masyarakat kali ini berlokasi di Desa Kenongorejo, Kecamatan Pilangkenceng, Kabupaten Madiun. Dengan menfokuskan pada UMKM keripik tempe dan rempeyek usaha milik Bu Hani. Kami juga melakukan sosialisasi Pengembangan Produk UMKM Maju Mapan Dengan Strategi Modernisasi Di Era Teknologi 5.0 bersama BUMDES Maju Mapan. Target utama dari sosialisasi ini yaitu pelaku UMKM yang ada di Desa Kenongorejo.

Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, terdapat pelaku usaha di Desa Kenongorejo yang bergerak di bidang usaha batik, rempeyek, keripik tempe, sablon, pembuatan kerupuk, tahu tek dan usaha kelontong. Dalam perkembangannya, usaha tersebut belum berkembang secara optimal dikarenakan kurangnya pemahaman tentang faktor pendukung dalam usaha terutama perijinan dan pemasaran. Berdasarkan hasil wawancara yang sudah dilakukan bersama koordinator Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Desa Kenongorejo. Ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu;

1. Belum adanya legalitas usaha.

Permasalahan yang pertama yaitu belum ada legalitas usaha atas produk yang dihasilkan baik NIB, PIRT, Merek Produk, dan Sertifikasi Jaminan Halal Produk. Berdasarkan hasil wawancara, masyarakat pelaku usaha merasa bahwa pengurusan legalitas usaha rumit dan memakan waktu yang cukup lama. Padahal, dengan berkembangnya teknologi informasi yang ada saat ini, semua bisa dilakukan secara *online*.

2. Belum adanya packaging dan label yang sesuai

Pengemasan dan pelabelan produk banyak yang belum sesuai dengan standar dari Dinas Kesehatan, terutama penulisan isi label. Ada beberapa pelaku UMKM yang menjual produk tanpa menggunakan label produk, salah satunya adalah usaha keripik tempe. Seperti yang sudah diketahui bahwa label atau nama produk sangat penting sebagai tanda bahwa produk tersebut telah diterima oleh masyarakat dan menghindari peniruan oleh pihak lain.



Gambar 1. Contoh kemasan produk belum sesuai

3. Pemasaran produk yang belum maksimal

Produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha tidak memiliki label dan kemasan yang sesuai, serta izin usaha yang sah.. Hal tersebut dapat mempersulit pemasaran produk. Pemasaran produk harus memenuhi standar edar di mana salah satunya adalah legalitas usaha. Produk dapat dipasarkan secara *offline* ke toko-toko dan minimarker. Sedangkan jika secara *online*, produk dapat dipasarkan melalui media sosial. Untuk memasarkan produk secara *online*, diperlukan kemampuan fotografi dan videografi untuk membuat iklan atau *flyer* produk.

Beberapa solusi yang diharapkan dapat mengembangkan hasil produksi pelaku UMKM di Desa Kenongorejo ini antara lain;

1. Pelatihan dan pendampingan dalam pengurusan perijinan legalitas usaha, yaitu minimal Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Nomor Produk Industri Rumah Tangga (PIRT), Merek Produk, dan Sertifikasi Jaminan Halal Produk.

2. Pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan kemasan produk dan labelling mengingat bahwa *packaging* merupakan salah satu unsur penting untuk melindungi kualitas produk ketika dipasarkan.
3. Pelatihan dan pendampingan kepada pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk memasarkan produk ke pasar yang lebih luas (*online* dan *offline*) melalui fotografi dan videografi produk.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat memudahkan pemasaran produk secara luas. Apabila produk sudah memiliki izin edar, maka akan mempermudah pemasaran produk. Diharapkan dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini produksi meningkat, pemasaran produk semakin mudah dan luas sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Keterlibatan mahasiswa KKN-T Universitas PGRI Madiun, dalam kegiatan ini juga diharapkan dapat menambah wawasan, pengalaman, dan kemampuan.

Menurut Alvara Research (2019), menurut data ekonomi digital Indonesia, 49,6% konsumen meneliti produk secara online sebelum melakukan pembelian. (Alvara Research, 2019). Data ini digunakan UMKM untuk membantu konsumen lebih memahami produk dan potensinya di era digital. Indonesia memiliki 130 juta pengguna aktif media sosial, terhitung sebanyak 43 persen pengguna YouTube, 41 persen pengguna Facebook, 40 persen pengguna WhatsApp, dan 40 persen pengguna Instagram. Alhasil, Indonesia menjadi salah satu negara di dunia dengan tingkat penggunaan media sosial yang cukup tinggi. Menurut Krisnawati (2018), media sosial, situs web, aplikasi e-commerce, dan aplikasi distribusi semuanya memiliki dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan industri makanan dan kuliner di Indonesia. Proses produksi, pemasaran, dan distribusi serta proses bisnis dibuat lebih efektif dan efisien dengan teknologi.

Kurangnya sumber daya dan akses teknologi adalah tantangan utama yang dihadapi UMKM terkait digitalisasi. Mereka membutuhkan bantuan dan pendidikan bagi para pebisnis yang menginginkan perubahan. Harus ada gerakan ke arah pemberdayaan guna mewujudkan era digital pengelolaan UMKM. Menurut Pigg (2002), pemberdayaan secara umum mengacu pada tindakan memberikan kekuasaan kepada orang lain untuk mendukung dan menegaskan kekuasaan sebagai manifestasi dari perilaku setiap individu serta sumber keterampilan, sikap, jaringan (modal sosial), materi, dan bagian yang dimainkan orang lain dalam memutuskan tanggung jawab dan tujuan apa yang ingin dicapai. Padahal teknologi sendiri merupakan salah satu aspek krusial untuk memasarkan suatu produk. Pemasaran adalah salah satu aspek terpenting dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis. Dengan memilih manajemen yang kompeten, perusahaan dapat bersaing dengan bisnis lain dengan meningkatkan pertumbuhan dan profitabilitasnya. Strategi pemasaran merupakan salah satu unsur yang harus ada dalam pemasaran itu sendiri karena jika seorang pengusaha memiliki strategi yang tepat maka bisnisnya akan cepat berkembang dan jika strateginya salah maka bisnis tersebut akan kehilangan pelanggan dan pendapatan. Seorang wirausahawan membutuhkan strategi pemasaran agar dapat memilih segmen pasar, target pasar, posisi pasar, dan kekuatan secara tepat sebagai wujud perilaku setiap individu serta sumber keterampilan, sikap, jaringan (modal sosial), materi, dan sumber daya. peran orang lain untuk menentukan tujuan dan tanggungan (Pigg, 2002).

Menurut Suranto dkk. (2022), beralih ke strategi pemasaran menggunakan teknologi akan memberikan sejumlah manfaat, seperti memfasilitasi pemasaran karena banyaknya fitur, menjangkau

audiens yang besar, dan mempermudah pelanggan untuk berkomunikasi satu sama lain melalui penambahan dari nomor ponsel.

Manfaat dari penelitian ini antara lain menyediakan bahan referensi tentang UMKM dan ekonomi digital, serta memberikan dukungan bagi pelaku UMKM untuk memperluas peluang pasar dengan menggabungkan penjualan online dan offline dengan harapan dapat meningkatkan bisnis UMKM. Karena menyediakan lapangan kerja dan pembentukan produk domestik bruto, UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM juga dapat menawarkan tingkat ketahanan ekonomi yang tinggi sehingga menjadi aset perekonomian dan stabilitas sistem keuangan.

METODE PENELITIAN

Dalam pengabdian masyarakat, metode kegiatan digunakan untuk membuat program dan membantu dengan menggunakan teknologi untuk membuat izin lebih legal., packaging dan label produk, dan pemasaran produk pelaku UMKM Desa Kenongorejo yaitu :

1. Observasi

Tahap observasi merupakan tahap awal kegiatan. Tahap observasi bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis permasalahan yang dihadapi mitra. Tim pengabdian masyarakat melakukan observasi ke lokasi pengabdian dan melakukan wawancara dengan koordinator BUMDES dan Kepala Desa Kenongorejo.

2. Meningkatkan legalitas perizinan usaha dengan merancang dan melaksanakan program pelatihan dan pendampingan berbasis teknologi informasi, *packaging* dan label, serta pemasaran produk secara offline dan online.

- a. Sosialisasi tentang legalitas usaha (NIB, P-IRT, sertifikasi jaminan halal produk)
- b. Pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan packaging dan label untuk meningkatkan kualitas produk dan daya tarik pembeli
- c. Pelatihan dan pendampingan pembuatan fotografi, videografi, dan flyer produk sebagai upaya pemasaran online.

3. Dokumentasi

Dengan menggunakan kamera atau video, proses kegiatan dapat didokumentasikan dari awal hingga akhir.

4. Pelaporan

Laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dibuat sesuai dengan format standar pengabdian masyarakat LPPM Universitas PGRI Madiun.

5. Publikasi

Publikasi diusahakan semaksimal mungkin yaitu pada seminar jurnal nasional/internasional dan publikasi pada media elektronik yaitu Kompasiana.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim pengabdian masyarakat mendiskusikan masalah calon mitra dengan pendampingan beberapa mahasiswa sebelum mengikuti proyek pengabdian masyarakat. Kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan pelatihan legalitas perizinan usaha pada mitra. Sebelum dilaksanakan kegiatan pelatihan

dan pendampingan, diadakan diskusi dengan perangkat setempat mengenai banyaknya mitra yang memiliki masalah yang sama.

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan karena para pelaku UMKM di Desa Kenongorejo masih belum memanfaatkan teknologi yang ada untuk kemajuan usahanya. Beberapa pelaku UMKM belum memiliki label dan packaging yang sesuai untuk produknya, belum memiliki legalitas usaha baik NIB, P-IRT, maupun sertifikasi jaminan halal produk, serta pemasaran yang masih dalam lingkup yang kecil. Hal ini menyebabkan usaha para pelaku UMKM sulit untuk berkembang dan produk yang dihasilkan tidak dikenal oleh masyarakat luas.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui sosialisasi dan pendampingan dengan beberapa materi sesuai dengan permasalahan mitra. Sosialisasi dan pendampingan ini akan berfokus pada pemanfaatan teknologi informasi yang ada untuk pendaftaran legalitas usaha berupa NIB, P-IRT, dan sertifikasi jaminan halal produk, pelatihan pembuatan *packaging* dan label yang sesuai dengan peraturan.

Berikut tahapan pelaksanaan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Kenongorejo :

1. Pembukaan

Kegiatan ini dibuka oleh ketua BUMDES dan juga tim pengabdian. Pada tahapan ini dijelaskan beberapa maksud dan tujuan kegiatan, bentuk kegiatan yang akan dilaksanakan, target yang akan dicapai setelah mengikuti sosialisasi dan pendampingan. Tujuan yang akan dicapai dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui laman Online Single Submission (oss.go.id), pendaftaran Produk Industri Rumah Tangga (PIRT) melalui laman sppirt.pom.go.id, pendaftaran sertifikasi jaminan halal produk melalui laman sehati.halal.go.id, pelatihan dan pendampingan mengenai packaging dan label produk, serta pelatihan dan pendampingan skill fotografi untuk pemasaran produk yang lebih luas. Desa Kenongorejo yang belum memiliki legalitas usaha untuk usahanya, packaging dan label yang belum sesuai, serta pemasaran yang belum maksimal.

2. Sosialisasi untuk Legalitas Produk

Pada pertemuan berikutnya dilaksanakan pendampingan pendaftaran Produk Industri Rumah Tangga (P-IRT) dengan mendatangi Dinas Kesehatan Kabupaten Madiun bersama pengurus BUMDES. Kegiatan pendampingan dan pelatihan ini dilakukan untuk mendaftarkan NIB, P-IRT dan sertifikasi jaminan halal produk pada semua usaha pelaku UMKM di Desa Kenongorejo.



Gambar 2. Sosialisasi untuk legalitas produk

3. Hasil

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui sosialisasi kepada para pelaku UMKM Desa Kenongorejo dengan tujuan melatih dan mendampingi dalam hal legalitas usaha. Pada akhir kegiatan dilakukan penutupan dengan rekap dari banyaknya pelaku UMKM yang mengikuti pelatihan dan pendampingan legalitas perizinan usaha ini. Pelaku UMKM Desa Kenongorejo yang mengikuti kegiatan sosialisasi dan pendampingan ini memiliki pengetahuan lebih tentang bagaimana cara melakukan pemasaran, pengemasan produk secara online. Serta pendampingan pendaftaran NIB, P-IRT, dan pendaftaran sertifikasi produk jaminan halal.



Gambar 3. Packing dan label produk yang sudah sesuai

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Para pelaku UMKM Desa Kenongorejo yang awalnya tidak memiliki izin legalitas usaha dan tidak begitu paham mengenai pentingnya izin usaha, menjadi paham dan menerapkan cara-cara yang telah disosialisasikan. Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan para pelaku UMKM bisa mengembangkan usahanya sehingga pendapatan yang dihasilkan akan meningkat serta pemasaran bisa lebih luas dari sebelumnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada 1) pihak Universitas PGRI Madiun yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini, 2) Pemerintah Desa Kenongorejo dan Pelaku UMKM Desa Kenongorejo yang telah berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, 3) Seluruh pihak yang telah membantu selama kegiatan ini berlangsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Diana, Laksmi, Izzatira Akbhari, Arijotul Fadhilah, and Hammada Hidayaturracman. 2022. "Pembuatan Nomor Induk Berusaha (Nib) Untuk Kesadaran Legalitas Usaha Bagi Umkm Kelurahan Dukuh Sutorejo." *Jurnal Penyuluhan dan Pemberdayaan Masyarakat* 01(02): 81–88.
- Fuadi, Debi S, Ade Sadikin Akhyadi, and Iip Saripah. 2021. "Systematic Review: Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial." *Diklus: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah* 5(1): 1–13.
- Jupri, Ahmad et al. 2021. "Pentingnya Izin PIRT Terhadap UMKM Di Kelurahan Rakam Untuk Meningkatkan Pemasaran Produk." *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA* 4(4): 162–66. <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v3i2.1046>.
- Komalasari, Ema, Dina Widiawati, and Nafisah Eka Puteri. 2020. "Pendampingan Pengurusan P-IRT UMKM Pangan Di Desa Cikidang, Sukabumi." *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Universitas Al Azhar Indonesia* 3(1): 9.
- Novela, Puput et al. 2023. "Strategi Pemasaran Pada Umkm Kelompok Usaha Keripik Tempe Di Desa Sadang Kabupaten Ngawi."
- Pramesti, Thineza Ardea et al. 2022. "Pendampingan Legalitas Umkm Nib Melalui Sistem Online Single Submission (Oss) Di Kelurahan Sananwetan, Sananwetan, Kota Blitar." *PATIKALA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2(1): 385–92. <https://etdci.org/journal/patikala/article/view/479>.
- Prasetyowati, Tri, Diana Rahmawati, and Arneta Dia Novitasari. 2022. "Pengelolaan Produksi Ikan Bandeng Di Desa Kalanganyar Kecamatan Sedati Kabupaten Sidoarjo." 9(1): 250–66.
- Rozikan, Rozikan. 2022. "Pendampingan Peningkatan Kualitas Produk Umkm Peyek Melalui Izin Pirt." *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*: 1725–32.
- Sujito, S, A Witjoro, S Sendari, and ... 2022. "Peningkatan Pemasaran Dan Kualitas Produk Berbasis Teknologi Bagi Pelaku Umkm Desa Pagelaran Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang." ... *Hasil Penelitian dan ...* ...: 771–80. https://seminar.ustjogja.ac.id/index.php/semnas_LP2M_UST/article/view/656%0Ahttps://seminar.ustjogja.ac.id/index.php/semnas_LP2M_UST/article/download/656/275.