



REVITALISASI UMKM DESA BERBASIS DIGITAL

Maulana Ihsan Yusufi Suyatno¹

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin

maulanaihsan@stietotalwin.ac.id

Rahmania Mustahidda²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin

rahmania@stietotalwin.ac.id

Anisa Kusumawardani³

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin

nsawardani@stietotalwin.ac.id

Kiswoyo⁴

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin

kiswoyo@stietotalwin.ac.id

Ela Etik⁵

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin

elaetiknuliatic538@gmail.com

**Article History: 2 Januari
2024**

Keywords:

*Training, Marketing,
Financial Recording, Product
Design, Digitalization*

Abstract. The goals of this community service are to develop Gentansari Village MSMEs with their potential through marketing digitalization training, financial recording, education regarding capital and product design for e-commerce. Followed by approximately 40 MSME actors in Gentansari Village who produce various kinds of snacks. Carried out in two stages, the first stage is training regarding product design, financial recording, capital and social media management. The output of this activity is: increasing the knowledge and interest of MSME actors in Gentansari Village; creating a simple financial recording account; product design; management and commerce.

Abstrak. Pengabdian terhadap masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan UMKM Desa Gentansari dengan potensi di dalamnya melalui pelatihan pemasaran, pencatatan keuangan, edukasi mengenai permodalan, dan desain produk melalui digitalisasi. Diikuti oleh kurang lebih 40 pelaku UMKM Desa Gentansari yang memproduksi makanan berbagai macam makanan ringan. Dilakukan dengan dua tahap, tahap pertama pelatihan mengenai desain produk, pencatatan keuangan, permodalan dan pengelolaan social media. Output kegiatan ini berupa : Peningkatan

Received Desember 7, 2023; Revised Desember 21, 2023; Januari 2, 2024

*Corresponding author, e-mail address

pengetahuan dan minat para pelaku UMKM di Desa Gentansari; Pembuatan akun pencatatan keuangan sederhana; desain produk; Pengelolaan *e commerce*.

Kata Kunci: Pelatihan, Pemasaran, Pencatatan Keuangan, Desain Produk, Digitalisasi

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam ekonomi suatu negara karena mereka berfungsi sebagai pilar utama dalam menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan mengurangi disparitas sosial. Namun, UMKM sering menghadapi berbagai tantangan di lapangan yang dapat membatasi pertumbuhan dan kontribusinya terhadap ekonomi. Beberapa masalah umum yang dihadapi oleh usaha kecil dan menengah (UMKM) di sektor ini meliputi:

1. UMKM sering menghadapi kendala dalam mendapatkan modal dan pembiayaan yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis mereka. Data survei terbaru menunjukkan bahwa sekitar 70% usaha kecil dan menengah (UMKM) mengalami kesulitan mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan formal.
2. Rendahnya Kemampuan Manajerial dan Teknologi: Banyak UMKM tidak memahami manajemen bisnis kontemporer dan penerapan teknologi. Data: Hanya 20% UMKM yang menggunakan teknologi informasi dalam operasional mereka, dan sekitar 60% dari mereka tidak memiliki sistem manajemen yang terstruktur.
3. UMKM sering menghadapi kendala dalam memasarkan produk mereka dan mengakses pasar data yang lebih luas karena hanya sekitar 30% dari UMKM memiliki akses ke platform e-commerce atau jaringan distribusi modern.
4. Kurangnya Keterlibatan dalam Rantai Pasokan Global: Karena kapasitas produksi dan standar kualitas yang rendah, UMKM biasanya kurang terlibat dalam rantai pasokan global. Data: Hanya sekitar 10% perusahaan kecil dan menengah (UMKM) yang terlibat dalam impor dan ekspor secara langsung.

UMKM memiliki banyak potensi, seperti fisik, sosial, ekonomi, dan lingkungan. Untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang pengelolaan dan strategi pengembangan bisnis yang sesuai, kegiatan ini berfokus pada potensi pengembangan UMKM. Adapun potensi tersebut berupa :

1. Fisik, Lokasi Strategis, UMKM yang berada di daerah dengan akses yang baik ke pasar, pusat perbelanjaan, atau tempat wisata memiliki potensi untuk menarik lebih banyak pelanggan. Desain Produk dan Kemasan: Produk UMKM yang kreatif memiliki daya tarik yang lebih besar di pasar.
2. Sosial, Jaringan dan Kolaborasi: UMKM dapat membangun jaringan dan bekerja sama dengan UMKM lain, komunitas lokal, atau asosiasi bisnis untuk saling mendukung dan memperluas jangkauan.
3. Keterlibatan Masyarakat: UMKM yang aktif terlibat dalam aktivitas sosial atau mendukung komunitas lokal cenderung memiliki citra yang baik di mata konsumen.
4. Ekonomi, Inovasi Produk dan Layanan. UMKM yang memiliki kemampuan untuk mengembangkan produk atau layanan yang inovatif dapat membuat perbedaan di pasar dan meningkatkan nilai tambah. Peningkatan Efisiensi Operasional: UMKM yang dapat menggunakan teknologi dan proses bisnis yang efisien dapat mengurangi biaya produksi

REVITALISASI UMKM DESA BERBASIS DIGITAL

- dan meningkatkan margin keuntungan.
5. Lingkungan, Penerapan Praktik Ramah Lingkungan. UMKM yang menerapkan praktik bisnis yang ramah lingkungan dapat menarik pelanggan yang semakin sadar akan masalah lingkungan. Daur Ulang dan Penggunaan Bahan Baku Lokal: UMKM yang menggunakan bahan baku lokal dan menerapkan prinsip daur ulang dapat memperkuat ekonomi lokal dan mengurangi dampak lingkungan.

Pada obyek pengabdian, mayoritas UMKM bergerak pada produksi makanan ringan berupa keripik talas dari bahan utama talas dengan campuran alami seperti bawang. Berlokasi berada di desa, mereka dapat memasarkan produk mereka ke kota maupun di desa setempat. Dapat dikembangkan untuk menarik wisatawan karena Desa Gentansari memiliki potensi wisata Bukit Tampomas. Ini menjadi salah satu signal yang baik dalam pengembangan UMKM di Desa Gentansari.

Salah satu kendala yang dialami oleh UMKM ini adalah beberapa UMKM mungkin tidak memiliki akses atau pengetahuan menggunakan teknologi digital yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan pemasaran. Selain itu UMKM memiliki anggaran terbatas untuk mengimplementasikan teknologi baru, hal ini dapat menjadi hambatan seperti kompetitor dari perusahaan besar yang berimbas pada rendahnya daya saing.

Selain itu kurangnya riset pasar membuat beberapa UMKM mungkin tidak memiliki akses atau dana untuk melakukan riset pasar yang mendalam, yang membuat sulit untuk mengubah tren dan permintaan pelanggan.

Pada Desa Gentansari ini memiliki banyak sekali UMKM yang memproduksi tempe, keripik, dan kembang goyang. Dimana para pelaku UMKM tersebut selama ini mengalami kendala-kendala baik sektor pemasaran yang masih tradisional, pembukuan yang belum menggunakan teknologi modern

Revitalisasi berbasis digital diperlukan untuk pelaku UMKM di Desa Gentansari karena masalah yang telah disebutkan sebelumnya. Tujuan pelatihan ini adalah untuk memberikan pengetahuan yang diperlukan untuk diterapkan dalam bisnis nyata, yang pada gilirannya akan membantu perkembangan UMKM di masa mendatang.

Lima panduan untuk revitalisasi berbasis digital bisnis kecil dan menengah (UMKM) adalah sebagai berikut: a) Akses Pasar Global: UMKM dapat mengakses pasar global dengan menggunakan platform e-commerce, yang membuka peluang baru untuk meningkatkan penjualan dan menjangkau konsumen di berbagai negara; b) Efisiensi Operasional: Teknologi digital dapat membantu UMKM meningkatkan produktivitas dan biaya produksi dengan otomatisasi proses bisnis, manajemen inventaris, dan penggunaan perangkat lunak yang relevan; c) Pemasaran Online: UMKM dapat mempromosikan barang atau jasa mereka dengan memanfaatkan platform media sosial dan strategi pemasaran digital. Ini menawarkan peluang untuk meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan potensial; d) Peningkatan Keterlibatan Pelanggan: UMKM dapat berinteraksi langsung dengan pelanggan, mendapatkan umpan balik, dan memahami kebutuhan mereka dengan adanya platform digital. Ini dapat membantu mengembangkan produk yang lebih sesuai dengan

keinginan pasar; dan e) Pendidikan dan Pelatihan: Program pendidikan dan pelatihan digital dapat membantu pelaku UMKM meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola bisnis, pemasaran online, dan topik lain yang relevan.

Revitalisasi berbasis digital tidak hanya membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) secara pribadi, tetapi juga dapat membantu pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan dengan membuat ekosistem bisnis menjadi lebih hidup dan kreatif.

METODE

Pelatihan ini berlangsung selama 2 tahap, yaitu pelatihan dan pendampingan revitalisasi UMKM berupa pengenalan pemasaran dan visualisasi digital dan diikuti oleh 40 peserta pelatihan atau pendampingan. Pelatihan ini didukung oleh Kepala Desa Gentansari dan Pembina UMKM Gentansari. Kepala Desa Gentansari bertanggung jawab memulai dan mengakhiri pelatihan. Pembina UMKM memperkenalkan perkembangan UMKM dan menjelaskan betapa pentingnya aktivasi berbasis digital untuk membangun UMKM yang tangguh.

Tujuan dari pelatihan platform digital memungkinkan UMKM mengakses pasar lokal dan global dengan mudah. Pelatihan ini akan membantu UMKM memahami dan memanfaatkan berbagai saluran digital seperti e-commerce, media sosial, dan marketplace untuk mempromosikan produk dan layanannya ke khalayak yang lebih luas.

Dalam pelatihan ini, peserta akan diberikan penjelasan tentang keterampilan digital kepada pelaku UMKM, termasuk penguasaan teknologi informasi, pemasaran digital, dan manajemen online. Dengan demikian, UMKM dapat lebih kompeten dalam menghadapi tantangan dan peluang di era digital. Dengan adopsi teknologi digital, UMKM dapat meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka. Penggunaan teknologi dalam desain, produksi, dan pelayanan pelanggan dapat membantu UMKM menghasilkan produk yang lebih baik dan memberikan pengalaman positif kepada konsumen.

Selain itu, akan belajar bagaimana menggunakan poster untuk melakukan sosialisasi guna memecahkan masalah dengan mitra. Poster dapat menjadi alat komunikasi visual yang efektif dalam menyebarkan informasi kepada UMKM. Peserta akan mendapatkan bimbingan cara membuat poster yang menarik dan informatif serta strategi efektif dalam menyebarkannya kepada mitra UMKM.

Pelatihan ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik kepada para pemangku kepentingan UMKM mengenai teknologi digital dan bagaimana teknologi tersebut dapat digunakan secara efektif untuk memenuhi kebutuhan layanan keuangan mereka. Melalui interaksi melalui poster, informasi mengenai teknologi digital dapat lebih mudah tersampaikan kepada para mitra UMKM sehingga mereka dapat memanfaatkan teknologi digital untuk pengembangan usaha.

REVITALISASI UMKM DESA BERBASIS DIGITAL

Kendala dalam alokasi waktu dan materi selama pelaksanaan pengenalan dan pelatihan memang bisa terjadi. Beberapa kendala yang mungkin muncul adalah: Terbatasnya waktu untuk penyampaian materi pelatihan dan pendampingan pasca pelatihan. Hal tersebut dapat berimbas pada kurang efektifnya pemahaman pelaku UMKM dalam mengimplementasikan apa yang sudah disampaikan.

Menggunakan hasil kajian penelitian sebagai bahan diskusi dan materi pelatihan merupakan pendekatan yang baik untuk memperkuat materi yang disampaikan. Dengan menggunakan temuan dan rekomendasi dari penelitian yang relevan, pelatihan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam dan berdasarkan bukti dalam mengenai aspek revitalisasi digital UMKM.

Selain itu, melibatkan hasil penelitian sebagai bagian dari pelatihan juga dapat memberikan manfaat yang lebih luas. Dengan menjadikan penelitian sebagai pijakan, peserta pelatihan dapat memahami pentingnya keberlanjutan UMKM.

Dengan pelaksanaan kegiatan yang melibatkan metode ceramah, tutorial, dan diskusi, serta adanya pendampingan dalam menyusun laporan keuangan usaha, diharapkan peserta dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang revitalisasi digital UMKM.

HASIL

Pemilik UMKM yang ada di Desa Gentansari adalah target pengabdian. Harapan adalah para pemilik UMKM dapat berkembang dan mengimplementasikan platform digital yang canggih. Pengabdian masyarakat ini mengangkat tema "Revitalisasi Digital pada UMKM Desa Gentansari."

Peserta pelatihan pada tahap awal (sesi I) diberikan materi tentang digital UMKM serta pengetahuan tentang perkembangan digital dalam bidang UMKM. Kegiatan penyuluhan dilakukan dalam satu hari dengan mengundang dua narasumber yang berpengalaman dalam teknologi digital. Materi pertama yang disampaikan adalah ecommerce, khususnya untuk UMKM. Kontribusi UMKM telah meningkat dari 57,84% menjadi 60,34% dalam beberapa tahun terakhir, yang menunjukkan peningkatan yang signifikan. Karena mampu menciptakan lapangan kerja dan menyerap tenaga kerja secara signifikan, sektor UMKM memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi makro. Data menunjukkan bahwa dalam lima tahun terakhir, persentase tenaga kerja yang bekerja di sektor UMKM telah meningkat dari 96,99% menjadi 97,22%.

Dalam penyuluhan ini, narasumber menyampaikan berbagai aspek teknologi digital yang relevan bagi UMKM, seperti keterampilan digital, manajemen, dan pemasaran., dan mengidentifikasi peluang bisnis baru. Selain itu, dalam penyuluhan ini juga akan diperkenalkan teknologi digital sebagai alat yang dapat membantu UMKM dalam mengembangkan bisnis mereka. Materi akan mencakup pengenalan tentang berbagai layanan teknologi digital yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM, seperti aplikasi pembayaran digital, platform crowdfunding, layanan pinjaman online, dan pengelolaan keuangan berbasis teknologi. Dalam hal ini manfaat dan potensi teknologi digital dalam memenuhi kebutuhan keuangan UMKM secara lebih efisien dan terjangkau dapat tersampaikan dengan baik.



Penyuluhan dan Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Revitalisasi UMKM Desa.

Melalui kegiatan penyuluhan ini, diharapkan para peserta dapat meningkatkan pemahaman mereka tentang pemanfaatan teknologi digital khususnya dalam konteks UMKM dan memahami potensi pemanfaatan teknologi sebagai sarana untuk mendukung pengelolaan bisnis yang lebih baik.

UMKM mempunyai dampak yang signifikan di tingkat lokal dan banyak bahan baku lokal yang digunakan dalam produksi UMKM. Apalagi produk UMKM tersedia dengan harga terjangkau khususnya untuk pasar dalam negeri. UMKM juga berperan dalam pemerataan ekonomi bagi masyarakat kecil, memberikan pendapatan devisa melalui kegiatan ekspor ke luar negeri.

Namun, dalam pengembangan UMKM terdapat beberapa kendala yang perlu diatasi, antara lain masalah keterbatasan sumber daya, termasuk dana untuk mengadopsi dan mengimplementasikan teknologi digital, kesulitan dalam mengintegrasikan sistem-sistem digital yang berbeda dan bersaing dengan bisnis besar yang memiliki sumber daya lebih besar dalam mengadopsi teknologi.

Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, diperlukan upaya dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan pengelolaan teknologi digital UMKM. Selain itu, penting juga untuk memperkuat kerjasama antara UMKM dengan lembaga keuangan dan pemerintah dalam menyediakan akses permodalan yang lebih mudah dan terjangkau bagi UMKM.

REVITALISASI UMKM DESA BERBASIS DIGITAL

Pemanfaatan teknologi digital oleh UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dapat memberikan sejumlah manfaat strategis. Berikut adalah cara-cara bagaimana UMKM dapat memanfaatkan teknologi digital:

a) E-commerce dan Marketplace:

Membangun toko online atau berpartisipasi dalam platform e-commerce dan marketplace untuk meningkatkan akses pasar dan penjualan.

Menggunakan platform e-commerce untuk menyajikan produk atau jasa, dan memberikan kemudahan pembelian online kepada konsumen.

b) Pemasaran Digital:

Menerapkan strategi pemasaran digital seperti iklan online, kampanye media sosial, dan email marketing untuk meningkatkan visibilitas dan awareness merek.

Memanfaatkan analisis data digital untuk memahami perilaku konsumen dan meningkatkan targeting pemasaran.

c) Keuangan Digital:

Menggunakan perangkat lunak akuntansi dan keuangan digital untuk mengelola pembukuan dan melacak kesehatan keuangan bisnis.

Menerima pembayaran digital untuk meningkatkan kemudahan transaksi.

Pada tahap kedua, atau sesi II, peserta dididik untuk membuat design poster berdasarkan contoh kasus. Setelah itu, para peserta diajak untuk berbicara dengan tanya jawab yang berkaitan dengan materi yang telah disampaikan. Hasil evaluasi yang dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan program kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut: a) Peningkatan pengetahuan dan minat para pelaku UMKM di Desa Gentansari yang terdaftar di Jateng tentang materi laporan keuangan; b) Peningkatan partisipasi para pelaku UMKM dalam tanya jawab dan praktik pelatihan perhitungan contoh soal menunjukkan tingkat pengetahuan dan pemahaman mereka tentang materi teknologi digital.



Pendampingan pembuatan poster

Untuk meningkatkan kapasitas dan kinerja UMKM di Desa Gentansari, program pengabdian ini akan membantu UMKM mengelola teknologi digital. Ini akan membuat pengenalan dan pelatihan lebih efisien, dan UMKM akan dapat menyelesaikan laporan keuangan segera seperti di bawah ini:

1. Membuat design poster
2. Membuat akun dan memposting di e-commerce

3. Menganalisa algoritma
4. Mengetahui lebih jauh terkait pembayaran virtual

KESIMPULAN

Peran UMKM dalam pertumbuhan perekonomian nasional sangat penting karena tidak hanya menciptakan lapangan kerja tetapi juga menyerap banyak tenaga kerja. Di tingkat lokal, UMKM memiliki keunggulan di tingkat akar rumput karena banyaknya bahan baku lokal yang digunakan dalam produksi. Selain itu, produk UMKM untuk pasar dalam negeri juga sangat terjangkau sehingga membantu meratakan taraf perekonomian masyarakat kecil. Selain itu, usaha kecil dan menengah (UMKM) dapat menjadi sumber devisa negara dengan mengeksport produknya ke negara lain.

Namun UMKM menghadapi banyak tantangan dalam pembangunan, terutama terkait teknologi digital. Untuk mengatasi hal tersebut, para pemangku kepentingan UMKM mendapatkan pengetahuan dan pemahaman baru melalui advokasi teknologi digital.

Dengan pengetahuan dan pemahaman yang diperoleh melalui kegiatan sosialisasi ini, para pelaku UMKM dapat mengatasi masalah dan kendala dalam pengelolaan keuangan mereka. Mereka dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mengatasi sistem manajemen stok dan inventaris digital untuk memantau persediaan barang dengan lebih efisien, analisis data digital untuk memahami perilaku konsumen dan meningkatkan targeting pemasaran, dan platform e-commerce untuk menyajikan produk atau jasa, dan memberikan kemudahan pembelian online kepada konsumen yang tersedia melalui teknologi digital.

Dengan demikian, sosialisasi mengenai revitalisasi digital memberikan dorongan penting bagi perkembangan UMKM, membantu para pelaku UMKM dalam meningkatkan bisnis mereka, dan memanfaatkan teknologi digital untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka.

DAFTAR REFERENSI

- Burhanuddin, C. I., & Abdi, M. N. (2019). Tingkat Pemahaman dan Minat Masyarakat dalam Penggunaan Teknologi. *Owner*, 3(1), 21-27.
- Gomber, P., Kauffman, R. J., Parker, C., & Weber, B. W. (2018). On the fintech revolution: interpreting the forces of innovation, disruption, and transformation in financial services. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 220-265.
- Khatimah, H. (2020). Analisis Efektivitas Inklusi Keuangan di Bmt Syariah Riyal. *Optimal: Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 10(2), 128-152.
- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., & Novalia, B. G. (2019). Peran Digital Teknologi Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah). *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 3(1).
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.
- Rubini, Agustin. 2021. *Fintech in a Flash: Digital Technology Made Easy*. London: Fintech Flash.