

## **Transformasi UMKM: Pendampingan pemasaran dan teknologi untuk pertumbuhan ekonomi lokal**

Asri Ainun<sup>\*1</sup>, Suherman<sup>2</sup>

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Muhammadiyah Parepare  
Program Studi Agroteknologi, Universitas Muhammadiyah Parepare

\*e-mail korespondensi: asriainunn887@gmail.com

### **ABSTRAK**

Dalam rangka meningkatkan ketahanan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di tengah dampak pandemi Covid-19, Program Studi Pembangunan di Universitas Muhammadiyah Parepare telah melaksanakan pendampingan di Desa Cilellang, Kecamatan Mallusetasi, Kabupaten Barru. Fokus utama adalah pada sektor jasa kue tradisional. Pendampingan ini memperkenalkan inovasi dan efisiensi produksi melalui pelatihan penggunaan mesin serta strategi pemasaran online. Evaluasi program menunjukkan hasil positif dengan peningkatan pemahaman pemasaran dan adopsi teknologi oleh pelaku UMKM. Dampak yang paling mencolok adalah peningkatan efisiensi produksi kue berkat penggunaan mesin dan perluasan pasar melalui pemasaran online. Dengan demikian, pendampingan ini tidak hanya mengatasi kendala pemasaran di tengah pandemi tetapi juga membuka peluang pertumbuhan ekonomi lokal.

**Kata kunci:** pendampingan; UMKM; inovasi; pemasaran online.

### **ABSTRACT**

*To increase the resilience of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) amidst the impact of the Covid-19 pandemic, the Development Study Program at Muhammadiyah University Parepare has carried out assistance in Cilellang Village, Mallusetasi District, Barru Regency. The main focus is on the traditional cake service sector. This assistance introduces innovation and production efficiency through training in machine use and online marketing strategies. Program evaluation shows positive results with increased marketing understanding and technology adoption by MSME players. The most striking impact is the increase in cake production efficiency thanks to the use of machines and market expansion through online marketing. Thus, this assistance not only overcomes marketing obstacles in the pandemic but also opens up opportunities for local economic growth.*

**Keywords:** mentoring; MSMEs; innovation; online marketing.

## **PENDAHULUAN**

Dalam era globalisasi dan kemajuan teknologi seperti saat ini, peran sektor ekonomi, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), menjadi sangat strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara. Pemerintah Indonesia, menyadari pentingnya kontribusi UMKM dalam menciptakan lapangan kerja, merangsang pertumbuhan ekonomi, dan mengurangi disparitas ekonomi, telah memberikan perhatian khusus pada sektor ini. Oleh karena itu, pendampingan usaha mikro, kecil, dan menengah menjadi suatu langkah krusial untuk mendukung keberlangsungan dan pengembangan UMKM di Indonesia (Salahuddin dkk, 2018; Iqbal & Yuliandari, 2019).

Pendampingan usaha mikro, kecil, dan menengah memiliki tujuan utama, yaitu memberikan edukasi dan meningkatkan pengetahuan bagi pelaku usaha (Firmansyah dkk, 2019). Melalui pendampingan, diharapkan pelaku usaha dapat mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam produk mereka (Anggraeni & Oktafia, 2017), sehingga mampu meningkatkan kinerja penjualan (Purwantini & Anisa, 2018). Fokus utama dari program pendampingan ini adalah memberikan pemahaman yang mendalam tentang pemasaran, pendekatan terhadap konsumen, serta pengenalan teknologi yang relevan dengan kebutuhan UMKM.

Seiring dengan kemajuan zaman, UMKM dituntut untuk lebih adaptif dan inovatif, terutama dalam menghadapi dampak pandemi global seperti Covid-19. Pandemi ini tidak hanya memberikan tantangan ekonomi, tetapi juga mengubah pola perilaku konsumen dan cara berbisnis secara keseluruhan (Barokah dkk, 2020; Setiawan, 2020). Menurut survei yang dilakukan oleh International Labour Organization (ILO) pada tahun 2020, hampir 70 persen UMKM di Indonesia menghentikan produksi, 63 persen menghadapi masalah karyawan yang cuti berbayar atau tidak berbayar, dan 90 persen mengalami masalah arus kas. Oleh karena itu, penting bagi UMKM untuk melakukan inovasi agar dapat bertahan di tengah kondisi sulit ini.

Di tengah kondisi ini, pelaku UMKM perlu memahami bahwa inovasi bukan hanya menjadi pilihan, melainkan suatu keharusan. Inovasi dianggap sebagai obat generic yang mampu membawa UMKM keluar dari krisis (Septiadhi, 2019), meningkatkan daya saing (Hendarti, 2017), dan menciptakan pangsa pasar yang lebih luas (Azarkasyi, 2020). Oleh karena itu, program pendampingan ini tidak hanya memberikan pemahaman tentang pemasaran konvensional, tetapi juga memasukkan unsur inovasi sebagai bagian integral dari strategi pengembangan bisnis UMKM.

Dalam konteks ini, pendampingan tidak hanya bersifat teoretis, tetapi juga praktis. Program ini dirancang untuk memberikan bimbingan yang konkret, mulai dari analisis situasi dan identifikasi UMKM hingga perencanaan program yang mempertimbangkan sarana, prasarana, dan kebutuhan dosen pembimbing serta pelaku UMKM. Materi pelatihan mencakup deskripsi tentang pemasaran berbasis online, cara membuat konsep produk yang lebih kreatif dan inovatif, hingga penerapan teknologi dalam pengolahan produk UMKM.

Melalui pendampingan ini, menjadi solusi konkret terhadap masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM, khususnya dalam bidang teknologi dan pemasaran. Dengan meningkatnya pengetahuan dan keterampilan para pelaku UMKM, maka tujuan dapat terwujud terhadap peningkatan omset penjualan produk, memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian lokal, dan menghadirkan inovasi sebagai kunci keberlanjutan UMKM di era yang terus berubah ini. Kegiatan pendampingan ini mencakup pelatihan pengolahan kue menggunakan teknologi, pemasaran online untuk memberikan dampak terhadap perekonomian Desa Cilellang, Kecamatan Mallusetasi, Kabupaten Barru. Dengan demikian, pendampingan ini tidak hanya menjadi sekadar program, tetapi benar-benar menjadi katalisator perubahan positif bagi UMKM dan masyarakat sekitarnya.

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan ini terfokus pada pendampingan UMKM, sebagai upaya meningkatkan kualitas dan kompetensi. Tujuan utama dari pendampingan ini adalah untuk memperluas wawasan dalam bidang pemasaran. Mitra kegiatan adalah pelaku usaha UMKM yang berada di Desa Cilellang, Kecamatan Mallusetasi, Kabupaten Barru.

Metode pelaksanaan kegiatan pendampingan UMKM mengikuti tahapan yang sistematis. Pertama, dilakukan analisis situasi dan identifikasi UMKM untuk memahami kebutuhan dan potensi yang dimiliki. Kedua, perencanaan program melibatkan aspek sarana, prasarana, serta persiapan dosen pembimbing dan pelaku UMKM. Tahap ketiga melibatkan evaluasi program secara menyeluruh, baik melalui analisis kuantitatif maupun wawancara dengan pemilik UMKM. Evaluasi ini penting untuk menilai sejauh mana ketercapaian tujuan pendampingan dan dampaknya terhadap pengetahuan serta kinerja pelaku UMKM. Operasionalisasi metode pelaksanaan kegiatan pendampingan UMKM melibatkan beberapa tahap, meliputi:

1. Analisis Situasi dan Identifikasi UMKM. Tahapan ini yaitu menganalisis kondisi dan mengidentifikasi kebutuhan yang dimiliki oleh pelaku UMKM.
2. Perencanaan Program. Tahapan ini yaitu mengidentifikasi aspek sarana, prasarana, serta melibatkan dosen pembimbing dan pelaku UMKM. Termasuk persiapan program mencakup penyediaan materi, termasuk deskripsi pemasaran berbasis online dan konsep produk kreatif dan inovatif.
3. Evaluasi Program. Menilai sejauh mana keberhasilan pelaksanaan kegiatan pendampingan UMKM melalui wawancara untuk mendapatkan tanggapan pemilik UMKM terkait pelaksanaan kegiatan. Evaluasi bertujuan memahami dampak pendampingan terhadap pengetahuan pelaku UMKM.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pelatihan Pengolahan Kue Menggunakan Mesin

Proses pembuatan kue tradisional oleh para pengusaha kue (Jalangkote) di Desa Cilellang masih mengandalkan alat-alat tradisional. Melalui kegiatan kuliah kerja nyata, pelatihan dilakukan untuk mengenalkan dan mengajarkan penggunaan mesin dalam proses pembuatan kue. Kegiatan ini juga memperkenalkan jenis mesin yang telah menggunakan dinamo penggerak untuk memudahkan dalam proses produksi (Gambar 1). Hal ini bertujuan untuk memberikan solusi terhadap kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM, khususnya dalam hal efisiensi dan peningkatan kapasitas produksi.

Perbedaan antara mesin manual dan mesin dengan dinamo terletak pada aspek penggerak dan tingkat otomatisasi. Mesin manual dioperasikan secara manual oleh tenaga manusia tanpa bantuan listrik atau dinamo (Novrian, 2018). Pengguna harus secara langsung menggerakkan bagian mesin untuk menjalankan fungsinya (Hidayat dkk, 2016). Sementara itu, mesin dengan dinamo menggunakan daya listrik dari dinamo sebagai penggerak utama (Seprianto dkk, 2017). Keberadaan dinamo memungkinkan mesin beroperasi dengan lebih efisien dan dapat memberikan daya lebih besar. Mesin dengan dinamo cenderung lebih otomatis dan membutuhkan sedikit intervensi manusia dalam proses operasionalnya.



**Gambar 1.** Jenis mesin yang digunakan adalah mesin manual (kiri). Salah satu jenis mesin menggunakan penggerak dinamo yang diperkenalkan kepada mitra (kanan).

Penerapan mesin dalam proses pembuatan kue dapat meningkatkan efisiensi waktu dan tenaga kerja (Wijayanti & Laeliocattleya, 2018), sehingga pelaku UMKM dapat memproduksi lebih banyak dalam waktu yang lebih singkat (Ayodya, 2020). Selain itu,

penggunaan mesin juga dapat meningkatkan konsistensi dan kualitas produk, memberikan daya tarik lebih kepada konsumen yang semakin menuntut produk yang bersih, higienis, dan berkualitas tinggi. Pendampingan ini tidak hanya memberikan pengetahuan praktis, tetapi juga memberikan dampak nyata pada peningkatan produksi dan efisiensi usaha para pelaku UMKM di bidang jasa kue tradisional.

Penerapan mesin dalam pengolahan kue menjadi simbol transformasi positif, menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya beradaptasi dengan perkembangan zaman, tetapi juga aktif terlibat dalam proses inovasi. Oleh karena itu, melalui program ini dapat memberikan keberlanjutan terus-menerus pada usaha semacam ini, diharapkan UMKM dapat terus berkembang dan menjadi pilar utama dalam membangun ekonomi lokal yang berkelanjutan.



**Gambar 2.** Tampilan promosi pada aplikasi Telegram yang digunakan mitra.

### Pelatihan Pemasaran Online

Dampak pandemi Covid-19 memberikan kendala signifikan terhadap pelaku usaha kue tradisional, khususnya dalam hal pemasaran. Pembatasan aktivitas fisik dan perubahan perilaku konsumen menuntut pelaku UMKM untuk beralih ke strategi pemasaran online. Meskipun demikian, minimnya pengetahuan dalam penggunaan teknologi menjadi hambatan utama. Kemampuan penggunaan teknologi menjadi kendala utama (Mastura & Santaria, 2020), utamanya dalam teknologi digitalisasi (Sulaksono, 2020).

Melalui kegiatan kuliah kerja nyata, pelatihan pemasaran online diselenggarakan untuk memberikan pemahaman tentang strategi pemasaran melalui platform digital. Tujuan utamanya adalah untuk membantu pelaku UMKM agar dapat mencapai pasar yang lebih luas, melebihi batasan geografis Desa Cilellang, dan meningkatkan penjualan produk. Pemasaran melalui WhatsApp, Telegram, Facebook, dan Instagram menjadi strategi kunci dalam mengatasi hambatan pemasaran akibat pandemi. Melalui WhatsApp dan Telegram (Gambar 2), pelaku UMKM dapat berinteraksi langsung dengan pelanggan, memberikan informasi produk, dan menerima pesanan dengan cepat. Facebook dan Instagram menjadi wadah visual untuk mempromosikan produk dengan menarik, menggunakan gambar dan

video. Dengan memahami dan memanfaatkan fitur-fitur khusus setiap platform, pelaku UMKM dapat menciptakan kampanye pemasaran yang efektif, mencapai audiens lebih luas, dan meningkatkan penjualan secara signifikan.

Dengan memberikan pemahaman tentang pemasaran online, pelaku UMKM dapat memanfaatkan berbagai platform digital, seperti media sosial dan marketplace online, untuk mempromosikan produk mereka. Dengan demikian, mereka dapat tetap beroperasi dan bersaing secara efektif di tengah situasi yang tidak pasti akibat pandemi.

### **Evaluasi Program**

Evaluasi program pendampingan ini sangat penting untuk menilai sejauh mana keberhasilan dan dampak positif yang telah dicapai. Evaluasi dilakukan melalui wawancara dengan pemilik UMKM untuk mendapatkan tanggapan langsung tentang pelaksanaan kegiatan pendampingan. Hasil wawancara menunjukkan jika ketersediaan mesin penggerak dinamo masih sulit diperoleh warga, karena membutuhkan waktu pemesanan yang cukup lama. Hal ini karena adanya pembatasan setiap area akibat pandemi.

Pandemi memberikan dampak signifikan pada pemesanan mesin, memperlambat proses pengiriman dan produksi. Ketidakpastian pasokan dan peningkatan permintaan menyebabkan penundaan yang dapat mempengaruhi ketersediaan dan waktu pengiriman mesin bagi pelaku UMKM. Dengan demikian, program ini perlu disesuaikan dan ditingkatkan untuk memberikan manfaat maksimal bagi pelaku UMKM di Desa Cilellang.

### **KESIMPULAN**

Kesimpulan dari kegiatan pendampingan UMKM ini menggambarkan upaya nyata dalam membawa perubahan positif pada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Desa Cilellang. Pelatihan pengolahan kue dengan mesin dan pemasaran online di tengah pandemi Covid-19 membuka peluang baru bagi pengusaha kue tradisional. Dengan adopsi mesin, efisiensi produksi meningkat, membuka jalan menuju kapasitas produksi yang lebih besar dan kualitas produk yang lebih konsisten. Sementara itu, pelatihan pemasaran online merespon perubahan perilaku konsumen dan memungkinkan pelaku UMKM untuk mencapai pasar yang lebih luas.

Dampak positif dari pendampingan ini juga terlihat pada pemberdayaan ekonomi lokal, menciptakan lapangan kerja, dan memperkuat daya saing UMKM di era digital. Evaluasi program menunjukkan respons positif dari pelaku UMKM, menggambarkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan mereka. Meskipun pandemi memberikan tantangan dalam pemesanan mesin dan pelaksanaan program, upaya ini tetap memberikan kontribusi penting terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan daya saing UMKM. Perlu ditekankan bahwa pendampingan UMKM menjadi kunci untuk mendorong inovasi, membangun ketangguhan, dan memberikan solusi konkret terhadap perubahan lingkungan bisnis yang dinamis. Dengan demikian, kesimpulan ini merangkum bahwa melalui pendampingan yang tepat, UMKM dapat menjadi agen perubahan positif, menjawab tantangan, dan membuka peluang menuju pertumbuhan yang berkelanjutan.

### **REFERENSI**

Anggraeni, C. D., & Oktafia, R. (2017). Strategi pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) melalui inovasi produk. *Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Perkuatan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) Di Jawa Timur*, 85-91.

- Ayodya, R. W. (2020). *UMKM 4.0*. Elex Media Komputindo.
- Azarkasyi, B. (2020). Brand Image Produk Orisinil Menjadi Otentik Dalam Membangun Komunikasi Trend Bisnis. *Jurnal Komunikasi Dan Budaya*, 1(1), 8-17.
- Barokah, S., Andina, A. N., & Anggiany, Z. (2020). Strategi Adaptif Kedai Kopi "Coffeebreak" Purwokerto Dalam Upaya Menyongsong New Normal. *Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 1(12), 150-160.
- Firmansyah, A., Arham, A., Nor, A. M. E., & Simanjuntak, N. F. (2019). Edukasi dan Pendampingan Pelaksanaan Kewajiban Perpajakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada UMKM XYZ. *Intervensi Komunitas*, 1(1), 57-64.
- Hendarti, D. R. (2017). *Penguatan kapabilitas inovasi dalam meningkatkan daya saing Tenun ikat bandar Kota Kediri* (Doctoral dissertation, Master thesis). Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya).
- Hidayat, M., Mushlihuiddin, A., & Ardi, S. (2016). Disain Kontrol Mesin Auto Blow Menggunakan Sistem Kendali PLC di Industri Manufaktur. *Technologic Politeknik Astra*, 7(2).
- Iqbal, A., & Yuliandari, N. K. (2019). Determinan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Upaya Mendukung Banyuwangi sebagai Kota Tujuan Wisata. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 7(2), 175-188.
- Mastura, M., & Santaria, R. (2020). Dampak pandemi COVID-19 terhadap proses pengajaran bagi guru dan siswa. *Jurnal studi guru dan pembelajaran*, 3(2), 289-295.
- Novrian, D. O. (2018). *Sistem Kendali Parkir Otomatis Menggunakan Rfid Dan Sensor Inframerah Berbasis Programmable Logic Controller (PLC)-Human Machine Interface (HMI)* (Doctoral dissertation, undip).
- Purwantini, A. H., & Anisa, F. (2018, February). Analisis Penggunaan Media Sosial Bagi UKM dan Dampaknya Terhadap Kinerja. In *Prosiding University Research Colloquium* (pp. 304-314).
- Salahudin, S., Wahyudi, W., Ulum, I., & Kurniawan, Y. (2018). Model Manajemen kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Usaha Tepung Tapioka. *Aristo*, 6(1), 18-44.
- Seprianto, D., Ismail, I., Wilza, R., Faradilla, N., Putra, R. P., & Fauzan, Z. Z. (2017). Alat Bantu Penggulung Benang Songket Palembang Pada Lungsen Dengan Sistem Otomatisasi Transverse Roll. *AUSTENIT*, 9(1).
- Septiadhi, D. (2019). *Disrupsi: SIAP! Strategi, Inovasi, dan Aplikasinya untuk menjadi Pemenang*. Baraqa Publishing.
- Setiawan, H. C. B. (2020). *Redesign Bisnis Pasca Pandemi Covid-19: Prespektif UMKM, BUMDes & Usaha Ekonomi Pesantren*. Mukmin Publishing.
- Sulaksono, J. (2020). Peranan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (umkm) desa tales kabupaten kediri. *Generation Journal*, 4(1), 41-47.
- Wijayanti, N., & Laeliocattleya, R. A. (2018). Peningkatan Efisiensi Produksi Jenang Dan Kue Kacang Di Koperasi Wanita" Mitra Wanita" Di Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar. *Teknologi Pangan: Media Informasi dan Komunikasi Ilmiah Teknologi Pertanian*, 9(1), 70-76.