

Pendampingan dan Pelatihan UMKM Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi Sedah Berbasis Teknologi Informasi yang Berdaya Saing di Era Digitalisasi

Aan Zainal Mutттаqin¹, Edwin Dwiki Darmawan², Fiska Kholifahtul Muslima³,
Anggita Dian Rahmawati⁴, Elsa Widya Wati⁵, Aditya Suryo Yudhanto⁶

^{1,2,3,4,5,6}Universitas PGRI Madiun

Jalan AURI No 14-16, Kota Madiun, Jawa Timur, Indonesia – 63117

¹aanzm@unipma.ac.id, ²edwindwiki02@gmail.com, ³fiskadinda@gmail.com, ⁴anggitadianr@gmail.com,
⁵elsa12widyawati@gmail.com, ⁶yudhanaditya3@gmail.com

Abstrak

Perkembangan era digitalisasi zaman sekarang sangatlah pesat, teknologi merubah segala bidang dalam berbisnis, salah satunya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Di Indonesia keberadaan UMKM sangat memberikan kontribusi yang cukup besar bagi perekonomian. Oleh karena itu, pelaku usaha UMKM harus terus belajar dan siap dalam perubahan model bisnis berbasis teknologi agar pelaku usaha dapat bertahan dengan segala perubahan perkembangan bisnis yang sangat cepat. Dengan adanya perubahan tersebut salah satunya dengan mendigitalisasi produk UMKM. Pendampingan dan pelatihan bagi pelaku UMKM Kerupuk Krecek Gurih Barokah Dusun Gundi Desa Sedah tentang permasalahan terkait bagaimana menggunakan sosial media untuk berbisnis. Edukasi bagi pelaku UMKM Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi terkait bagaimana mengkoneksikan produk secara digital penting untuk dilakukan agar bisnis tidak hanya bertahan di tengah persaingan tapi juga bisa bertumbuh dan berkembang dalam skala yang lebih besar. Penelitian ini melakukan pendekatan secara kualitatif dengan melakukan wawancara dan observasi mengenai dokumen identitas produk seperti label. Digitalisasi media sosial seperti Instagram, Facebook berperan untuk mengubah cara penggunaan media sosial Digitalisasi ini bertujuan untuk mengubah cara penggunaan media sosial dari UMKM yang berbasis tradisional ke sebuah UMKM yang lebih modern dan berorientasi pada teknologi. Digitalisasi media sosial mempengaruhi bisnis Krupuk Krecek Barokah dengan cara meningkatkan jangkauan pasar, interaksi dengan pelanggan, dan kesadaran merek. Dampak spesifik digitalisasi media sosial terhadap bisnis Krupuk Krecek Barokah yaitu menghasilkan produktivitas dari segi pemasaran UMKM Krupuk Krecek Gurih Barokah dan dapat meningkatkan omset strategi penjualan online terserap secara maksimal sehingga pelaku UMKM tertarik memasarkan produknya melalui penggunaan fitur facebook ads dan instagram ads.

Kata Kunci: UMKM, digitalisasi, teknologi, bisnis, sosial media.

1. Pendahuluan

Era digitalisasi telah menjadi katalisator utama dalam mengubah lanskap bisnis, terutama untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Di era sekarang ini, para pelaku UMKM hendaknya bisa memanfaatkan media (Miranda, 2021). Digital sebagai salah satu upaya pemasaran produknya sehingga konsumen lebih mengenal produk yang dihasilkan oleh UMKM tersebut. Transformasi digital tidak hanya menghadirkan tantangan, tetapi juga membuka peluang besar bagi UMKM untuk berkembang dan bersaing secara efektif. Salah satu dampak signifikan dari digitalisasi adalah peningkatan efisiensi operasional. Bisnis dengan menggunakan media internet atau yang biasa dikenal dengan bisnis online memiliki peluang yang terhitung luas dan besar, karena banyak masyarakat yang sudah menggunakan internet dalam mengembangkan bisnisnya (Wismantoro, et.al. 2021). Melalui penerapan teknologi, UMKM dapat mengotomatiskan proses bisnis produk pelaku usaha, mulai dari manajemen inventaris hingga layanan pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan produktivitas dan mengurangi biaya operasional. Salah satu sumber daya yang dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Oleh karena itu, pengembangan UMKM harus dilakukan secara efektif (Caniago, et.al. 2022). Menurut Gupta dalam (Mardi Astutik, 2023) Tujuan digital marketing adalah untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat.

Digitalisasi juga memainkan peran penting dalam meningkatkan visibilitas pemasaran UMKM. Dengan memanfaatkan platform online, UMKM dapat mencapai publik, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan daya tarik produk atau layanan produk jual pelaku usaha. Pengguna sosial media membentuk komunitas

berdasarkan minat, hobi, pekerjaan, dan e-commerce dengan fitur Grup. Tidak perlu membuat banyak media promosi untuk katalog yang dibuat di Facebook Page karena dapat dibagikan atau dibagikan berulang kali. Selain itu, Facebook menyediakan fitur marketplace yang memungkinkan penggunanya untuk memantau ketersediaan produk yang dipromosikan di platformnya (Justitia, et.al. 2021). Kampanye pemasaran digital yang terarah dan efektif dapat membantu UMKM menarik perhatian konsumen potensial, menciptakan kehadiran yang kuat di dunia maya, dan bersaing dengan pelaku bisnis yang lebih besar.

Selain aspek operasional dan pemasaran, transformasi digital juga membantu UMKM untuk membina koneksi yang lebih erat dengan pelanggan. Berbagai platform komunikasi digital memungkinkan interaksi yang lebih langsung dan personal antara UMKM dan konsumen. Feedback pelanggan dapat diakses dengan cepat, memungkinkan UMKM untuk merespons kebutuhan dan keinginan pelanggan secara lebih adaptif. Dengan demikian, era digitalisasi membuka pintu peluang baru bagi UMKM, memungkinkan pelaku usaha untuk tumbuh dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang semakin terhubung dan dinamis.

Dengan adopsi teknologi informasi, UMKM "Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi Sedah" dapat memanfaatkan platform e-commerce, media sosial, dan solusi perangkat lunak manajemen bisnis untuk meningkatkan proses produksi dan distribusi. Salah satunya yaitu aplikasi Instagram, Instagram tidak hanya digunakan untuk berbagi dokumen, video, audio, dan gambar atau foto, tetapi juga digunakan untuk membantu promosi bisnis (Muhardono, et.al. 2021). Pemanfaatan teknologi juga dapat memperluas jangkauan pasar melalui pemasaran digital yang tepat sasaran, sehingga menciptakan peluang bisnis baru dan meningkatkan daya saing di pasar global yang semakin terhubung.

Bersamaan dengan peluang, UMKM juga dihadapkan pada tantangan baru. Salah satu tantangan utama adalah kurangnya pemahaman dan keterampilan terkait teknologi informasi di kalangan pemilik UMKM. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan dan pelatihan yang terarah agar UMKM dapat mengoptimalkan pemanfaatan teknologi sesuai dengan kebutuhan bisnis pelaku usaha. Peningkatan literasi digital juga menjadi kunci untuk mengatasi hambatan akses dan memastikan bahwa UMKM dapat bersaing secara efektif dalam era digitalisasi ini.

Keamanan digital juga menjadi isu penting yang perlu diperhatikan. UMKM "Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi Sedah" perlu mengimplementasikan langkah-langkah keamanan yang memadai untuk melindungi data bisnis, transaksi online, dan informasi pelanggan dari potensi ancaman keamanan cyber. Dengan memahami dan mengelola risiko-risiko ini, UMKM dapat menjalani transformasi digital dengan lebih percaya diri dan memberikan keuntungan jangka panjang bagi pertumbuhan bisnis pelaku usaha.

Peningkatan penetrasi teknologi informasi telah menjadi pendorong utama untuk perubahan dan peningkatan di berbagai sektor bisnis. Salah satu dampak positif yang signifikan adalah peningkatan efisiensi produksi. Dengan adopsi teknologi informasi, perusahaan dapat mengotomatiskan proses produksi pelaku usaha, mengurangi keterlambatan, dan meningkatkan kualitas produk. Sistem yang terhubung memungkinkan pemantauan real-time, memungkinkan manajer untuk mengidentifikasi masalah dengan cepat dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan produktivitas.

Penetrasi teknologi informasi juga membawa dampak positif pada bidang pemasaran. Perusahaan dapat menggunakan platform digital dan analisis data untuk memahami perilaku konsumen, merancang kampanye pemasaran yang lebih efektif, dan mengukur hasilnya. Komunikasi dengan pelanggan juga menjadi lebih mudah melalui berbagai kanal online, memungkinkan interaksi yang lebih personal dan responsif. Dengan adanya teknologi informasi, perusahaan dapat memperluas jangkauan pasar pelaku usaha dan meningkatkan daya saing dalam industri.

Penetrasi teknologi informasi memberikan dampak positif pada manajemen bisnis secara menyeluruh. Sistem manajemen terintegrasi dan perangkat lunak enterprise resource planning (ERP) memungkinkan perusahaan untuk mengelola sumber daya pelaku usaha dengan lebih efisien. Keputusan bisnis dapat diambil berdasarkan data yang akurat dan real-time, memungkinkan manajemen untuk merespons perubahan pasar dengan lebih cepat. Dengan demikian, efisiensi produksi, pemasaran yang lebih cerdas, dan manajemen bisnis yang terinformasi adalah beberapa aspek positif dari kembangnya penetrasi teknologi informasi dalam dunia bisnis.

Namun, sebagian UMKM mungkin belum sepenuhnya memahami dan memanfaatkan peluang ini. Oleh karena itu, pendampingan dan pelatihan yang difokuskan pada penguatan kapasitas UMKM "Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi Sedah" dalam mengadopsi teknologi informasi menjadi langkah strategis untuk meningkatkan daya saing, inovasi, dan keberlanjutan bisnis di tengah era digital yang terus berkembang pesat.

2. Kajian Teori

2.1. Pendampingan dan Pelatihan

Pendampingan dan pelatihan merupakan dua aspek kritis dalam mendukung pengembangan potensi individu atau kelompok dalam berbagai konteks, termasuk pendidikan, karier, dan pengembangan bisnis. Pendampingan melibatkan bimbingan dan dukungan yang diberikan oleh seseorang yang memiliki pengalaman atau pengetahuan khusus untuk membantu individu mencapai tujuan atau mengatasi tantangan tertentu. Proses pendampingan ini bersifat interaktif, di mana pendamping memberikan pandangan, umpan balik, dan arahan kepada yang didampingi. Pelatihan merujuk pada proses sistematis untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, atau kompetensi seseorang melalui pengajaran dan latihan. Pelatihan dapat berlangsung dalam berbagai bentuk, seperti kelas, workshop, atau pelatihan online, dan bertujuan untuk memperluas kapasitas individu dalam menjalankan tugas atau pekerjaan tertentu.

Pendampingan dan pelatihan, seringkali saling melengkapi. Pendampingan memberikan bimbingan personal yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan individu, sementara pelatihan menyediakan kerangka kerja yang lebih terstruktur untuk memperoleh keterampilan atau pengetahuan tertentu. Kombinasi keduanya dapat menciptakan lingkungan pembelajaran yang holistik, memastikan adanya dukungan dan pembinaan yang berkelanjutan untuk mencapai perkembangan yang optimal. Dalam berbagai bidang, seperti pengembangan karyawan, pendidikan, atau pembinaan bisnis, pendampingan dan pelatihan memiliki peran penting dalam membantu individu atau kelompok mencapai potensi penuh pelaku usaha.

2.2. Digitalisasi Bisnis UMKM

Digitalisasi bisnis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merujuk pada proses integrasi teknologi informasi dan digital dalam seluruh aspek operasional dan manajemen UMKM. Transformasi digital ini melibatkan penerapan berbagai solusi teknologi, seperti perangkat lunak manajemen usaha, e-commerce, pemasaran digital, dan sistem pembayaran online, dengan tujuan meningkatkan efisiensi operasional dan meningkatkan daya saing.

Penerapan digitalisasi memberikan dampak positif dalam beberapa area kunci. Pertama, dalam hal efisiensi operasional, UMKM dapat mengotomatiskan proses bisnis pelaku usaha, mulai dari manajemen inventaris, keuangan, hingga layanan pelanggan. Hal ini dapat membantu mengurangi beban kerja manual, meningkatkan akurasi data, dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya. Kedua, digitalisasi juga memperluas akses pasar bagi UMKM. Dengan adanya platform e-commerce dan pemasaran digital, UMKM dapat mencapai konsumen yang lebih luas, bahkan di tingkat global. Ini membuka peluang untuk pertumbuhan bisnis, peningkatan penjualan, dan diversifikasi produk atau layanan.

Selain itu, melalui digitalisasi, UMKM dapat membangun interaksi yang lebih erat dengan pelanggan. Pemanfaatan media sosial, website, dan alat komunikasi digital lainnya memungkinkan UMKM untuk memahami preferensi pelanggan, memberikan pelayanan yang lebih personal, dan merespons cepat terhadap umpan balik. Dengan demikian, digitalisasi bisnis UMKM bukan hanya transformasi teknologi semata, tetapi juga suatu strategi untuk meningkatkan daya tahan dan pertumbuhan bisnis di era yang semakin terhubung secara digital.

3. Metode Penelitian

Penelitian kualitatif tentang pendampingan dan pelatihan UMKM "Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi Sedah" berbasis teknologi informasi yang berdaya saing di era digitalisasi dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan yang mendalam untuk memahami secara holistik konteks dan dinamika bisnis tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus sebagai metode penelitian utama. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik UMKM, pendamping bisnis, dan peserta pelatihan. Observasi langsung dan analisis dokumen terkait juga dilakukan untuk mendapatkan pemahaman menyeluruh.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Kontribusi Pendampingan Berbasis Teknologi Informasi terhadap Efisiensi Operasional UMKM Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi Sedah

Dalam era digitalisasi, pendampingan berbasis teknologi informasi telah menjadi pilar utama dalam meningkatkan efisiensi operasional Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Fokus pada UMKM "Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi Sedah" menyoroti bagaimana pendampingan teknologi informasi secara khusus dapat memberikan kontribusi konkret untuk meningkatkan efisiensi, terutama dalam manajemen inventaris dan proses produksi.

Pendampingan teknologi informasi memungkinkan UMKM ini untuk mengimplementasikan sistem manajemen inventaris yang terintegrasi. Dengan adopsi teknologi informasi, informasi mengenai stok bahan baku, produk jadi, dan barang dalam perjalanan dapat diakses secara real-time. Hal ini mempermudah pemantauan persediaan, menghindarkan dari kekurangan atau kelebihan inventaris, dan memberikan landasan yang kuat untuk pengambilan keputusan yang lebih baik.



Gbr. 1. Pendampingan dan pelatihan label UMKM Kerupuk



Gbr. 2. Pendampingan dan pelatihan digitalisasi UMKM Kerupuk

Pendampingan berbasis teknologi juga merangkul otomatisasi proses produksi di UMKM tersebut. Melalui penerapan sistem otomatis, langkah-langkah produksi dapat dikontrol dan dipantau secara efisien. Ini tidak hanya mengurangi risiko kesalahan manusia, tetapi juga mengoptimalkan penggunaan sumber daya, termasuk waktu dan tenaga kerja. Dengan pendampingan yang tepat, proses produksi dapat diadaptasi sesuai dengan tuntutan pasar dengan lebih responsif.

Teknologi informasi memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan akurasi dan transparansi dalam manajemen inventaris dan produksi. Sistem terkomputerisasi dapat mengurangi kemungkinan kesalahan pencatatan dan meningkatkan kejelasan mengenai status persediaan. Pemilik UMKM dan karyawan terkait dapat dengan mudah melacak pergerakan barang, mengidentifikasi tren, dan membuat proyeksi kebutuhan dengan lebih akurat.

Pendampingan berbasis teknologi informasi membantu UMKM ini untuk mencapai efisiensi biaya dengan optimalisasi proses. Penggunaan teknologi memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi area-area yang dapat dioptimalkan, mengurangi pemborosan, dan meningkatkan produktivitas. Pemantauan yang lebih baik terhadap inventaris dan proses produksi membantu menghindari biaya yang tidak perlu, meningkatkan profitabilitas, dan memperkuat daya saing.

Penggunaan teknologi informasi dalam manajemen inventaris dan proses produksi juga dapat memberikan dampak positif terhadap responsibilitas lingkungan. Dengan adopsi solusi berbasis teknologi yang berkelanjutan, UMKM dapat mengurangi jejak karbon, mengelola limbah dengan lebih efisien, dan mendukung praktik bisnis yang lebih ramah lingkungan, sejalan dengan tuntutan masyarakat yang semakin peduli terhadap keberlanjutan. Pendampingan dalam mengintegrasikan teknologi berkelanjutan menjadi kunci dalam mencapai ini.

4.2. Transformasi Keterampilan dan Pengetahuan Melalui Pelatihan Berbasis Teknologi

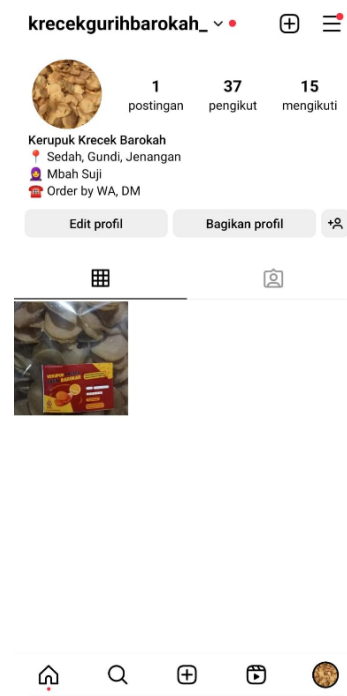
Pelatihan berbasis teknologi informasi memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan keterampilan dan pengetahuan pemilik UMKM "Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi Sedah" dan karyawan terkait. Transformasi ini tidak hanya memperkaya pemahaman tentang penggunaan teknologi, tetapi juga memberikan keuntungan dalam meningkatkan daya saing dalam pemasaran dan interaksi dengan pelanggan di pasar digital yang semakin dinamis.

Pelatihan berbasis teknologi memberikan pemilik UMKM dan karyawan kesempatan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan pengetahuan terkait penggunaan perangkat lunak manajemen bisnis, analisis data, dan pemasaran digital. Pemilik UMKM menjadi lebih terampil dalam mengelola dan menganalisis data operasional, sementara karyawan terkait dapat menguasai alat-alat teknologi yang mendukung pekerjaan pelaku usaha. Ini menciptakan tim yang lebih kompeten dan siap menghadapi tuntutan teknologi dalam beroperasi di era digital.

Dengan peningkatan keterampilan dan pengetahuan melalui pelatihan berbasis teknologi, UMKM dapat meningkatkan daya saing dalam pemasaran digital. Pemahaman yang mendalam tentang platform media sosial, SEO, dan strategi pemasaran online memungkinkan UMKM untuk merancang kampanye yang lebih efektif dan tepat sasaran. Instagram menjadi salah satu strategi pemasaran yang efektif dalam mencapai jangkauan dan target pasar, dalam hal ini sering dikenal dengan istilah marketing media sosial, dalam mencari pelanggan medsos instagram sangat potensial dalam mencari pelanggan (Muhardono, et.al. 2021). Keberhasilan ini menciptakan kehadiran yang lebih kuat di ranah digital, menarik perhatian pelanggan potensial, dan meningkatkan visibilitas merek.



Gbr. 3. Penguploadan Facebook



Gbr. 4. Penguploadan Instagram

Pemilik UMKM dan karyawan yang terlatih dapat berinteraksi dengan pelanggan secara lebih responsif dan personal melalui alat-alat digital. Dengan pemahaman yang baik tentang teknologi, UMKM dapat memanfaatkan platform komunikasi seperti chat online, email, dan media sosial untuk merespons pertanyaan pelanggan, memberikan dukungan, dan mengumpulkan umpan balik. Interaksi yang lebih langsung ini dapat memperkuat hubungan dengan pelanggan, meningkatkan kepuasan, dan mendukung retensi pelanggan.

Dengan peningkatan keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki oleh pemilik UMKM dan karyawan terkait, UMKM dapat lebih mudah menyesuaikan strategi pemasaran pelaku usaha. Analisis data yang lebih baik memungkinkan penyesuaian strategi pemasaran berdasarkan tren pasar, perilaku pelanggan, dan hasil kampanye sebelumnya. Kemampuan untuk merespons perubahan pasar dengan cepat dapat memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan di lingkungan bisnis yang berubah-ubah.

Peningkatan keterampilan dan pengetahuan melalui pelatihan berbasis teknologi informasi bukan hanya meningkatkan daya saing UMKM "Kerupuk Krecek Gurih Barokah Gundi Sedah" dalam pemasaran digital, tetapi juga memperkuat interaksi dengan pelanggan. Sebagai hasilnya, UMKM ini menjadi lebih adaptif, inovatif, dan siap bersaing dalam era digitalisasi yang terus berkembang.

Referensi

- [1] Alinsari, N. (2020). Peningkatan literasi keuangan pada umkm melalui pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana. *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 256-268.
- [2] Caniago, I., Siregar, N. Y., & Meilina, R. (2022). Pelatihan Dan Pendampingan Aplikasi Siapik Pada Pelaku Umkm Pemula Di Bandar Lampung. *Jurnal Publika Pengabdian Masyarakat*, 4(01), 40-47.
- [3] Diyani, L. A., Oktapriana, C., & Rachman, H. A. (2023). Pelatihan Dan Pendampingan Pengelolaan Keuangan Bagi Penggiat Umkm Usia Muda. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(1), 583-598.
- [4] Hairunisyah, N., & Subiyantoro, H. (2017). Pelatihan dan pendampingan pembuatan laporan keuangan kepada pengusaha umkm di kecamatan karangrejo kabupaten tulungagung. *J-ADIMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 5(2), 35-45.
- [5] Justitia, A., Werdiningsih, I., Effendy, F., & Taufik, T. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Digital Marketing bagi UMKM Jasa Laundry menuju UMKM Go Digital. *Jurnal Nasional Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 60-72.
- [6] Komalasari, E., Widiawati, D., & Puteri, N. E. (2021). Pendampingan Pengurusan P-IRT UMKM Pangan di Desa Cikidang, Sukabumi. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Universitas Al Azhar Indonesia* p-ISSN, 2655, 6277.
- [7] Muhardono, A., & Satrio, D. (2021). Pelatihan Dan Pendampingan Digital Marketing Bagi Pelaku Umkm di Desa Kertoharjo Kelurahan Kuripan Kertoharjo. *E-Amal: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 359-368.

- [8] Wati, A. P., Martha, J. A., & Indrawati, A. (2020). Peningkatan Keterampilan Pemasaran Melalui Pelatihan Whatsapp Business Pada UMKM. *Dedication: jurnal pengabdian masyarakat*, 4(2), 137-148.
- [9] Mardi Astutik, Z. R. R. (2023). Analisis Pengembangan UMKM Krecek dan Pengembangan BUMDES Desa Badang Ngoro Jombang Mardi. 83-88.
- [10] Miranda, S. I. (2021). STRATEGI PEMASARAN ONLINE UNTUK MENINGKATKAN PEHWETAN. 01(01).