

Pengembangan UMKM Di Desa Dlanggu, Kabupaten Mojokerto

Rizka Dewi Damayanti

Ekonomi Pembangunan, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

rizkad83@gmail.com

Muhammad Yasin

Ekonomi Pembangunan, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

yasin@untag-sby.ac.id

Abstrak. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terbukti memberikan kontribusi bagi perekonomian Indonesia. Pemerintah terus berupaya mendorong pengembangan UMKM untuk mendorong pertumbuhan perekonomian dan memaksimalkan potensi UMKM, baik di tingkat nasional maupun tingkat desa. Desa Dlanggu memiliki potensi yang tinggi dalam UMKM karena memiliki 78 UMKM yang terdiri dari UMKM kuliner, UMKM penjualan produk atau barang dan UMKM Jasa. Tentunya untuk mendukung penyebaran informasi mengenai hasil produk barang dan jasa Desa Dlanggu sangat membutuhkan promosi yang bisa menjangkau berbagai daerah. Salah satunya yaitu dengan cara pemanfaatan teknologi melalui pembuatan akun media sosial, *e-commerce*, teknik foto produk yang baik, pengetahuan tentang manajemen keuangan, pemberian edukasi penggunaan metode pembayaran non tunai serta pendampingan pendaftaran sertifikasi halal. Untuk dapat melakukan promosi melalui berbagai media sosial dan *e-commerce* dibutuhkan sumber daya manusia yang tidak asing lagi dengan teknologi. Sayangnya cukup sulit untuk mendapatkan sumber daya manusia tersebut karena masih banyak masyarakat pelaku UMKM desa Dlanggu yang masih belum mengenal teknologi. Untuk mengatasi hal tersebut, mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya melalui program pengabdian kepada masyarakat dengan mengadakan berbagai pendampingan kepada para pelaku UMKM dengan tujuan membantu meningkatkan pendapatan desa Dlanggu.

Kata kunci: UMKM, Teknologi, Pengabdian

PENDAHULUAN

Pengabdian merupakan mata kuliah intra kurikuler yang diselenggarakan oleh akademik di seluruh perguruan tinggi yang wajib diikuti oleh seluruh mahasiswa dengan tujuan meningkatkan kemampuan dan wawasan mahasiswa sebagai modal hidup di masyarakat setelah lulus studi. Pada dasarnya ini merupakan bentuk pengabdian nyata seorang mahasiswa kepada masyarakat yang sebenarnya. Setelah mendapatkan materi perkuliahan yang senantiasa dapat berguna di dalam lingkungan masyarakat itu sendiri[1].

Pengabdian mahasiswa tidak hanya membantu masyarakat dalam berkegiatan, tetapi memberikan pengalaman seperti tentang ilmu pengetahuan dan teknologi[2]. Dalam meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat kinerja yang harus diupayakan secara berkesinambungan, yaitu dengan menerapkan berbagai model dan corak pembangunan. Oleh karena itu, baik secara

kelompok maupun individual, dalam pengabdian ini sudah pasti mahasiswa mengamati dengan cermat apa yang menjadi permasalahan dan potensi yang dimiliki masyarakat dengan melakukan penelitian pada setiap sektor kehidupan bermasyarakat.

Usaha kecil dan menengah (UMKM) sebagai salah satu kategori skala usaha secara struktur menempati posisi yang amat penting. Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah kegiatan usaha yang dilakukan oleh perseorangan atau kelompok yang bertujuan untuk memberi kesejahteraan individu maupun kelompoknya[3]. Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran penting dalam pembangunan nasional, dan juga dalam pertumbuhan pendapatan serta tenaga kerja dan distribusi hasil pembangunan. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di desa dipandang memiliki prospek masa depan yang baik karena memiliki potensi yang melimpah. UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerja, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana[4].

Manfaat Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) bagi perekonomian nasional antara lain: membuka lapangan pekerjaan, menjadi salah satu penyumbang terbesar nilai produk domestik bruto, salah satu solusi efektif bagi permasalahan ekonomi masyarakat kelas kecil dan menengah. Sedangkan manfaat Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di desa bagi perekonomian daerah adalah meningkatkan pendapatan masyarakat, memberdayakan masyarakat khususnya perempuan, mendapatkan pengalaman berwirausaha, memperkecil angka pengangguran di desa, pemerataan rasa kebersamaan, mengembangkan potensi masyarakat, mengembangkan usaha yang telah ada sebelumnya, serta menumbuhkan rasa ingin maju dan sebagainya[5].

Pengembangan UMKM desa merupakan salah satu bentuk pemberdayaan masyarakat yang senantiasa dilaksanakan secara terencana dan berkesinambungan oleh tim pengabdian Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya kelompok reguler 16. Desa Dlanggu yang terletak di Kecamatan Dlanggu, Kabupaten Mojokerto memiliki potensi untuk dapat menjadi desa maju karena didukung oleh banyaknya pelaku UMKM di berbagai bidang seperti kuliner, produk atau barang dan jasa.

Pendampingan Perguruan Tinggi dalam pemberdayaan masyarakat, diharapkan dapat terciptanya kemandirian masyarakat[6].

Pemilihan desa Dlanggu yang dijadikan lokasi Kuliah Kerja Nyata karena desa Dlanggu memiliki banyak potensi produk UMKM baik dari hasil perkebunan, pertanian, dan kerajinan lainnya seperti: keripik pisang, keripik singkong, keripik tales, tape pohong, ternak ayam, telur asin, kerupuk puli dan kerajinan mebel.

Berdasarkan hasil observasi, survei dan wawancara di lapangan dimana kondisi dan potensi yang di miliki desa Dlanggu tersebut diatas, seharusnya keberadaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) bisa untuk di kembangkan dan mengikuti kemajuan teknologi, namun kenyataannya sampai sekarang para pelaku UMKM desa Dlanggu masih pada awam terhadap tekonologi, bahkan ada yang sama sekali tidak memanfaatkan adanya teknologi. Permasalahan yang di hadapi para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang ada di desa Dlanggu, Kecamatan Dlanggu, Kabupaten Mojokerto adalah terkait pemasaran produk hasil olahan mereka, pengelolaan manajemen keuangan, dan sistem pembayaran yang dilakukan masih belum memanfaatkan perkembangan teknologi yang sudah maju pesat serta masih banyaknya produk mereka yang belum mendapatkan label sertifikasi halal.

Perkembangan teknologi saat ini memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam berkomunikasi dan bersosialisasi dalam dunia maya, dengan kata lain, media online memberi kemudahan dalam hal promosi barang atau jasa[7]. Media mempunyai peranan yang besar dalam memengaruhi masyarakat baik pengaruh positif maupun negatif. Oleh karena itu penggunaan media dalam kegiatan promosi sangat dibutuhkan untuk dapat mempengaruhi target pasar agar meningkatkan penjualan UMKM desa Dlanggu.

Perkembangan teknologi telah mendorong munculnya berbagai aktivitas yang berlandaskan pada teknologi informasi[8]. Alasan pemasaran informasi dilakukan melalui media sosial dan *e-commerce* salah satunya adalah karena lebih mudah diakses oleh masyarakat di berbagai belahan daerah hanya dengan menggunakan internet. Selain itu media sosial dan *e-commerce* juga merupakan media yang sangat sesuai untuk mengenalkan kepada masyarakat luas tentang berbagai potensi dan keunggulan suatu produk yang ingin dipasarkan. Di era teknologi yang serba canggih ini, banyak memudahkan kegiatan manusia di

berbagai aspek kehidupan, salah satunya yaitu kegiatan aspek perekonomian. Sebagaimana diketahui bahwa perkembangan teknologi telah membuka jalan bagi peluang – peluang baru dalam bisnis. Sebagai contoh, saat ini media sosial seperti facebook, instagram menjadi alat bisnis atau jual beli. Dalam pemanfaatannya, media sosial ini berperan sebagai alat komunikasi antara penjual dan pembeli, serta sebagai sarana promosi pemilik usaha[9].

Berdasarkan permasalahan di atas, peserta pengabdian reguler kelompok 16 membuat program kerja pengembangan UMKM di desa Dlanggu melalui Kuliah Kerja Nyata pada tahun 2023 ini mengadakan beberapa pelatihan dan pendampingan kepada perangkat desa, pemilik usaha, serta BUMDES Dlanggu sebagai salah satu program pengabdian kepada masyarakat. Pendampingan UMKM di desa Dlanggu dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, memperkenalkan kemajuan teknologi, mendaftarkan sertifikasi halal dan memasarkan hasil olahan produk UMKM desa Dlanggu ke berbagai daerah.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan adalah dengan penyuluhan pengenalan dan pendampingan pemasaran, pengedukasian QRIS sebagai alat pembayaran digital, pemberian materi tentang manajemen keuangan yang baik dan pendampingan sertifikasi halal untuk para pelaku UMKM. Selanjutnya mengevaluasi hasil keseluruhan kegiatan tersebut. Jumlah keseluruhan peserta sebanyak 20 orang. Sebelum kegiatan penyuluhan pengenalan dan pendampingan pemasaran, pengedukasian QRIS sebagai alat pembayaran digital, pemberian materi manajemen keuangan serta pendampingan sertifikasi halal, dalam kegiatan ini peserta mengerjakan soal pre-test yang berisi beberapa pertanyaan terkait pemasaran produk, pengetahuan sertifikasi halal dan pengedukasian QRIS sebagai alat pembayaran digital. Tujuan diadakannya pre-test ini adalah untuk mengukur sejauh mana pengetahuan peserta tentang pemasaran produk, pengetahuan sertifikasi halal dan pengedukasian QRIS sebagai alat pembayaran digital. Setelah pengerjaan soal pre-test selesai, peserta baru mulai mengikuti penyuluhan. Sebagai penutup kegiatan penyuluhan, peserta kembali mengerjakan soal post-test. Pengerjaan soal post-test ini bertujuan untuk mengukur sejauh mana peserta

memahami materi yang telah didapatkan selama penyuluhan desa dengan tema pengembangan UMKM. Dalam pendampingan sertifikasi halal, para pelaku UMKM desa Dlanggu akan dibantu untuk mendaftarkan hasil produk olahannya agar mendapatkan label halal.

Setelah data terkumpul selanjutnya adalah menganalisis data tersebut, metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi[10].

HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun hasil dari pre-test dan post-test peserta dapat dikategorikan menjadi seperti di bawah ini. Pada rentang nilai 20 sampai 40 peserta dikategorikan belum paham terhadap materi, untuk rentang nilai 45 sampai 60 peserta dikategorikan sedikit paham, pada nilai 65 sampai 80 peserta termasuk dalam kategori paham, dan dengan nilai 85-100 peserta masuk pada kategori sangat paham.

Tabel 1. Kategori Hasil Tes

HASIL	JENIS KATEGORI
20 – 40	BELUM PAHAM
45 – 60	SEDIKIT PAHAM
65 – 80	PAHAM
85 – 100	SANGAT PAHAM

Berdasarkan hasil pretest yang diadakan, didapatkan dari 20 peserta penyuluhan pendampingan UMKM di desa Dlanggu seperti di bawah ini.

Tabel 2. Hasil Pre-test

Pre-test	Soal 1	Soal 2	Soal 3	Soal 4	Soal 5	Hasil

Data 1	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0
Data 2	Tidak	Tidak	Ya	Tidak	Tidak	20
Data 3	Ya	Tidak	Ya	Ya	Tidak	60
Data 4	Tidak	Tidak	Ya	Tidak	Tidak	20
Data 5	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	20
Data 6	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Tidak	20
Data 7	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100
Data 8	Tidak	Tidak	Ya	Tidak	Tidak	20
Data 9	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Tidak	40
Data 10	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	20
Data 11	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0
Data 12	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0
Data 13	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0
Data 14	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100
Data 15	Ya	Ya	Ya	Tidak	Tidak	60
Data 16	Ya	Ya	Tidak	Tidak	Tidak	40

Data 17	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100
Data 18	Ya	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	20
Data 19	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0
Data 20	Ya	Ya	Ya	Tidak	Tidak	60

Sebanyak lima orang peserta masuk ke dalam kategori tidak paham sama sekali, sebanyak sembilan peserta ke dalam kategori belum paham, tiga peserta masuk ke dalam kategori sedikit paham, dan tiga orang peserta pada kategori sangat paham.

Setelah mengikuti penyuluhan pendampingan UMKM dengan berbagai materi, berikut hasil dari post-test peserta. Hanya ada satu peserta yang masuk di dalam kategori belum paham, sebanyak dua peserta berada pada kategori sedikit paham, dua peserta berada pada kategori paham, dan sebanyak limabelas peserta berada pada kategori sangat paham.



Gambar 1. Penyuluhan pendampingan UMKM

Dari hasil perbedaan antara pre-test dan post-test ini dapat disimpulkan bahwa kegiatan penyuluhan pendampingan UMKM yang diadakan sudah mampu memberikan peserta pemahaman tentang pemasaran, pemanfaatan teknologi pembayaran cashless, dan cara pengelolaan manajemen keuangan. Dapat dibuktikan dengan hanya satu peserta yang berada pada kategori belum paham.

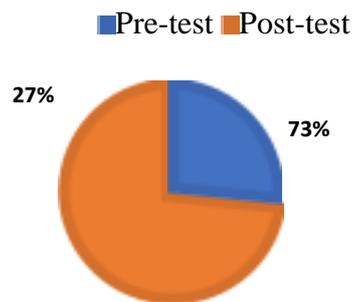
Tabel 3. Hasil Post-test

Post-test	Soal 1	Soal 2	Soal 3	Soal 4	Soal 5	Hasil	Kategori
Data 1	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 2	Ya	Ya	Tidak	Ya	Tidak	60	Sedikit Paham
Data 3	Ya	Ya	Ya	Tidak	Tidak	60	Sedikit Paham
Data 4	Ya	Ya	Tidak	Ya	Ya	80	Paham

Data 5	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 6	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 7	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 8	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 9	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 10	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 11	Ya	Tidak	Ya	Tidak	Tidak	40	Belum Paham
Data 12	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 13	Ya	Ya	Ya	Tidak	Ya	80	Paham
Data 14	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham

Data 15	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 16	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 17	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 18	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 19	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham
Data 20	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	100	Sangat Paham

ANALISA PRE-TEST DAN POST TEST



Gambar 2. Hasil analisa Pre-test dan Post test

SIMPULAN

Kegiatan penyuluhan pendampingan UMKM upaya meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dlanggu yang diadakan oleh kelompok reguler 16 Kuliah Kerja Nyata Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya ini memiliki tujuan untuk membantu para pelaku UMKM desa Dlanggu dalam mempromosikan hasil

olahan produk mereka sehingga lebih mudah dikenali oleh masyarakat luas dan mudah dijangkau baik oleh masyarakat lokal maupun masyarakat asing. Kegiatan pelatihan yang ditujukan sebagai pengabdian kepada masyarakat ini telah mampu memberikan pengetahuan kepada peserta penyuluhan pendampingan UMKM, sehingga diharapkan kedepannya nanti para pelaku UMKM dapat lebih mengembangkan kemampuannya dalam bidang promosi produk mereka dan dapat memanfaatkan teknologi dengan pesat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Artikel penyuluhan ini disusun sebagai salah satu penilaian dari program Kuliah Kerja Nyata serta untuk mengetahui sejauh mana program kegiatan mahasiswa dalam melaksanakan pengabdian dapat terealisasi dengan baik. Bertujuan untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat, saya berharap semoga seluruh program pengabdian yang telah berjalan dapat bermanfaat bagi kedua belah pihak yakni seluruh peserta pengabdian kelompok reguler 16 Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan

para pelaku UMKM serta bisa membantu meningkatkan pemahaman beberapa materi perihal pengetahuan dasar untuk meningkatkan penjualan produk UMKM desa Dlanggu selaku mitra saya. Saya menyadari bahwa pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata dan penyusunan artikel ini tidak lepas dari bimbingan, dorongan, dan bantuan baik materi maupun non materi dari berbagai pihak, sehingga program-program yang telah direncanakan dapat terealisasi dengan baik dan dapat diselesaikan dengan tepat waktu. Oleh karena itu perkenankanlah saya menghaturkan ucapan terima kasih kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa, yang selalu ada dalam setiap langkah, atas kurnia, hidayah, akal, pikiran, kekuatan, kesehatan, dan segala kemudahan-Nya.
2. Ayah dan Ibu, yang selalu berdoa untuk kelancaran dalam melaksanakan kegiatan perkuliahan, karena dari doa itu bisa membantu saya agar tidak menyerah dalam mengerjakan kegiatan sesuatu.
3. Yayasan Perguruan Tinggi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Prof. Dr. Mulyanto Nugroho, M.M., CMA., CPA selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
5. Bapak Prof. Dr. H. Slamet Riyadi, M.Si., Ak., CA selaku Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

6. Bapak Aris Heri Andriawan, S.T., M.T selaku ketua LPPM Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

7. Bapak Mahya Indra Tama, S.TP., M.T selaku Dosen Pendamping Lapangan yang telah mendidik dan memberikan bimbingan selama masa kegiatan. 8. Bapak Mukhamad Nurhuda selaku kepala desa yang telah mengizinkan saya untuk melaksanakan kegiatan pengabdian.

9. Seluruh pelaku UMKM sebagai peserta dan responden kegiatan pengabdian.

10. Teman-teman sekelompok tema Ekonomi Kreatif dan teman-teman kelompok pengabdian reguler 16 selaku pembantu editor dan dokumentasi saat berkegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. C. S. Rarai Ayu Singgat Perwira, “Sosialisasi Pembangunan UMKM dari Perintisan, Legalitas dan Pemasaran di Era Modern,” vol. 2, pp. 78–81, 2022.
- [2] G. N. F. Setiawan Jody, “Meningkatkan UMKM Kue Kering Melalui Sosial Media dan Digital Marketing,” 2022.
- [3] R. Kustanti, “Pengembangan UMKM Berbasis Ekonomi Kreatif di Kabupaten Jepara,” *Jurnal Ekobistek*, pp. 239–244, Sep. 2022, doi: 10.35134/ekobistek.v1i1i3.366.
- [4] U. Jefri, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Puloampel Kabupaten Serang Banten,” *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, vol. 7, no. 1, 2021.
- [5] A. Zahrah and A. Wijaya, “MANFAAT EKSISTENSI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) TERHADAP UNEMPLOYMENT RATE,” vol. Vol. 10 No. 2, 2019.
- [6] M. Mochklas, S. Hidajat, and N. Mauliddah, “Pemberdayaan Potensi Desa Kebon Raya Paciran Lamongan di Era New Normal,” *Jurnal Abdidas*, vol. 2, no. 1, pp. 86–91, Feb. 2021, doi: 10.31004/abdidas.v2i1.219.
- [7] V. A. M Kusuma, Z. A. Sahabuddin, and P. S. JK Hutasoit, “STRATEGI DIGITL MARKETING PADA USAHA MIKRO DAN MENENGAH (UMKM) DI MASA PANDEMI COVID-19 MELALUI PENDEKATAN PEMBERDAYAAN EKONOMI RAKYAT,” 2022.
- [8] F. W. Stanley Ferdinandus, “PELATIHAN PEMBUATAN DAN PENGELOLAAN WEBBLOG BAGI GURU-GURU SMP NEGERI 10 AMBON SEBAGAI MEDIA PEMBELAJARAN YANG EFEKTIF,” vol. Vol 03, 2020.
- [9] F. R. M. Renyta Gustinasari, “Pemanfaatan Teknologi Digital Sebagai Media

Pemasaran Produk UMKM Bu Eni,” 2022.

- [10] M. Rijal Fadli, “Memahami desain metode penelitian kualitatif,” vol. 21, no. 1, pp. 33–54, 2021, doi: 10.21831/hum.v21i1.
- [11] Primandari, P. N. (2021). Pelatihan Desain Label Packaging pada Produk Olahan Pisang di Desa Kebondalem, Kabupaten Jombang. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1).