
Pemberdayaan Masyarakat Pada UMKM Kerupuk Jari HM di Dusun Ngablak, Desa Kadirejo, Kecamatan Pabelan, Kabupaten Semarang

**Cantika Nandira Rizky, Mariyani Ika Lestari, AldiyaNajmi Shafa Harwada, Ruth Apriliyanti,
Mada Adi Wibowo⁵**
STIE AMA Salatiga

E-mail: ¹2020101009@student.stieama.ac.id , ²2020101016@student.stieama.ac.id ,
³2020105011@student.stieama.ac.id , ⁴2020101001@student.stieama.ac.id
⁵mada.adi.wibowo@stieama.ac.id

Abstrak

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan dasar perekonomian Indonesia yang butuh memperoleh perhatian dikarenakan bisa menyerap tenaga kerja serta mengurangi pengangguran ditengah persaingan terhadap pekerjaan sektor formal. Pemberdayaan UMKM menjadi opsi strategis guna menaikkan pendapatan kelompok masyarakat berpenghasilan rendah, didalam rangka mengurangi gap pendapatan dan juga kemiskinan melalui peningkatan kapasitas usaha dan juga keterampilan pengelolaan usaha.

Kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM) ini dilakukan di UMKM Kerupuk Jari HM milik Ibu Sri Wahyuni yang berlokasi di Dusun Ngablak, Desa Kadirejo, Kecamatan Pabelan, Kabupaten Semarang. Metode pengabdian ini dilakukan dengan 3 tahapan yang dilakukan bersama dengan DPL dan pemilik UMKM seperti: persiapan, analisis dan identifikasi masalah, serta implementasinya.

Hasil dari kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM) dapat berjalan dengan baik meskipun dalam waktu singkat. Diharapkan agar anggota kelompok 10 dapat mengambil ilmu selama kegiatan ini berlangsung dan semoga bermanfaat untuk kami kedepannya.

Kata Kunci : UMKM, Inovasi Produk, Pemasaran, Digital Marketing

1. PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan dasar perekonomian Indonesia yang butuh memperoleh perhatian dikarenakan bisa menyerap tenaga kerja serta mengurangi pengangguran ditengah persaingan terhadap pekerjaan sektor formal (Hidayat et.all, 2022). UMKM merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia yang masih tergolong negara berkembang. Usaha golongan kecil banyak didirikan oleh masyarakat. Maka, banyaknya jumlah UMKM akan berbanding lurus dengan penciptaan kesempatan kerja terhadap para pengangguran. Dilain hal, UMKM bisa dijadikan sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan dan juga rumah tangga yang memiliki pendapatan rendah. UMKM merupakan salah satu bagian bisnis yang digemari, terbukti dari banyaknya jumlah pekerjanya. Usaha kecil memiliki pekerja sebanyak 5 hingga 9 pekerja, sedangkan usaha menengah memiliki pekerja sebanyak 20 hingga 99 pekerja. UMKM ialah usaha dengan modal awal / nilai aset (aset) yang kecil dan juga jumlah pekerjanya, nilai modal (aset) dan atau pekerjaan yang kecil (terbatas) sebagaimana ditetapkan oleh pemerintah ataupun organisasi lain dengan *goals* tertentu. Pemberdayaan UMKM menjadi opsi strategis guna menaikkan penghasilan kelompok masyarakat dengan penghasilan rendah, didalam rangka mengurangi *gap* pendapatan dan juga kemiskinan melalui peningkatan kapasitas usaha serta keterampilan pengelolaan usaha.

Inovasi produk ialah menciptakan produk baru yang bisa memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen sehingga timbul minat beli terhadap produk tersebut, yang diharapkan bisa terwujud melalui keputusan pembelian (Wibowo et.all, 2023). Dalam kata lain inovasi produk dapat diartikan sebagai upaya pelaku usaha dalam mengembangkan, menciptakan, menyempurnakan, dan meningkatkan produk/jasa yang mereka miliki. Inovasi produk merupakan metode menaikkan *value* sebagai suatu komponen kunci kesuksesan suatu operasi bisnis yang bisa membawa suatu usaha mempunyai keunggulan kompetitif dan juga menjadi

pemimpin pasar. Inovasi produk bisa dengan cara menciptakan produk yang benar-benar baru, menambahkan varian yang lebih banyak dari produk yang sebelumnya, mengganti kemasan yang lebih baru, ataupun mengubah ukuran produk itu.

Tujuan pelaku usaha untuk melakukan inovasi produk adalah untuk mempertahankan kelangsungan hidup usaha itu karena produk yang telah ada rentan terhadap perubahan kebutuhan dan selera, konsumen, teknologi, siklus hidup produk yang lebih singkat, serta meningkatnya persaingan domestik dan luar negeri (Wibowo et.all, 2023). Pada saat ini ditengah persaingan yang begitu ketat, barang yang ditawarkan kepada konsumen haruslah bervariasi dengan segala kelebihan dan kecanggihannya. Setelah melakukan inovasi produk, hal yang harus dilakukan adalah pemasaran. Pemasaran merupakan proses dimana kita mengenalkan produk ke konsumen agar konsumen tertarik membeli produk tersebut. Pemasaran adalah aktivitas yang dilakukan para pelaku bisnis untuk mempromosikan produk mereka (Kotler, 1997). Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia melalui proses pertukaran .

Pemasaran *digital* atau juga disebut *digital marketing* ialah suatu metode inovatif yang memakai *database* serta menjangkau konsumen secara pribadi, hemat biaya, dan lebih *on-time*. Aktivitas pemasaran dikerjakan secara *intens* menggunakan media komputer, dapat melalui penawaran produk, pembayaran dan juga pengirimannya. Digital marketing atau bisa disebut pemasaran digital adalah segala upaya yang dilakukan dalam hal pemasaran dengan menggunakan perangkat yang terhubung internet dengan beragam strategi dan media digital yang tujuannya untuk berkomunikasi dengan calon konsumen dengan saluran komunikasi online (Kumala & Wardani, 2022).

Permasalahan yang terjadi di pelaku usaha kerupuk jari HM ini adalah : Pertama, inovasi produk yang mana rasa dari produk terlalu monoton atau hanya satu rasa yaitu gurih. Kedua, pemasaran dimana pemasaran sudah dilakukan masiv secara *offline* sedangkan secara *online* belum maksimal. Ketiga, Laporan keuangan dimana antara keuangan pribadi dengan usaha belum terpisah.

Di kampus STIE “AMA” Salatiga pada semester 7 memiliki mata kuliah yang wajib diikuti oleh seluruh mahasiswa yaitu kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM). Maka kami dari kelompok 10 akan melaksanakan kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM) tersebut pada UMKM Kerupuk Jari “HM” milik Ibu Sri Wahyuni yang sudah berdiri sejak 2008 dan berlokasi di Dusun Ngablak, Desa Kadirejo, Kecamatan Pabelan, Kabupaten Semarang.

Sekilas tentang desa Kadirejo ialah sebuah desa di kecamatan Pabelan, Kabupaten Semarang dengan keseluruhan luas wilayahnya adalah 333 ha, secara administratif terdiri 8 dusun, 8 RW, dan 24 RT. Desa Kadirejo diuntungkan secara geografis mengingat posisinya yang strategis terletak diantara jalur penghubung desa-desa di wilayah Kecamatan Bringin dan Bancak menuju Kota Salatiga. Posisi strategis itu menjadi kekuatan yang bisa dijadikan sebagai modal pembangunan desa. Dengan adanya kegiatan ini semoga dapat menambah pengetahuan dan wawasan kami dalam berwirausaha dan memberikan manfaat bagi UMKM Kerupuk Jari “HM” milik Ibu Sri Wahyuni.

2. METODE PENGABDIAN

Metode Pengabdian ini dilaksanakan bersama dengan pemilik UMKM Kerupuk Jari “HM” Ibu Sri Wahyuni dengan menggunakan 3 metode yaitu:

a) Persiapan

Pada tahap ini dilakukan berbagai kegiatan antara lain:

- 1) Observasi ke lokasi pembuatan produk.
- 2) Bertemu, memperkenalkan diri, serta meminta ijin untuk melakukan pengabdian

ditempat usaha dengan pemilik UMKM Kerupuk Jari “HM” yaitu Ibu Sri Wahyuni.

b) Analisis dan identifikasi masalah

Setelah selesai tahap persiapan maka kami melakukan diskusi tentang permasalahan yang terjadi di UMKM Kerupuk Jari “HM” milik Ibu Sri Wahyuni, antara lain:

- 1) Kurangnya tenaga SDM untuk produksi.
- 2) Munculnya persaingan.
- 3) Kurangnya petunjuk jalan ke lokasi produksi.
- 4) Pembukuan.

c) Implementasi

Melaksanakan kegiatan dengan berpedoman pada solusi terhadap masalah-masalah yang dihadapi dan melakukan pendampingan seperti inovasi produk, pemasaran, pembukuan, dan pemanfaatan digital marketing pada UMKM Kerupuk Jari HM Ibu Sri Wahyuni.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM) ini dilaksanakan di kediaman pemilik UMKM “Kerupuk Jari HM” Ibu Sri Wahyuni di Dusun Ngablak, Desa Kadirejo, Kecamatan Pabelan, Kabupaten Semarang dengan didampingi oleh DPL Bapak Mada Adi Wibowo, SE., M.Si mengenai penjelasan tentang inovasi produk, pemasaran, pembukuan, dan digital marketing. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 22 Januari 2024 sampai 26 Februari 2024.

Pelaksanaan kegiatan KPPM ini dilakukan dengan program kerja mengenai masalah-masalah yang dihadapi UMKM Kerupuk Jari HM Ibu Sri Wahyuni. Dengan hasil dari program kerja yang dijalankan yaitu:

1. Proses produksi

Membantu dan mengamati proses produksi Kerupuk Jari HM mulai dari pembuatan adonan, pengukusan, penjemuran, pemotongan, penggorengan, hingga pengemasan produk untuk menambah pengetahuan dan pemahaman kami mengenai Kerupuk rambak.



Gambar 1
Proses Pengemasan Produk Kerupuk

2. Inovasi produk

Seiring dengan perkembangan zaman, UMKM kerupuk terus melakukan inovasi dalam hal rasa, bentuk, dan kemasan. Hal ini bertujuan untuk menarik konsumen yang semakin beragam selera dan memenuhi tuntutan pasar yang dinamis. Dalam kegiatan ini kami melakukan beberapa inovasi produk di UMKM Kerupuk Jari HM seperti menambahkan rasa untuk varian baru dan penambahan ukuran kemasan produk tersebut agar konsumen lebih mudah menikmatinya.



Gambar 2
Inovasi Produk Kerupuk Jari HM

3. Pemasaran

Pemasaran menjadi faktor kunci bagi UMKM kerupuk untuk memperluas jangkauan pasar. Kolaborasi dengan pihak-pihak terkait secara offline menjadi strategi penting dalam memasarkan produk kerupuk ini. Ibu Sri Wahyuni selaku pemilik UMKM Kerupuk Jari HM biasa mendistribusikan produknya di beberapa agen, salah satunya Pasar Bringin Kabupaten Semarang dan sekitarnya.



Gambar 3
Kegiatan Pemasaran *Offline*

4. *Digital marketing*

Dalam *era digital*, pembuatan *platform online* dilakukan agar produk Kerupuk Jari HM semakin dikenal oleh masyarakat luas. Oleh karena itu kami memanfaatkan *digital marketing* dengan cara membuat titik lokasi pada *google maps* agar dapat dijangkau oleh kalangan masyarakat luar Desa Kadirejo.



Gambar 4
Kerupuk Jari HM (Ekspedisi Sukses Bersama) di tampilan *Google Maps*

5. Pembukuan

Pembukuan menjadi salah satu hal penting dalam suatu usaha terutama bisnis UMKM. Dengan adanya pembukuan, UMKM akan mengetahui apakah bisnis yang dijalankan mengalami keuntungan atau bahkan kerugian. Untuk mengetahui hal tersebut, maka kelompok kami membantu Ibu Sri Wahyuni selaku pemilik UMKM Kerupuk Jari HM melakukan pembukuan dengan cara memberikan contoh pembukuan sederhana.



Gambar 5
Pemaparan Laporan Keuangan Sederhana

Program kerja kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM) ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk melalui beberapa pendekatan yang kami lakukan seperti inovasi produk, pemasaran, dan digital marketing. Agar pemilik UMKM Kerupuk Jari HM di Desa Kadirejo, Kecamatan Pabelan, Kabupaten Semarang yakni Ibu Sri Wahyuni dapat mengatasi permasalahan yang ada dalam usahanya dan bisa terus melanjutkan kegiatan bisnisnya agar sukses dan maju kedepannya.

4. KESIMPULAN

Program kerja kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM) ini dibuat sebagai pemenuhan mata kuliah di kampus STIE “AMA” Salatiga. Berlokasi di Dusun Ngablak RT 23 RW 07 Desa Kadirejo Kecamatan Pabelan Kabupaten Semarang. Kegiatan ini berlangsung selama kurang lebih satu (1) bulan yang dimulai dari tanggal 22 Januari 2024 sampai tanggal 26 Februari 2024.

Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM) ini yaitu semakin banyaknya pesaing yang muncul antar pelaku usaha sejenis dapat menimbulkan persaingan yang dapat mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha, maka dari itu UMKM Kerupuk Jari HM milik Ibu Sri Wahyuni perlu adanya inovasi produk agar dapat meningkatkan penjualan diantara persaingan yang sedang terjadi. Selain itu perlu adanya akses petunjuk jalan untuk memudahkan para konsumen menemukan tempat produksi Kerupuk Jari HM ini, maka dari itu kami membuat banner dan memanfaatkan perkembangan teknologi yang ada dengan cara membuat titik lokasi melalui google maps. Kami juga membantu Ibu Sri Wahyuni dalam melakukan pembukuan sederhana guna mengetahui keuntungan maupun kerugian yang dialami dalam melakukan bisnis UMKM Kerupuk Jari HM ini.

Dengan adanya program kerja kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM) ini juga memberikan manfaat bagi kelompok kami, seperti menambah pengetahuan kami dalam bidang kewirausahaan mulai dari permasalahan apa saja yang dihadapi, bagaimana mencari solusi dan berdiskusi bersama untuk memecahkan masalah tersebut, serta

bagaimana penerapannya dalam sebuah bisnis. Dengan begitu maka dapat dikatakan kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM) ini berhasil karena saling menguntungkan.

5. SARAN

Berdasarkan hasil KPPM ini yang telah dilakukan, kami memiliki beberapa saran antara lain:

- 1) Untuk pemilik UMKM Kerupuk Jari HM Ibu Sri Wahyuni semoga usaha yang dijalankan dapat berkembang dan sukses untuk kedepannya.
- 2) Untuk anggota kelompok 10 agar dapat mengambil ilmu yang didapatkan selama kegiatan kuliah praktek pemberdayaan masyarakat (KPPM).
- 3) Semoga kegiatan ini memberikan manfaat bagi pemilik UMKM Kerupuk Jari HM, anggota kelompok 10, serta semua pihak yang terlibat didalamnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Hidayat, Asep., et., all (2022). *Peran UMKM (Usaha, Mikro, Kecil, Menengah) dalam Pembangunan Ekonomi Nasional*. Jurnal Inovasi Penelitian, 3(6), 6707-6714
- Kotler, Philip. (1997). *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Impelentasi dan Kontrol*. Jakarta: PT Prenhallindo, 52.
- Kumala, Naila Adien. & L. Dyah Purwita Wardani SWW. (2022). *Optimalisasi Produk Camilan dengan Manajemen Produk dan Pemasaran melalui Media Sosial*. Jember. Aptekmas. 5(1).
- Wibowo, Mada Adi, Muhamad Irfani, & Putri Wantika Suwandi. (2023). *Strategi Pengembangan Pemasaran dan Pemanfaatan Digital Marketing pada UMKM "Gethuk P2 Ngaglik"*. Salatiga. Wasana Nyata. 7(1).