

Pendampingan Pelaku Umkm Sebagai Upaya Meningkatkan Omset Penjualan Melalui Literasi Digital Marketing, Perizinan Dan Label Halal di Kota Padangsidimpuan

Erlina Sari¹⁾, Fitriani Harahap²⁾, Rosniati Siregar³⁾, Hendra Mahmud Siregar⁴⁾

¹Pendidikan Ekonomi, Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial dan Bahasa, Institut Pendidikan Tapanuli Selatan

²Pendidikan Profesi Guru, Institut Pendidikan Tapanuli Selatan

³Pendidikan Biologi, Ilmu Pengetahuan Alam dan Matematika, Institut Pendidikan Tapanuli Selatan

⁴Fakultas Bisnis dan Pertanian, Institut Teknologi dan Sains Nahdlatul Ulama Padangsidimpuan

Keywords :

UMKM;
Digital Marketing;
Label Halal.

Correspondensi Author

Email:
harahapsorminfh86@gmail.com

History Artikel

Received: 15-10-2024

Reviewed: 30-10-2024

Revised: 07-11-2024

Accepted: 08-11-2024

Published: 01-12-2024

DOI:

10.52622/mejuajujabdimas.v4i2.178

Abstrak. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat penting dalam ekonomi bangsa, terutama pada masyarakat ekonomi bawah. Namun, pelaku usaha UMKM seringkali menghadapi tantangan dalam menjalankan usahanya, utamanya dalam hal produksi, manajemen usaha dan pemasaran produk. Dengan demikian, dilakukan pendampingan kelompok Usaha Dalihan Natolu (UDANA) oleh Pelaksana pengabdian kepada masyarakat Institut Pendidikan Tapanuli Selatan (IPTS) yang berlokasi di Kelurahan Hanopan Kecamatan Padangsidimpuan Selatan Kota Padangsidimpuan untuk meningkatkan produksi dengan menyediakan alat-alat teknologi, memperbaiki manajemen usaha melalui pelatihan perizinan dan label halal. Selanjutnya, meningkatkan kemampuan pelaku usaha di bidang pemasaran melalui literasi *digital marketing*. Hasil dari pelaksanaan pengabdian ini menunjukkan peningkatan produksi (sebesar 56%), kualitas produk, dan kepercayaan pelanggan yang berdampak langsung pada meningkatnya omset usaha serta terbitnya 3 Sertifikat Halal. Pendampingan yang berkelanjutan juga tidak kalah penting untuk terus dilakukan agar para pelaku UMKM semakin berkembang serta mampu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi untuk masa yang panjang.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

Pendahuluan

Usaha yang dilakukan dengan sungguh-sungguh dan kerja keras akan menghasilkan nilai tambah baik itu berbentuk finansial maupun kepuasan yang bersifat bathiniyah (1). Nilai tambah yang berbentuk finansial tentunya tidak bisa dilakukan dengan sekedarnya saja. Jika ingin memperoleh finansial yang lebih banyak lagi maka tidak cukup hanya dengan sungguh-sungguh dan kerja keras saja, namun harus dibarengi dengan kecerdasan. Kecerdasan dan inovasi dapat menambah nilai yang menghasilkan finansial yang lebih. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu motor penggerak ekonomi masyarakat terutama kalangan menengah ke bawah. Banyak pelaku usaha yang kehidupan sehari-harinya ditopang dari usaha yang kecil-kecilan. Mereka hidup tanpa meminta-minta hanya dengan menjalankan usaha yang kecil pangsa pasarnya serta minim teknologinya.

Pelaku UMKM banyak yang bergerak dibidang hulu dan hilir usahanya dilakukan secara mandiri. Dimana pelaku UMKM itu sendiri yang menjalankan usahanya mulai dari mempersiapkan bahan-bahanyang hendak diolah, memproduksi, mengemas dan mengepack hasil produksi hingga memasarkannya. Hal ini dilakukan demi menghemat pengeluaran terhadap modal usaha. Produksi jugadipengaruhi oleh alat yang digunakan pelaku usaha. Idealnya semakin banyak dan baik alat yang digunakan semakin banyak produk yang dihasilkan. Namun, kenyataannya untuk pelaku usaha mikro dan kecil masihmemproduksibarangsecara manualehingga jumlah produk yang dihasilkan sangat sedikit jumlahnya serta kualitas tidak konsisten. Dimana produk kripik misalnya tidak sama ketebalannya karena jika diiris oleh pelaku usaha yang sama dalam waktu yang lama akan terpengaruh oleh kelelahan pisik maupun mood para pelaku usaha. Oleh karena itu, mesin dibutuhkan para pelaku usaha untuk membantu mereka dalam memproduksi barang yang hendak dipasarkan.

Selain itu pelaku UMKM juga masih banyak yang belum mengurus perizinan-perizinan yang diperlukan untuk usahanya. Padahal dengan lengkapnya perizinan akan menambah kepercayaan masyarakat terhadap barang produk yang dijual para pelaku UMKM. Idealnya, jika konsumen sudah memiliki kepercayaan (trust) terhadap suatu produk tentunya akanmeningkatkan permintaan (demand) terhadap produk tersebut (2). Pengurusan perizinan-perizinan untuk usaha para pelaku UMKM sudah seharusnya dilakukan demi memenuhi peraturan perundang-undangan dan juga menjaga rasa percaya masyarakat terhadap usaha yang dijalankan para pelaku UMKM. Ada beberapa jenis perizinan dan label yang harus diurus para pelaku UMKM seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK) dan Izin Edar (3).

NIB merupakan identitas sudah terdaftarnya sebuah usaha secara resmi yang terdiri dari tiga belas digit angka. Pendaftaran NIB bisa dilakukan secara daring oleh pelaku usaha sendiri di situs OSS (oss.go.id) dengan mudah dan gratis. Sedangkan IUMK merupakan izin perdagangan yang dikeluarkan oleh Dinas Koperasi dan UMKM. IUMK dapat membantu para pelaku UMKM dalam memperoleh kepastian dan perlindungan hukum sehingga jika terjadi masalah hukum, pelaku usaha memiliki dasar yang kuat untuk menuntut hak dan usahanya dapat terlindungi dari tindakan-tindakan yang dapat merugikan dan juga terhindar dari kejahatan-kejahatan dibidang usaha. Izin edar juga merupakan keharusan bagi pelaku usaha UMKM baik itu izin dari BPOM maupun Perizinan Industri Rumah Tangga (PIRT) serta label halal jika usaha yang dimiliki bersentuhan dengan tubuh atau yang dikonsumsi.

Digitalisasi produk pelaku usaha UMKM juga merupakan keniscayaan saat ini. Dimana para konsumen tidak lagi banyak mencari kebutuhan pangan, pakaian, dan kebutuhan lainnya secara luring (offline) namun mereka memenuhi kebutuhannya secara daring (online). Para konsumen menggunakan peralatan canggih yang ada di tangan mereka dalam memilih dan memilah kebutuhan-kebutuhan mereka. Untuk memesan makanan atau minuman, mereka cukup dari rumah saja maka apa yang dipesan akan diantar langsung oleh para kurir. Nah, jika para pelaku UMKM tidak berinovasi dan menggunakan teknologi canggih ini tentunya produk yang dibuat tidak akan diketahui para konsumen sehingga tidak adayang melakukan permintaan terhadap produk tersebut.

Dengan sendirinya, permintaan yang sedikit akan berdampak pada menurunnya produksi. Kurangnya literasi para pelaku usaha terhadap dunia digital menyebabkan tertinggalnya kemampuan mereka menggunakan teknologi dalam mengiklankan atau mempromosikan produk mereka ke para konsumen.



Gambar 1. Kue Bawang dan Keripik Sambal

Gambar di atas adalah gambar produk salah satu pelaku usaha yang belum diberi no izin dan label. Untuk merek dagang sudah ada dan alamat juga sudah tertulis jelas serta no kontak yang bisa dihubungi juga sudah ada. Namun tidak memuat Nomor Induk Berusaha (NIB), IUMK dan PIRT. Hal ini dapat menurunkan rasa percaya masyarakat atau konsumen terhadap produk tersebut apalagi belum diberi label halal. No ID halal dan adanya label halal tentu dapat meyakinkan para konsumen bahwa produk tersebut sudah melalui proses produk halal yang menjamin bahwa tidak ada keraguan lagi bahwa barang tersebut halal. Dari perbincangan dengan beberapa pelaku usaha, mereka juga sangat menginginkan dan mau mengurus perizinan yang dipersyaratkan, namun mereka mengalami kendala dalam hal pengurusan langsung perizinan secara online dengan menggunakan *smartphone* maupun *laptop* dimana banyak diantara para pelaku usaha tidak paham dalam penggunaan aplikasi oss Indonesia maupun yang versi websitenya yakni <https://oss.go.id/>. Ada beberapa tantangan dan permasalahan yang umum dihadapi para pelaku UMKM antara lain:

1. Tidak adanya alat produksi yang lebih modern yang dapat mempermudah para pelaku usaha dalam memproduksi barang yang akan mereka pasarkan.
2. Banyaknya Perizinan yang harus diurus: Ada banyak perizinan yang harus diurus seorang pelaku usaha untuk setiap bidang usaha yang dimiliki pelaku UMKM. Banyaknya jenis izin yang harus mereka urus membuat mereka enggan mengurusnya walaupun sebenarnya bisa dilakukan secara daring dan tidak memakan waktu yang lama.
3. Kurangnya Literasi Digital: banyaknya terbatasnya pengetahuan dalam penggunaan teknologi digital menyebabkan tidak mampunya para pelaku usaha mendaftarkan sendiri izin-izin yang diperlukan untuk usaha mereka sehingga membuat mereka malas dalam mengurus perizinannya. Usia para pelaku usaha juga mempengaruhi literasi mereka terhadap dunia digital dimana banyak diantara pelaku usaha sudah berusia di atas 40 tahun.

Adapun bidang yang akan menjadi prioritas yang akan ditangani dengan mitra yakni pada bidang produksi, manajemen usaha dan pemasaran (4).

1.1 Bidang Produksi

1.1.1 Menyediakan Alat Produksi

Alat tentunya akan menambah akselerasi para pelaku usaha dalam memproduksi barang yang hendak mereka tawarkan atau pasarkan kepada konsumen. Semakin baik dan massifnya alat produksi yang modern tentu dapat membantu dan mempermudah kerja para pelaku usaha.

1.1.2 Cara Operasional Alat

Secanggih dan sebagus apapun alat produksi yang digunakan tentu tidak berfungsi secara optimal jika pelaku usaha tidak menggunakannya secara tepat sesuai petunjuk penggunaan alat-alat tersebut. Kemampuan mengoperasikan alat produksi ini merupakan keniscayaan yang mutlak dipahami dan dimengerti para pelaku usaha sehingga manfaat alat-alat produksi dapat digunakan secara optimal.

1.2 Bidang Manajemen Usaha

1.2.1 Menginstal Aplikasi

Seorang pelaku usaha harus menginstal aplikasi-aplikasi yang dibutuhkan dalam hal pendaftaran perizinan berusaha dan labelisasi halal terhadap hasil produksi. Untuk menginstal aplikasi-aplikasi ini diperlukan kepemilikan terhadap beberapa alat yang mendukung seperti *smartphone* maupun *laptop*.

1.2.2 Proses Pendaftaran

Sebelum dilakukan pendaftaran, seorang pelaku usaha harus mempersiapkan terlebih dahulu persyaratan-persyaratan yang dibutuhkan dalam pendaftaran. Kemudian mengisi isian yang ada pada aplikasi pendaftaran hingga tahap akhir pendaftaran. Selanjutnya mengunduh nomor perijinan yang telah sukses dilakukan.

1.2.3 Cetak Stiker/Label (5)

Jika seorang pelaku usaha telah berhasil dalam memperoleh nomor ijin dan label halal maka hendaknya mencetakkannya pada plastik/bungkus kemasan produk yang mereka miliki sesuai dengan komitmen untuk menempelkan nomor maupun label pada kemasan produk.

1.3 Bidang pemasaran

1.3.1 Minimnya Iklan/Promosi Produk

Ketidakmampuan sebagian besar pelaku usaha dalam mempromosikan barang produk mereka secara digital berdampak pada ketidaktahuan para konsumen untuk membeli barang- barang produksi produsen sehingga permintaan konsumen rendah terhadap produk tersebut.

1.3.2 Kurangnya Literasi *Digital Marketing* (6)

Pelaku usaha banyak yang tidak memanfaatkan media sosial yang mereka miliki untuk menjual barang produksi mereka. Menggunakan media sosial hanya untuk yang berkaitan dengan pergaulan sosial saja. Tentunya ini menghilangkan kesempatan dalam mencari pangsa pasar terhadap produk-produk yang ada. Usia juga menjadi penghambat seorang pelaku usaha untuk menggunakan alat-alat cerdas (*smartphone, laptop*) sebagai media pemasaran (*marketing*).

Permasalahan inilah yang paling banyak ditemui para pelaku usaha UMKM di lapangan. Alat produksi yang minim, banyaknya ijin-ijin usaha yang harus diurus dan kurangnya literasi mereka terhadap teknologi digital membuat ini menjadi masalah. Untuk itu perlu dicari solusi yang komprehensif dalam mengatasi permasalahan pelaku usaha ini agar mereka meningkat pendapatannya. Pada akhirnya, meningkatnya produksi yang dihasilkan, bertambahnya kepercayaan masyarakat (konsumen) terhadap produk pelaku usaha melalui pemenuhan izin-izin usaha dan label halal serta promosi melalui media-media digital tentunya akan menambah permintaan konsumen terhadap barang tersebut sehingga memicu lonjakan terhadap *supply* dari pelaku usaha. Tingginya permintaan sudah dapat dipastikan juga memerlukan produksi barang yang lebih banyak lagi. Dengan banyaknya produksi untuk memenuhi permintaan konsumen mengakibatkan bertambahnya omset dan keuntungan

Metode

Pengabdian ini dilaksanakan di Kelurahan Hanopan Kecamatan Padangsidimpuan Selatan Kota Padangsidimpuan bersama dengan mitra yang tergabung dalam kelompok Usaha Dalihan Natolu (UDANA) Kota Padangsidimpuan. Adapun rencana waktu pelaksanaan dari bulan Agustus tahun 2024 hingga bulan Maret tahun 2025.

Adapun tahapan-tahapan yang dilalui dalam pengabdian ini dimulai dari sosialisasi terhadap mitra tentang pelaksanaan Pkm, mengadakan pelatihan dengan mitra tentang permasalahan dibidang produksi, manajemen usaha dan pemasaran (*marketing*), menerapkan teknologi di setiap bidang, mendampingi mitra mulai dari proses produksi barang, manajemen usaha, hingga pemasaran produk para mitra serta tetap adanya keberlanjutan program pendampingan.



Gambar 2. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian.

Gambar 2 menjelaskan tentang alur pelaksanaan pengabdian kepada Masyarakat oleh para dosen Institut Pendidikan Tapanuli Selatan (IPTS) terhadap mitra kelompok Usaha Dalihan Natolu (UDANA) Kota Padangsidimpuan mulai dari sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi serta pendampingan keberlanjutan program. Adapun durasi pelatihan

dilaksanakan sebanyak tujuh kali secara bergantian dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang. Diakhir kegiatan dilaksanakan praktek pembuatan produk dan peserta pelatihan mampu dan antusias dalam praktek pembuatan produk

Hasil dan Pembahasan

Hasil

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan menghasilkan hal-hal sebagai berikut.

1.4 Permasalahan dalam bidang produksi

1.4.1 Sosialisasi



Gambar 3. Photo Mitra dan Pelaksana Pengabdian

Penyampaian kepada anggota pelaku usaha mitra sasaran tentang sosialisasi bahwa pentingnya peralatan produksi yang lebih modern, kemampuan pendaptaran perijinan serta pemberian label halal produk bisa diwujudkan melalui alokasi dana pengabdian kepada masyarakat yang diberikan pemerintah melalui DRTPM Kemendikbud.

1.4.2 Pelatihan

Mengadakan pelatihan tentang penggunaan alat produksi yang benar dan efektif sehingga alat yang akan digunakan nantinya bisa bertahan lebih lama dalam membantu para pelaku usaha dalam hal memproduksi barang yang hendak dipasarkan.



Gambar 4. Praktek Penggunaan Alat Produksi.

Mitra melakukan praktek langsung penggunaan alat-alat mesin perajang ubi dan pembentuk kue bawang

1.4.3 Penerapan Teknologi

Pelaku usaha tidak lagi hanya mengandalkan alat konvensional atau manual saja dalam memproduksi barang. Namun, sebaiknya sudah menggunakan alat-alat yang lebih canggih dan modern baik dari segi bahan maupun penggunaan teknologi mesin yang digunakan.



Gambar 5. Penyerahan Alat-alat Teknologi

Sebagai wujud peningkatan omset pelaksana pengabdian menyerahkan alat-alat teknologi kepada mitra untuk digunakan dalam memproduksi barang-barang yang dibutuhkan mitra.

1.4.4 Pendampingan dan evaluasi

Pendampingan para pelaku usaha sangat diperlukan dalam keberlangsungan dan kemajuan usaha UMKM. Hal ini dapat terus meningkatkan semangat para pelaku usaha dalam memproduksi barang yang hendak dipasarkan serta dapat juga menjadi evaluasi proses perjalanan produksi untuk dijadikan pertimbangan dalam perbaikan-perbaikan dimasa yang akan datang.



Gambar 6. Pendampingan dan Evaluasi Kegiatan

Pendampingan mitra sangat perlu dilakukan untuk memastikan keberlangsungan program yang telah dilaksanakan bersama. Ketika mitra menghadapi masalah baik itu di bidang produksi, manajemen, maupun pemasaran hendaknya didampingi secara terus menerus sehingga mitra memperoleh solusi yang tepat yang dapat menjaga mood mitra untuk meningkatkan omset.

Gambaran data hasil produksi kelompok Usaha Dalihan Natolu (UDANA) dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 1. Data Hasil Produksi Kelompok Usaha Dalihan Natolu (UDANA)

No	Jenis Produk	Kapasitas Sebelum Kg/Minggu	Kapasitas Baru Kg/Minggu	Persentase Peningkatan (%)
1	Kripik Singkong	250	450	55,5
2	Stik Bawang	200	400	50
3	Kripik Pisang	240	300	60
4	Pisang Coklat	150	280	53,57
5	Beteng-Beteng	200	450	44,44
6	Pisang Molen	200	350	57,14
7	Stik Ubi	150	250	60
Total Jumlah Kapasitas Produksi		1390	2480	56%

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa ada peningkatan yang signifikan jumlah produksi dari sebelum memperoleh pelatihan dan pendampingan sebesar 56%, kami yakin dan percaya apabila pendampingan ini dilanjutkan akan meningkat lagi lebih dari 70% bahkan 100%

1.4.5 Keberlanjutan Program

Diharapkan keberlanjutan program tidak berhenti hanya pada masa pengabdian saja, namun harus terus berlanjut dengan cara mencari dana CSR perusahaan-perusahaan yang mempunyai komitmen dalam meningkatkan perkembangan para pelaku usaha UKM (UMKM) yang sudah terbukti mampu dalam menciptakan lapangan kerja dan berhasil memberikan kontribusi berupa pendapatan domestik bruto sebesar 60,6%. Selain itu, keberadaan UMKM juga akan memutar roda perekonomian pada suatu daerah. Sebab, bahan baku produksi bisa langsung diperoleh dari masyarakat sekitar (7).

2. Permasalahan dalam bidang manajemen usaha

2.1 Mengadakan pelatihan

Pelaku usaha dilatih dan diajari bagaimana cara mendaftarkan izin dan label usahanya secara langsung dengan mendatangkan pelatih maupun para ahli yang punya kompetensi dalam hal perijinan berusaha dan komponen-komponen yang dibutuhkan untuk mendaftarkan usaha para pelaku UMKM. Pelatihan mendapatkan usaha/produk secara online baik melalui aplikasi maupun website untuk memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB). Dimana NIB ini merupakan bukti legalitas produk/usaha yang diakui oleh negara. Kemudian pelatihan mendapatkan produk untuk memperoleh Sertifikat Halal sebagai pengakuan atas kehalalan produk yang diproduksi para pelaku usaha.

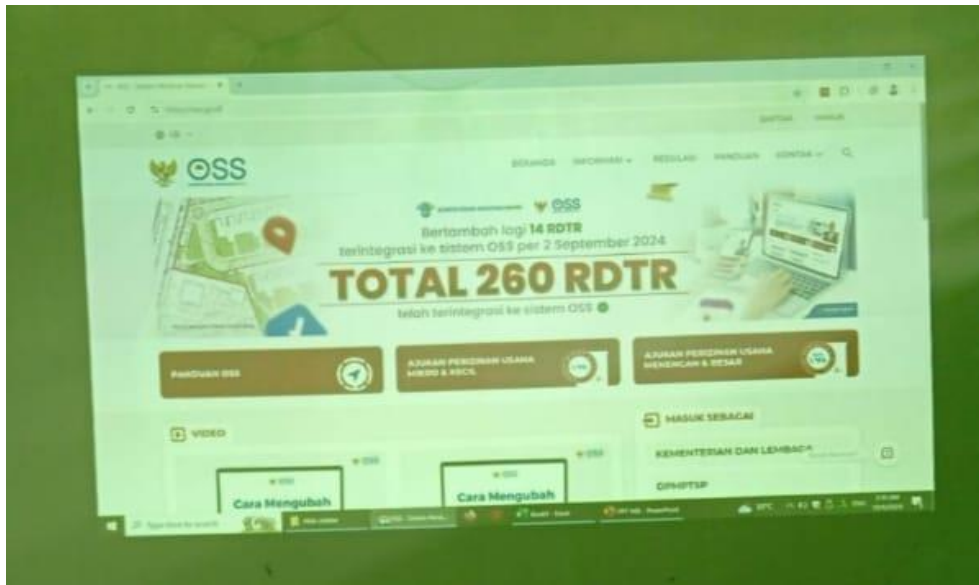


Gambar 7. Pelatihan Pengurusan Izin dan Label Halal

Pelaksana pengabdian langsung menghadirkan Pendamping Halal BPJPH Kemenag RI untuk memberikan pemahaman kepada mitra tentang proses pengurusan produk halal. Selain itu, upaya pendampingan juga dilakukan untuk memastikan penerbitan Sertifikat Halal produk para mitra (pelaku usaha).

2.2 Penerapan Teknologi

Ketika mengadakan pelatihan maka dibutuhkan proyektor sebagai acuan melatih dan mengajari pelaku usaha mendaftarkan usahanya. Hal ini dibutuhkan karena sebagian besar pelaku usaha sudah berada pada usia matang (tua) (8).



Gambar 8. Tampilan Layar Proyektor

2.3 Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan dan evaluasi terhadap kesuksesan pendaptaran usaha perlu dilakukan untuk memastikan bahwa pelaku usaha memang sudah bisa dan mampu mendapatkan nomor perizinan berusaha masing-masing pelaku usaha. Kemudian melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan dan jika diperlukan untuk melaksanakan pelatihan lanjutan sampai pelaku usaha betul-betul berhasil mendaptarkan usahanya.



Gambar 9. Contoh Nomor Induk Berusaha (NIB) (3)

Pelaku usaha atau mitra yang telah berhasil mendaptarkan izin usahanya memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB) sebanyak 13 angka yang memuat Nama Pelaku Usaha, Alamat, Nomor

Telepon Seluler, Email, Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI), dan Skala Usaha.



REPUBLIC INDONESIA
(REPUBLIC OF INDONESIA)
جمهورية إندونيسيا

LAMPIRAN SERTIFIKAT HALAL
(THE ATTACHMENT OF HALAL CERTIFICATE)

مرققة لشهادة الحلال

Nomor Sertifikat / Certificate Number: ID12110015519550224 رقم الشهادة

Nama Pelaku Usaha / Name of Company: ERNAWATI HASIBUAN اسم الشركة

Jenis Produk / Type of Product: Makanan ringan siap santap نوع المنتج

Alamat Pabrik / Factory's Address: Keripik Sambal, Sihitang KOTA PADANGSIDIMPUAN 22733, Sumatera Utara عنوان المصنع

Daftar Produk / Product Name	
No	Nama Produk / Product Name
1	Keripik Sambal

Hal: 1 / Total Produk: 1

Gambar 10. Sertifikat Halal Pelaku Usaha (9)

Sertifikat Halal (SH) diberikan kepada pelaku usaha setelah memenuhi persyaratan kehalalan produk mulai dari bahan dasar, proses produk halal, sampai pernyataan telah sesuai dengan SJPH.

2.4 Keberlanjutan program

Program pendampingan pelaku usaha hendaklah terus dilakukan agar ketika mereka menemui masalah dalam mendapatkan usahanya yang baru maupun usaha saudaranya dapat langsung bertanya tentang solusi permasalahannya.

3. Permasalahan dalam bidang pemasaran

3.1 Mengadakan Pelatihan

Pelaku usaha dilatih teknik pemasaran (*marketing*) hasil produksi mereka (10). Dalam hal ini, mereka juga dibekali cara berkomunikasi dengan konsumen sehingga tertarik untuk membeli atau mengonsumsi produk-produk para pelaku usaha UMKM.



Gambar 11. Pelatihan tentang *Digital Marketing*

Kemampuan para anggota mitra/pelaku usaha masih perlu ditingkatkan pengetahuannya tentang digital marketing. Mereka dilatih bagaimana membuka akun media sosial kemudian memposting produk-produk dengan menarik dan baik.

3.2 Penerapan teknologi

Memasarkan hasil produksi para pelaku usaha bisa dengan mempromosikannya lewat media

sosial bahkan jika diperlukan dengan mentagkannya dengan orang-orang yang sudah dikenal para pelaku usaha. Iklan produk juga bisa dilakukan secara berbayar yang dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan nyata. Membeli hosting untuk membuat situs produk para pelaku usaha bisa dilakukan bahkan pilihan ini sangat efektif dan efisien dimana konsumen dapat melihat dan memilih serta membeli produk yang dibutuhkannya.

3.3 Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan dalam pemasaran produk para pelaku usaha sangat penting sekali terus untuk dilakukan. Hal ini untuk memastikan para pelaku usaha memasarkan produk-produknya berjalansesuai harapan yang telah direncanakan sebelumnya. Idealnya, jika sudah benar dan baik caranya maka kemungkinan besar keberhasilan dalam memasarkan produknya juga akan menuai berhasil.

3.4 Keberlanjutan Program

Pemasaran terhadap produk pelaku usaha ini harus dilakukan secara *continue* (terus menerus) dan tidak bisa hanya dilakukan satu atau dua kali saja. Semakin sering dilakukan promosi atau iklan produk maka semakin tinggi peluang dibeli atau diminati para konsumen.

Pembahasan

Peningkatan Produksi Peralatan modern dan canggih sangat mempengaruhi produksi. Hal ini dapat dilihat dari pendapat Divianto yang dikutip oleh Ningsih (2024) bahwa kemajuan teknologi akan menyebabkan hasil produksi yang lebih baik, namun kemampuannya dalam menghasilkan produk dalam kuantitas yang sama atau relatif sama.

Pelaku usaha yang sudah menggunakan alat teknologi dalam menghasilkan produk merasakan kemudahan dalam mencapai target kuantitas produk yang hendak dijual. Jika seorang pelaku usaha menghasilkan produk keripik sambal secara manual hanya mampu 200 bungkus per harinya, namun dengan menggunakan alat teknologi mampu menghasilkan 600 bungkus perharinya. Alat yang digunakan mulai dari perajang ubi, spinner dan sealer sudah menggunakan alat-alat teknologi. Oleh karena itu, penggunaan teknologi untuk meningkatkan produksi merupakan keniscayaan sehingga dengan banyaknya hasil produksi dapat menambah omset dan penghasilan para pelaku usaha

Manajemen usaha Meningkatnya omset usaha dapat meningkatkan keuntungan pelaku usaha . Hal yang harus dilakukan untuk meningkatkan omset usaha selain meningkatkan produksi adalah dengan mengurus izin usaha baik NIB maupun PIRT dan juga mengurus Sertifikat Halalnya sehingga makanan maupun minuman yang dijual tidak meragukan bagi konsumen. Dengan adanya izin usaha dan label halal akan meningkatkan *trust* (kepercayaan) pelanggan terhadap barang dagangan yang ditawarkan pelaku usaha

Pemasaran produk Upaya terakhir yang dapat dilakukan oleh mitra atau pelaku usaha untuk meningkatkan omset adalah dengan memperhatikan pemasaran produk. Jika produk sudah ditingkatkan kuantitasnya serta dipenuhi manajemen perijinan dan label halalnya maka harus dipahami juga cara menjualkannya. Kemampuan *marketing* pelaku usaha dalam menjual produk yang dihasilkannya sangat penting sekali untuk ditingkatkan. Ada beberapa *skills* (kemampuan) yang harus dikuasai oleh pelaku usaha baik itu 5 hard skills maupun 5 *skills Digital Marketing*. *Hard skills* terdiri dari *Skills* Menganalisis Pasar, *Skills* Melakukan Riset, *Skills* Memahami Customer Experience, *Skills Storytelling* kemudian *Skills Digital Marketing* terdiri dari Skill Kreativitas (*Creativity*), Skill Adaptasi (*Adaptation*), Skill Kolaborasi (*Collaboration*), Skill Manajemen Waktu (*Time Management*), Skill Kepemimpinan (*Leadership*) (11).

Kesimpulan dan Saran

Pengabdian kepada Masyarakat ini sangat perlu dipertahankan oleh pemerintah dalam hal ini oleh Kemendikbudristek. Dimana terjadi interaksi para ahli, akademisi, dan juga masyarakat dalam mencari solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat. Akademisi sebagai pelaksana mengidentifikasi permasalahan yang ada lalu mendatangkan ahli untuk membina masyarakat sehingga permasalahan yang dihadapi selesai dan tuntas.

Omset meningkat dengan tawaran solusi oleh akademisi dengan mendatangkan ahli dan alat produksi yang modern serta pengurusan izin usaha dan label halal yang dibantu juga dengan adanya digital marketing baik itu melalui media sosial maupun website. Oleh karena itu, pengabdian menyarankan untuk diadakan pelatihan lanjutan untuk meningkatkan keterampilan pemasaran digital secara mendalam atau bantuan lebih lanjut dalam pengelolaan keuangan UMKM

Referensi.

1. Tyasara L. Arti Man Jadda wa Jadda adalah Usaha Tidak Mengkhianati Hasil, Ini 4 Maknanya - Hot Liputan6.com [Internet]. 2023 [cited 2024 Oct 12]. Available from: <https://www.liputan6.com/hot/read/5187026/arti-man-jadda-wa-jadda-adalah-usaha-tidak-mengkhianati-hasil-ini-4-maknanya>
2. Shaid NJ. Apa yang Dimaksud dengan Permintaan dan Penawaran? Halaman all - Kompas.com [Internet]. 2022 [cited 2024 Mar 26]. Available from: <https://money.kompas.com/read/2022/03/05/190313426/apa-yang-dimaksud-dengan-permintaan-dan-penawaran?page=all>
3. <https://oss.go.id/>. OSS - Sistem Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik [Internet]. 2024 [cited 2024 Mar 26]. Available from: <https://oss.go.id/>
4. <https://lldikti6.kemdikbud.go.id>. Buku Panduan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Tahun 2024 PT Akademik – LLDIKTI [Internet]. 2024 [cited 2024 Mar 26]. Available from: <https://lldikti6.kemdikbud.go.id/2024/02/19/buku-panduan-penelitian-dan-pengabdian-kepada-masyarakat-tahun-2024-pt-akademik/>
5. <https://www.sucofindo.co.id/>. Pentingnya Memiliki dan Cara Mendapatkan Sertifikat Halal Terbaru [Internet]. 2024 [cited 2024 Mar 26]. Available from: <https://www.sucofindo.co.id/artikel-1/umum/sertifikasi-13/pentingnya-memiliki-dan-cara-mendapatkan-sertifikat-halal-terbaru/>
6. Rumahweb I. Rumahweb. 2024 [cited 2024 Mar 26]. Promo Web Hosting Murah Terbaik Indonesia - Gratis SSL. Available from: <https://www.rumahweb.com/promo-hosting-murah/>
7. <https://amartha.com/>. Amartaha.com. 2024 [cited 2024 Jun 18]. Kontribusi dan Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia. Available from: <https://amartha.com/blog/work-smart/kontribusi-dan-peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia/>
8. bidangpenmadsumsel. Kemenag Sumsel : Pembelajaran Inovatif Menggunakan Media LCD Proyektor [Internet]. 2024 [cited 2024 Oct 12]. Available from: <https://sumsel.kemenag.go.id/>
9. kemenagri. <https://ptsp.halal.go.id/login> [Internet]. 2024 [cited 2024 Mar 26]. Available from: <https://ptsp.halal.go.id/>
10. Gunawan H. PENGARUH IMPLEMENTASI DIGITAL MARKETING SEBAGAI ALTERNATIF STRATEGI PEMASARAN USAHA YANG EFEKTIF. J Abdimastek Pengabdian Masy Berbas Teknol. 2021 Nov 8;2(2):27–38.
11. Studio E. Gamelab.ID. 2023 [cited 2024 Oct 12]. 10 Skills Marketing yang Harus Dimiliki untuk Jadi Ahli Marketing | Berita | Gamelab Indonesia. Available from: <https://www.gamelab.id/news/2356-10-skills-marketing-yang-harus-dimiliki-untuk-jadi-ahli-marketing>