

ANALISA PELUANG DAN STRATEGI UKM dan UMKM DI ERA DIGITAL 4.0 BAGI MASYARAKAT SORKAM TENGAH

Fauziah Nur Simamora¹, Jeniusman Ahmad Hutagalung², Heriyawan Hutagalung³

¹Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Al Washliyah, Sumatera Utara, Indonesia

^{2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Al Washliyah, Sumatera Utara, Indonesia

Fauziahnur95@gmail.com

Abstrak: Sebagai pelaku UKM dan UMKM pasti merasa khawatir akan tergeser karena makin ketatnya persaingan dalam usaha. bisa di lihat dari hal-hal mendasar yang menantang di dunia industri seperti ongkos logistik, biaya energi, dan hal lain yang memengaruhi biaya produksi. Tapi sebenarnya tidak ada yang perlu ditakutkan oleh UMKM maupun usaha dengan skala yang lebih besar. Keberadaan UMKM di pedesaan pun perlu dipertahankan, untuk bisa menyerap tenaga kerja usia produktif. Ini bisa dilakukan bersamaan dengan menciptakan suatu transformasi dalam memasarkan bentuk usaha yang dimilikinya khususnya UMKM. Sorkam adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Tapanuli Tengah, Sumatera Utara, Indonesia. Ibu kota kecamatan ini berada di kelurahan Sorkam. Jumlah penduduk kecamatan ini pada tahun 2021 sebanyak 16.511 jiwa, dengan kepadatan penduduk 205 jiwa/km². masyarakat yang berada di desa sorkam tengah ini memiliki usaha rumahan seperti keripik singkong, keripik yang terbuat dari ikan asin, dan berbagai jenis makanan khas sorkam. Ini menjadi produk lokal yang perlu dikembangkan dengan memanfaatkan hasil sumber alam yang mendukung perekonomian daerah tersebut

Kata Kunci: UKM dan UMKM, peluang usaha, Revolusi 4.0

Abstract: *As UKM and UMKM, they must be worried about being displaced due to increasingly tight competition in business. can be seen from the fundamental challenges in the industrial world such as logistics costs, energy costs, and other things that affect production costs. But actually there is nothing that MSMEs or businesses with a larger scale need to fear. The existence of UMKM in rural areas also needs to be maintained, so that they can absorb productive age workforce. This can be done simultaneously with creating a transformation in marketing the form of business it has, especially UMKM. Sorkam is a sub-district in Central Tapanuli Regency, North Sumatra, Indonesia. The capital of this sub-district is in the Sorkam sub-district. The population of this sub-district in 2021 is 16,511 people, with a population density of 205 people/km². the people in Sorkam Tengah village have home-based businesses such as cassava chips, chips made from salted fish, and various types of Sorkam specialties. This is a local product that needs to be developed by utilizing the results of natural sources that support the regional economy.*

Keywords: *UKM and UMKM, business opportunities, Revolution 4.0*

Pendahuluan

Analisis Situasi

Sebagai pelaku UKM dan UMKM pasti merasa khawatir akan tergeser karena makin ketatnya persaingan dalam usaha. bisa di lihat dari hal-hal mendasar yang menantang di dunia industri seperti ongkos logistik, biaya energi, dan hal lain yang memengaruhi biaya produksi. Tapi sebenarnya tidak ada yang perlu ditakutkan oleh UMKM maupun usaha dengan skala yang lebih besar. Keberadaan UMKM di pedesaan pun perlu dipertahankan, untuk bisa menyerap tenaga kerja usia produktif.



Gambar 1. UKM warga Desa Sorkam Tengah

Ini bisa dilakukan bersamaan dengan menciptakan suatu transformasi dalam memasarkan bentuk usaha yang dimilikinya khususnya UMKM. Sorkam adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Tapanuli Tengah, Sumatra Utara, Indonesia. Ibu kota kecamatan ini berada di kelurahan Sorkam. Jumlah penduduk kecamatan ini pada tahun 2021 sebanyak 16.511 jiwa, dengan kepadatan penduduk 205 jiwa/km². Masyarakat yang berada di desa Sorkam Tengah ini memiliki usaha rumahan seperti keripik singkong, keripik yang terbuat dari ikan asin, dan berbagai jenis makanan khas Sorkam. Ini menjadi produk lokal yang perlu dikembangkan dengan memanfaatkan hasil sumber alam yang mendukung perekonomian daerah tersebut. Promosi dilakukan agar produk yang dijual dikenal oleh masyarakat luas dan meningkatkan nilai penjualan (Dinda Sekar, 2019). Contoh dari penerapan industri 4.0 di Indonesia sendiri dapat kita lihat pada industri makanan, minuman, tekstil, otomotif, elektronik, serta kimia. Contohnya adalah adanya kebijakan *e-smart* IKM (sistem database Industri Kecil Menengah) yang diberikan kepada pelaku usaha agar mempromosikan produk yang ditawarkan melalui platform digital supaya proses pemasarannya lebih aktif.



Gambar 2. Pelaku UKM di Desa Sorkam

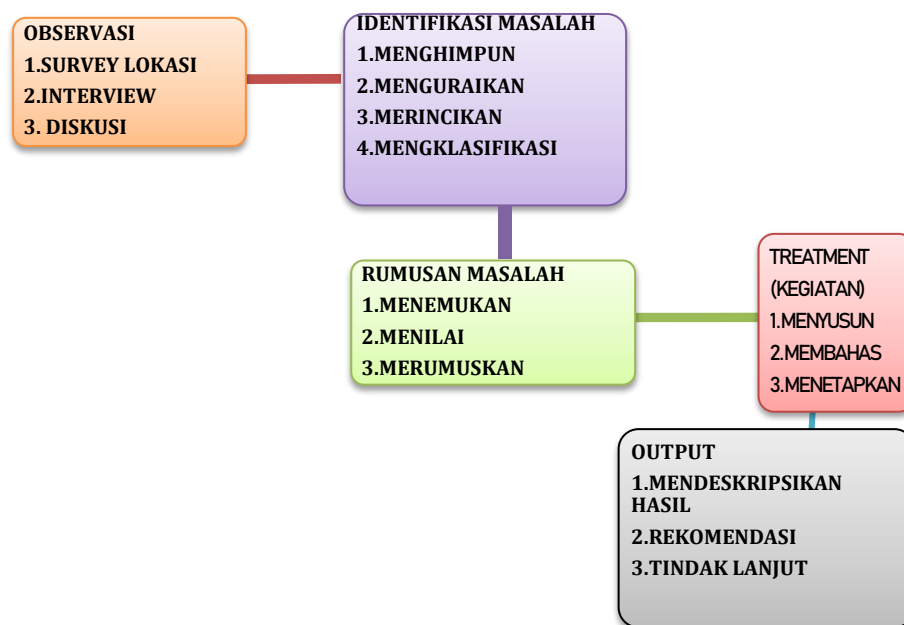
Proses pemasaran diawali dari melihat peluang pasar, melakukan riset pasar, memilih target pasar, menyusun strategi, action dan evaluasi. Namun demikian masih banyak kalangan usahawan yang tidak melihat tahap-tahap proses tersebut sehingga barang dan jasa yang

ditawarkan tidak sampai ke konsumen karena tidak sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen pada lokasi tersebut dan juga tidak didukung oleh ruang dan waktu. Pergeseran zaman akan mampu menutupi kekurangan produsen dalam distribusi barang dan jasa melalui jasa yang ada. Keadaan ini akan mendorong produsen untuk meningkatkan kuantitas produksinya karena tidak dibatasi oleh ruang dan waktu. Sistem jasa kini mampu mengantar barang dagangan produsen sesuai tujuan yang diinginkan tanpa ada batas. Banyak juga dampak negatif dari implementasi teknologi informasi bagi para pelaku UMKM dan UMKM di desa sorkam tengah kabupaten tapanuli tengah. Kegiatan merugikan tersebut diantaranya adalah *illegal e-commerce, customer hijacking, predatory pricing*, dsb. Berdasarkan uraian tersebut, maka penyuluhan tentang tren keberlangsungan UMKM di kabupaten tapanuli tengah perlu diadakan. Dengan memberikan penyuluhan berdasarkan 5 (Lima) pilar utama pada industri 4.0 diharapkan dapat membantu Tim Abdi Masyarakat memberikan signifikansi edukasi beserta knowledge terbaru bagi masyarakat secara umum, dan secara khusus nya warga masyarakat sorkam tengah dalam menghadapi juga membantu tren keberlangsungan UMKM di Indonesia pada industri 4.0 saat ini.

Metode

Pelaksanaan kegiatan pengabdian msyarakat dalam bentuk sosialisasi penyuluhan analisa peluang dan strategi usaha produk baru Di era digital 4.0 dengan langkah – langkah sebagai berikut :

- I. Tahap Persiapan Pada tahapan ini, tim pengabdian melakukan pengurusan surat izin dan surat menyurat dari LP2M STIE Al Washliyah Sibolga/Tapanuli Tengah ke kepala desa sorkam tengah.
- II. Menetapkan jumlah peserta pelatihan yakni Seluruh warga Desa Sorkam Tengah khususnya yang memiliki UKM dan UMKM dan Penyuluhan diselenggarakan di tempat balai desa sorkam tengah. selanjutnya narasumber akan memberikan ateri seputar peluang dan strategi di era revolusi 4.0 ini yang menjadi target adalah warga yang memiliki usaha harus menyeimbangi bentuk teknologi yang semakin berkembang.
- III. Tahapan Monev dan Pelaporan
Pekerjaan monev dilakukan setelah selesai melakukan sosialisasi penyuluhan analisa peluang dan strategi usaha produk baru Di era digital 4.0 dan melakukan observasi kelapangan melihat perkembangan UKM dan UMKM yang dimiliki oleh warga setelah mengikuti sosialisasi strategi dan mampu meningkatkan ekonomi daerah desa sorkam kabupaten tapanuli tengah.



Skema 1 : Alur pelaksanaan pengabdian masyarakat

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Sosualiasasi tentang analisa peluang strategi produk di era revolusi 4.0 sangat bermanfaat dan bisa diterapkan bagi individu maupun berkelompok. Melihat zaman semakin canggih agar penduduk yang berada dipedesaan mampu menyeimbangi kondisi yang harus memaksa untuk menguasai digital saat ini. Sasaran dan Strategis Sasaran kegiatan ini adalah masyarakat desa sorkam tengah yang mempunyai usaha UMKM diberbagai macam bidang. Pertimbangan pemilihan dan penetapan sasaran pelatihan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan mengenai keadaan keberlangsungan UMKM Indonesia di era industri 4.0 beserta manfaat penggunaan 5 (lima) pilar utama dalam industri 4.0 dikombinasikan dan membantu kegiatan UKM,UMKM. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang sistem digital di era revolusi 4.0.

Usaha Kecil Menengah tentu bisa menjadi pendobrak perubahan di desa sorkam tengah. Dari tahun ke tahun UKM mengalami peningkatan dan khususnya meningkatkan perekonomian . Hasilnya peningkatan ini memberikan energi baru baik kepada pemerintah ataupun masyarakat dalam persaingan pasar global. Meningkatkan kreativitas seluruh lapisan masyarakat khususnya ibu ibu rumah tangga di desa sorkam tengah dalam menciptakan lapangan pekerjaan dari segi UKM. Tujuan program pengabdian atau temuan yang diperoleh seperti pembinaan dan pelatihan serta pendampingan bagi masyarakat setempat untuk berwirausaha, khususnya bagi pelaku usaha UKM dan UMKM. Memberikan sosialisasi agar mengedukasi peserta tentang system pemasaran yang lebih mudah dan modern. Sosialisasi meliputi informasi pentingnya teknologi internet untuk mendukung bisnis, bagaimana mengakses teknologi internet. Strategi dalam

menghadapi era revolusi industri 4.0 adalah bagaimana cara kita dalam memahami teknologi. Kita diharuskan untuk memahami dan beradaptasi karena dasar dalam persaingan era ini adalah pemahaman teknologi.

NARA SUMBER SEDANG MEMBERIKAN MATERI KEPADA WARGA
MSYARAKAT SORKAM TENGAH



Gambar 3. Narasumber memberikan materi kepada masyarakat Sorkam Tengah

Kesimpulan

Kesimpulan menggambarkan jawaban dari tujuan program pengabdian atau temuan yang diperoleh seperti pembinaan dan pelatihan serta pendampingan bagi masyarakat setempat untuk berwirausaha, khususnya bagi warga masyarakat sorkam tengah. Dengan adanya sosialisasi ini diharapkan dapat meningkatkan literasi masyarakat dalam menghadapi revolusi 4.0 yang harus menyeimbangi teknologi yang semakin canggih dan membuka peluang baru bagi masyarakat untuk membuka lapangan pekerjaan baru khususnya UKM dan UMKM yang ada di desa sorkam tengah kabupaten tapanuli tengah. Selain mengatasi masalah lingkungan anda juga

turut memajukan bangsa secara ekonomi sehingga mengurangi jumlah pengangguran di negeri ini. Memberikan sosialisasi agar mengedukasi peserta tentang system pemasaran yang lebih mudah dan modern. Sosialisasi meliputi informasi pentingnya teknologi internet untuk mendukung bisnis, bagaimana mengakses teknologi internet. Pelatihan membuat akun facebook dan Instagram dan sosial media lainnya karena sosial media biasa menjadi wadah kreativitas dan inovasi. dan terakhir melakukan Monitoring dan Evaluasi pengembangan lanjutan.

Ucapan Terima Kasih

Dalam pelaksanaan Pengabdian masyarakat ini penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada : Bapak kepala desa sorkam tengah yang sudah memberikan izin atas terselenggaranya Pengabdian Kepada Masyarakat ini, kepada seluruh perangkat desa sorkam tengah dalam memediasi kegiatan pengabdian masyarakat, bagi masyarakat sorkam tengah yang begitu semangat dalam mengikuti sosialisasi Peluang Dan Strategi UKM Dan UMKM Di Era Digital 4.0 Bagi Masyarakat Sorkam Tengah, kepada Ketua STIE Al Washliyah Sibolga Tapanuli tengah yang terus memberikan apresiasi kepada dosen – dosen untuk melaksanakan Tridharma perguruan Tinggi dan kepada Ketua Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat STIE Al Washliyah Sibolga/Tapanuli Tengah yang sudah memediasi dan arahan bimbingan dalam pelaksanaan Pengabdian Masyarakat.

Referensi

- Ariani., Utomo, Mohamad. 2017. *Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan*. Jurnal Organisasi dan Manajemen.
- Arliman, Laurensius. 2017. *Perlindungan Hukum UMKM dari Eksploitasi Ekonomi dalam Rangka Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat*. Jurnal Rechts Vinding Media Pembinaan Hukum Nasional.
- <https://www.indonesiana.id/read/158698/peluang-bisnis-di-era-revolusi-industri-4-0>
- Dinda Sekar Puspitarini dan Reni Nuraeni, "Pemanfaatan Media Sosial Sebagai *Media Promosi (Studi Deskriptif pada Happy Go Lucky House)*", Jurnal Com mon Volume 3 Nomor 1 Juni 2019, hlm. 72