

# SOSIALISASI PENGEMBANGAN UMKM UNTUK MENUMBUHKAN POTENSI KEWIRAUSAHAAN DI KELURAHAN WONOPLUMBON KEC MIJEN KOTA SEMARANG

Eko Nursanty<sup>1</sup>, Teodora M.F.B. Dasilva<sup>2</sup>, Retno Ambarwati<sup>3</sup>, Ery Fatarina<sup>4</sup>,  
Fadhila Inez Zhafira<sup>5</sup>

<sup>1</sup>)Program Studi Arsitektur, Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Semarang, Indonesia

<sup>2,3,4,5</sup>)Program Studi Teknik Kimia, Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Semarang, Indonesia

*email: santy@untagsmg.ac.id*

## Abstrak

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan potensi kewirausahaan di kelurahan Wonoplumbon, Kecamatan Mijen, Kota Semarang melalui sosialisasi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kepada masyarakat setempat. Kegiatan sosialisasi ini dilakukan melalui berbagai metode, seperti seminar, workshop, dan pelatihan. Selain itu, juga dilakukan pendampingan dan pembinaan kepada para pelaku UMKM yang sudah ada, agar dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi mereka. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa sosialisasi pengembangan UMKM dapat membantu meningkatkan potensi kewirausahaan di kelurahan Wonoplumbon. Hal ini terlihat dari bertambahnya jumlah UMKM yang berdiri dan berkembang di wilayah tersebut, serta peningkatan kualitas produk dan pemasaran yang dilakukan oleh para pelaku UMKM. Secara keseluruhan, kegiatan sosialisasi pengembangan UMKM dapat dijadikan sebagai contoh bagi wilayah lain dalam meningkatkan potensi kewirausahaan di masyarakat. Selain itu, perlu dilakukan upaya lanjutan dalam membina dan mengembangkan UMKM agar dapat terus berkembang dan memberikan dampak positif bagi masyarakat setempat.

**Kata Kunci:** Pengembangan UMKM, Kewirausahaan, Kemampuan Bersaing

## Abstract

The purpose of this activity is to increase entrepreneurial potential in Wonoplumbon Village, Mijen Subdistrict, Semarang City through socialization of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) development to the local community. This socialization activity was carried out through various methods, such as seminars, workshops, and training. In addition, mentoring and coaching were also provided to existing MSME players to improve the quality and quantity of their production. The results of this activity show that the socialization of MSME development can help increase entrepreneurial potential in Wonoplumbon village. This can be seen from the increase in the number of MSMEs established and developing in the area, as well as the improvement in product quality and marketing carried out by MSME actors. Overall, the socialization of MSME development activities can be used as an example for other regions in increasing entrepreneurial potential in the community. In addition, further efforts need to be made in fostering and developing MSMEs so that they can continue to grow and have a positive impact on the local community.

**Keywords:** MSME Development, Entrepreneurship, Competitive Ability

## PENDAHULUAN

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu upaya pemerintah dalam membangun perekonomian nasional. UMKM memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi karena memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, memperkuat daya saing ekonomi, dan mengurangi tingkat kemiskinan. Meskipun memiliki potensi besar, UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, kurangnya akses ke pasar dan teknologi, dan minimnya kemampuan dalam mengelola bisnis. Oleh karena itu, pemerintah dan berbagai pihak terkait telah melakukan berbagai upaya untuk mengembangkan UMKM, seperti memberikan bantuan modal dan pelatihan, meningkatkan akses ke pasar dan teknologi, serta memfasilitasi proses pendaftaran dan perizinan usaha (Tambunan, 2012).

Dalam beberapa tahun terakhir, pemerintah Indonesia juga telah memperkuat dukungan untuk pengembangan UMKM melalui program-program seperti Gerakan Nasional Membangun Ekonomi Umat (GN-MEK), Gerakan Nasional Bangga Buatan Indonesia (GN-BBI), dan Program Pembiayaan

UMKM (PUPUK). Melalui upaya-upaya ini, diharapkan bahwa UMKM di Indonesia akan semakin berkembang dan mampu bersaing dalam pasar global.

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki banyak manfaat, baik bagi perekonomian maupun bagi masyarakat. Beberapa manfaatnya antara lain: (i) Menciptakan lapangan kerja. UMKM merupakan salah satu sumber utama dalam menciptakan lapangan kerja di Indonesia, sehingga dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran dan kemiskinan; (ii) Memperkuat daya saing ekonomi. UMKM dapat membantu memperkuat daya saing ekonomi Indonesia, terutama dalam menghadapi persaingan global dan menjaga keberlangsungan pertumbuhan ekonomi; (iii) Memperkuat kemandirian ekonomi. Dengan memperkuat UMKM, masyarakat dapat lebih mandiri secara ekonomi dan tidak tergantung pada sektor formal yang terpusat di kota besar; (iv) Mendorong inovasi dan kreativitas. UMKM dapat mendorong inovasi dan kreativitas di masyarakat, terutama dalam mengembangkan produk dan layanan yang unik dan berbeda dari yang sudah ada; (v) Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Dengan adanya UMKM yang sukses, masyarakat dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraannya, sehingga dapat berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan bangsa secara keseluruhan. Dalam rangka meningkatkan manfaat dari pengembangan UMKM, pemerintah dan berbagai pihak terkait terus melakukan upaya untuk mendukung pengembangan UMKM di Indonesia (Sarfiyah et al., 2019).

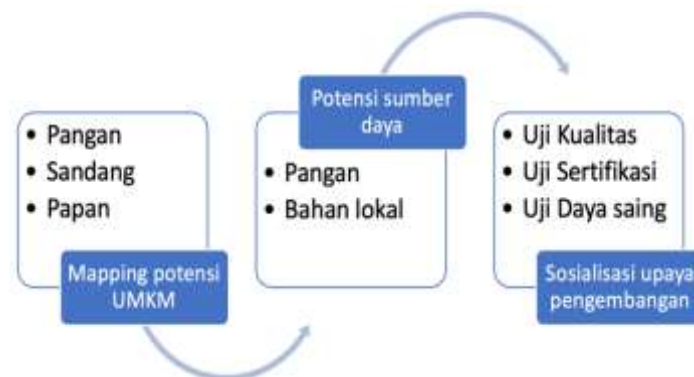
Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia telah mengalami perkembangan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Berikut adalah beberapa perkembangan penting yang terjadi di Indonesia, diantaranya: Jumlah UMKM semakin bertambah. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2019 terdapat sekitar 64,2 juta UMKM di Indonesia, meningkat dari tahun sebelumnya sebanyak 3,3 juta UMKM. Peningkatan ini menunjukkan semakin banyaknya masyarakat yang tertarik untuk berwirausaha dan mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah. Pemerintah semakin fokus pada pengembangan UMKM. Pemerintah Indonesia terus memperkuat dukungan untuk pengembangan UMKM, baik melalui program-program bantuan modal, pelatihan, akses ke pasar, teknologi, dan pengembangan SDM, serta mempermudah proses pendaftaran dan perizinan usaha (Windusancono, 2021). Peningkatan kualitas dan kuantitas produksi. Melalui berbagai program dan dukungan yang diberikan, UMKM di Indonesia semakin mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, sehingga mampu bersaing di pasar global. Adopsi teknologi digital. Semakin banyak UMKM di Indonesia yang mulai mengadopsi teknologi digital dalam mengembangkan usahanya, seperti pemanfaatan platform e-commerce, social media marketing, dan aplikasi bisnis. Hal ini membantu UMKM untuk lebih efisien dan efektif dalam memasarkan produk dan meningkatkan akses ke pasar global. Peningkatan peran wanita dalam UMKM. Wanita semakin aktif terlibat dalam pengembangan UMKM di Indonesia, baik sebagai pelaku usaha maupun tenaga kerja (Sarfiyah et al., 2019). Pemerintah Indonesia juga telah mengeluarkan kebijakan yang menguntungkan bagi perempuan dalam mengembangkan usahanya, seperti akses ke pendanaan dan pelatihan kewirausahaan khusus untuk perempuan. Perkembangan ini menunjukkan bahwa pengembangan UMKM di Indonesia semakin berkembang dan semakin diakui sebagai salah satu faktor kunci dalam pembangunan ekonomi Indonesia.

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki manfaat yang signifikan bagi para pemuda, di antaranya: Meningkatkan keterampilan dan kreativitas. UMKM dapat membantu para pemuda untuk mengembangkan keterampilan dan kreativitas dalam berwirausaha, sehingga dapat membantu mereka menghasilkan pendapatan sendiri dan mengurangi tingkat pengangguran; Meningkatkan akses ke pasar global (Permana, 2017). Dengan adanya program dan dukungan yang disediakan oleh pemerintah dan sektor swasta, para pemuda dapat lebih mudah mengakses pasar global melalui platform digital dan e-commerce. Hal ini membuka peluang bisnis yang lebih besar dan membantu meningkatkan potensi keuntungan; Meningkatkan kemandirian ekonomi. Dengan memiliki usaha sendiri, para pemuda dapat menjadi lebih mandiri secara ekonomi dan tidak tergantung pada lapangan kerja formal yang terbatas; Menjadi agen perubahan sosial. Melalui UMKM, para pemuda dapat menjadi agen perubahan sosial dalam komunitas mereka. Dengan mengembangkan usaha yang berdampak positif pada lingkungan sekitar dan melibatkan masyarakat dalam pengembangan usahanya, para pemuda dapat membantu meningkatkan kesejahteraan dan kualitas hidup masyarakat sekitar; Meningkatkan kualitas hidup. Dengan adanya penghasilan yang stabil dari usahanya, para pemuda dapat meningkatkan kualitas hidup mereka sendiri dan keluarga mereka, serta dapat membantu meningkatkan kualitas hidup masyarakat sekitar. Dengan demikian,

pengembangan UMKM di Indonesia dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi para pemuda, sehingga dapat membantu meningkatkan kesejahteraan dan kontribusi mereka dalam pembangunan ekonomi nasional (Idah & Pinilih, 2020).

## METODE

Penyuluhan sosialisasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang penting dalam meningkatkan kesadaran dan keterampilan masyarakat dalam berwirausaha. Beberapa keuntungan atau pentingnya metode penyuluhan sosialisasi UMKM adalah sebagai berikut: 1. Meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya UMKM. Melalui penyuluhan sosialisasi, masyarakat dapat memahami bahwa UMKM memiliki peran penting dalam membangun perekonomian nasional, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi tingkat kemiskinan. 2. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola bisnis. Dalam penyuluhan sosialisasi UMKM, masyarakat akan diberikan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola bisnis, seperti cara membuat rencana bisnis, manajemen keuangan, pemasaran produk, dan pengembangan produk. 3. Meningkatkan akses ke modal dan dukungan. Dalam penyuluhan sosialisasi UMKM, masyarakat juga akan diberikan informasi tentang akses ke modal dan dukungan yang tersedia, seperti bantuan modal, pelatihan, pemasaran, dan sertifikasi produk. Hal ini dapat membantu masyarakat dalam memulai atau mengembangkan bisnis mereka. 4. Meningkatkan motivasi dan semangat berwirausaha. Melalui penyuluhan sosialisasi, masyarakat dapat merasa termotivasi dan lebih bersemangat dalam berwirausaha. Mereka juga dapat memperoleh inspirasi dari para pelaku UMKM yang sukses, dan mengembangkan semangat kewirausahaan dalam diri mereka sendiri. 5. Meningkatkan kualitas produk dan pemasaran. Dalam penyuluhan sosialisasi UMKM, masyarakat akan diberikan informasi tentang cara meningkatkan kualitas produk dan pemasaran produk mereka. Dengan meningkatkan kualitas dan pemasaran produk, UMKM dapat bersaing di pasar global dan meningkatkan potensi keuntungan (Niode, 2009). Dengan demikian, penyuluhan sosialisasi UMKM memiliki peran penting dalam meningkatkan kesadaran dan keterampilan masyarakat dalam berwirausaha, serta membantu mereka memulai atau mengembangkan bisnis mereka dengan baik. Pemilihan materi penyuluhan dilakukan melalui proses yang tergambar pada gambar 1 di bawah.



Gambar 1. Diagram alir proses kegiatan sosialisasi

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Uji Gizi Produk UMKM

Uji produk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki manfaat yang penting dalam pengembangan UMKM, antara lain: (a) Meningkatkan kualitas produk. Melalui uji produk, pelaku UMKM dapat mengetahui kelebihan dan kekurangan produk mereka, sehingga dapat melakukan perbaikan dan meningkatkan kualitas produk. Hal ini dapat membantu UMKM untuk memenuhi standar kualitas dan persyaratan pasar yang semakin ketat; (b) Meningkatkan kepercayaan konsumen. Uji produk juga dapat membantu membangun kepercayaan konsumen terhadap produk UMKM (Gusnadi et al., 2021).. Dengan melalui proses uji produk yang transparan dan terbuka, konsumen dapat merasa yakin bahwa produk UMKM berkualitas dan aman untuk digunakan; (c) Menemukan pasar baru. Melalui uji produk, pelaku UMKM dapat menemukan pasar baru dan memperluas pangsa pasar mereka. Dengan mengetahui preferensi konsumen dan persyaratan pasar yang berbeda, UMKM dapat mengembangkan produk yang sesuai dengan pasar yang dituju; (d) Meningkatkan daya saing.

Uji produk dapat membantu UMKM untuk meningkatkan daya saing mereka di pasar. Dengan mengetahui persyaratan pasar dan preferensi konsumen, UMKM dapat mengembangkan produk yang lebih unik, inovatif, dan menarik bagi konsumen; (e) Meningkatkan keuntungan. Dengan meningkatkan kualitas produk, memperluas pasar, dan meningkatkan daya saing, UMKM dapat meningkatkan potensi keuntungan mereka. Hal ini dapat membantu UMKM untuk tumbuh dan berkembang lebih besar, sehingga dapat memberikan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Dengan demikian, uji produk UMKM memiliki manfaat yang penting dalam meningkatkan kualitas dan daya saing produk, memperluas pasar, dan meningkatkan keuntungan UMKM. Hal ini dapat membantu UMKM untuk tumbuh dan berkembang lebih besar, serta memberikan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat (Sukma et al., 2020). Menurut narasumber Ir. Ery Fatarina, MT. yang terlihat pada gambar 1 dibawah.



Gambar 2. Narasumber dan peserta melakukan diskusi dan tanya jawab

Materi uji produk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) makanan dapat berbeda-beda tergantung pada jenis makanan yang dihasilkan, namun secara umum, materi uji produk makanan UMKM meliputi beberapa hal berikut: Uji sensori. Uji sensori dilakukan untuk mengevaluasi sifat fisik, kimia, dan organoleptik makanan, seperti warna, rasa, aroma, dan tekstur. Hal ini akan membantu pelaku UMKM mengetahui kelebihan dan kekurangan produk mereka dan memperbaiki produk jika diperlukan. Analisis kimia. Analisis kimia dilakukan untuk menentukan kadar zat-zat tertentu dalam makanan, seperti protein, lemak, karbohidrat, dan vitamin. Hal ini penting untuk mengetahui kandungan nutrisi dalam makanan, serta untuk memastikan keamanan dan kelayakan konsumsi makanan tersebut. Uji mikrobiologi. Uji mikrobiologi dilakukan untuk mengevaluasi keamanan makanan dan memastikan bahwa makanan tersebut bebas dari bakteri, virus, dan jamur yang berbahaya bagi kesehatan manusia. Uji kandungan bahan aditif. Uji kandungan bahan aditif dilakukan untuk mengetahui kandungan zat tambahan dalam makanan, seperti pemanis buatan, pengawet, pewarna, dan sebagainya. Hal ini penting untuk memastikan bahwa kandungan bahan aditif dalam makanan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan (Naqsyahbandi et al., n.d.). Uji umur simpan. Uji umur simpan dilakukan untuk mengevaluasi masa simpan produk dan menentukan masa kadaluwarsa yang aman untuk dikonsumsi. Hal ini penting untuk memastikan bahwa produk dapat bertahan dalam kondisi yang baik dalam jangka waktu yang diinginkan. Uji kemasan. Uji kemasan dilakukan untuk mengevaluasi apakah kemasan makanan aman dan sesuai dengan standar keamanan dan kelayakan konsumsi. Hal ini penting untuk memastikan bahwa kemasan dapat melindungi makanan dari kerusakan dan kontaminasi. Dengan melakukan uji produk makanan secara teratur, pelaku UMKM dapat memastikan kualitas, keamanan, dan kelayakan konsumsi produk mereka, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan mengembangkan bisnis mereka secara lebih baik (Anggraeni, 2018).

### **Pangan Industri Rumah Tangga**

Produk pangan dalam industri rumah tangga (IRT) merupakan jenis produk pangan yang dihasilkan oleh masyarakat di dalam rumah tangga, seperti oleh ibu-ibu di desa atau kota kecil. Produk-produk pangan tersebut dibuat dan dijual secara tradisional, dengan skala produksi yang kecil, dan dijual langsung ke konsumen.

Beberapa contoh produk pangan dalam industri rumah tangga di Kelurahan Wonoplumbon, Kecamatan Mijen, Semarang adalah:

1. Makanan ringan. Makanan ringan yang dibuat di dalam industri rumah tangga bisa berupa keripik, kue kering, dodol, dan sebagainya.
2. Makanan tradisional. Makanan tradisional seperti sambal, rempah-rempah, bumbu dapur, dan makanan khas daerah juga termasuk produk pangan yang dibuat di dalam industri rumah tangga.
3. Olahan buah dan sayuran. Olahan buah dan sayuran seperti selai, jus, dan makanan ringan berbahan dasar buah dan sayuran juga merupakan produk pangan yang dihasilkan oleh industri rumah tangga.
4. Roti dan kue. Roti dan kue yang dibuat di rumah juga termasuk produk pangan dalam industri rumah tangga.

Produk pangan dalam industri rumah tangga biasanya dibuat dengan bahan-bahan alami dan segar, sehingga memiliki cita rasa yang khas dan menggugah selera. Keunikan produk pangan IRT tersebut menarik minat konsumen, terutama para wisatawan yang ingin mencicipi kuliner lokal. Namun, meskipun memiliki potensi besar, produk pangan dalam industri rumah tangga juga memiliki risiko terhadap masalah keamanan pangan, seperti kontaminasi mikroba atau bahan kimia. Oleh karena itu, penting untuk dilakukan pengawasan dan pengendalian mutu produk secara ketat dan terus menerus untuk menjaga kualitas dan keamanan produk pangan dalam industri rumah tangga (Sanggrama et al., 2020).

Untuk mengembangkan industri pangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), ada beberapa langkah yang dapat dilakukan, antara lain: *Peningkatan kualitas produk*. Pelaku UMKM perlu memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Peningkatan kualitas produk dapat dilakukan dengan meningkatkan kualitas bahan baku, penggunaan teknologi yang lebih canggih, dan meningkatkan sistem produksi yang efektif dan efisien. *Peningkatan produktivitas*. Pelaku UMKM juga perlu meningkatkan produktivitas produksi agar dapat memenuhi permintaan pasar yang semakin tinggi. Peningkatan produktivitas dapat dilakukan dengan meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki proses produksi, dan memperbaiki manajemen operasional. *Peningkatan pemasaran*. Pelaku UMKM perlu memperluas jangkauan pemasaran produk mereka. Peningkatan pemasaran dapat dilakukan dengan memanfaatkan teknologi internet dan media sosial, atau dengan mengikuti pameran atau acara promosi yang diselenggarakan. *Pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia*. Pelaku UMKM perlu memperhatikan peningkatan kualitas sumber daya manusia dalam produksi dan manajemen usaha. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan, pendampingan, dan pembinaan kepada para pelaku UMKM. *Diversifikasi produk*. Pelaku UMKM perlu mempertimbangkan diversifikasi produk untuk memperluas pasar dan memenuhi kebutuhan konsumen. Diversifikasi produk dapat dilakukan dengan mengembangkan produk baru atau memodifikasi produk yang sudah ada. *Kolaborasi* dengan pemangku kepentingan lain. Pelaku UMKM perlu membangun kolaborasi dengan pemangku kepentingan lain, seperti lembaga pemerintah, lembaga pendidikan, atau asosiasi pengusaha, untuk memperoleh akses ke sumber daya dan dukungan lain yang dibutuhkan. Dengan melakukan langkah-langkah di atas, pelaku UMKM dapat mengembangkan industri pangan mereka, meningkatkan kualitas produk dan produktivitas produksi, memperluas pasar, serta memperkuat keberlangsungan usaha. Hal ini juga dapat memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal dan kesejahteraan masyarakat, seperti yang diungkapkan oleh narasumber ibu Teodora M.F.B. Dasilva dan tim seperti terlihat pada gambar 2 di bawah.



Gambar 3. Narasumber ibu Teodora M.F.B. Dasilva dan tim.

Berikut adalah beberapa contoh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di bidang pangan yang ada di Kelurahan Wonoplumbon, Mijen, Semarang: Keripik buah-buahan: Keripik buah-buahan merupakan produk olahan buah-buahan yang diiris tipis dan digoreng. Produk ini biasanya dijual dalam kemasan kecil dan dapat ditemukan di warung atau toko kelontong. Kue kering: Kue kering adalah makanan ringan yang terbuat dari bahan dasar tepung terigu, mentega, gula, dan telur. Produk ini biasanya dijual dalam kemasan kecil dan dapat ditemukan di pasar tradisional atau toko online. Olahan ikan: Olahan ikan seperti ikan asin, ikan teri, atau ikan kering merupakan produk pangan yang dihasilkan dari industri rumah tangga atau UMKM di wilayah pesisir. Produk ini biasanya dijual dalam kemasan kecil dan dapat ditemukan di pasar tradisional. Makanan khas daerah: Makanan khas daerah seperti rendang, sate, atau nasi goreng merupakan produk pangan yang dihasilkan oleh UMKM di berbagai wilayah di Indonesia. Produk ini biasanya dijual di restoran atau warung makan khas daerah. Jus buah segar: Jus buah segar merupakan produk minuman sehat yang dihasilkan oleh UMKM dengan menggunakan bahan-bahan buah segar yang segar dan berkualitas. Produk ini biasanya dijual di warung atau toko buah.

#### **Strategi Pengembangan UMKM Pedesaan**

Beberapa strategi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia yang dilakukan, antara lain:

Meningkatkan akses modal. Pelaku UMKM seringkali mengalami kendala akses modal untuk memperbesar usahanya. Pemerintah dapat memberikan bantuan modal melalui program kredit usaha rakyat (KUR) atau program pemberdayaan ekonomi melalui kemitraan (PEMK). Selain itu, perlu juga diadakan pelatihan manajemen keuangan untuk membantu pelaku UMKM mengelola modal dengan baik. Meningkatkan akses modal. Pelaku UMKM merujuk pada strategi pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia yang ditujukan untuk memberikan akses lebih mudah bagi pelaku UMKM untuk mendapatkan modal usaha (Suci, 2017). Hal ini penting karena pelaku UMKM seringkali mengalami kesulitan dalam memperoleh modal untuk memperbesar usahanya. Dalam konteks ini, strategi ini meliputi upaya-upaya pemerintah dan lembaga keuangan untuk memberikan bantuan modal melalui program kredit usaha rakyat (KUR), program pemberdayaan ekonomi melalui kemitraan (PEMK), atau program-program lainnya yang dapat membantu pelaku UMKM dalam memperoleh modal. Selain itu, perlu dilakukan pelatihan manajemen keuangan untuk membantu pelaku UMKM dalam mengelola modal dengan baik, sehingga dapat membantu meningkatkan produktivitas dan daya saing usahanya, menurut narasumber Eko Nursanty dan ditanggapi secara gembira penuh semangat oleh para peserta seperti terlihat pada gambar 4 dibawah.



Gambar 4. Narasumber bersama seluruh peserta kegiatan

Meningkatkan akses pasar. Salah satu kendala bagi pelaku UMKM adalah kurangnya akses pasar. Pemerintah dapat membantu pelaku UMKM memasarkan produknya melalui program bimbingan pemasaran, pelatihan branding, serta memfasilitasi partisipasi dalam pameran atau bazar. Berikut adalah beberapa cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan akses pasar bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Menjalin kemitraan dengan pelaku bisnis besar. Dengan menjalin kemitraan dengan perusahaan besar, pelaku UMKM dapat memperoleh akses pasar yang lebih luas. Perusahaan besar dapat membantu memasarkan produk UMKM, sehingga dapat memperluas jangkauan pasar. Memanfaatkan platform e-commerce. Pelaku UMKM dapat memanfaatkan platform e-commerce untuk memasarkan produknya secara online. Platform e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak, dan lainnya dapat membantu pelaku UMKM untuk memasarkan produknya ke seluruh Indonesia, bahkan ke luar negeri. Mengikuti pameran atau bazar. Pelaku UMKM dapat mengikuti pameran atau bazar untuk memperkenalkan produknya kepada khalayak yang lebih luas. Pameran atau bazar sering diadakan di pusat perbelanjaan atau tempat-tempat strategis lainnya, sehingga dapat menarik banyak pengunjung. Menjalin kemitraan dengan pedagang besar di pasar tradisional. Pelaku UMKM dapat menjalin kemitraan dengan pedagang besar di pasar tradisional untuk memasarkan produknya. Pedagang besar dapat membantu memperkenalkan produk UMKM ke pasar lokal dan regional. Meningkatkan branding dan pemasaran (Raharja & Natari, 2021). Pelaku UMKM perlu meningkatkan branding dan pemasaran produknya agar dapat menarik minat pasar. Hal ini dapat dilakukan dengan memperbaiki kemasan produk, meningkatkan kualitas produk, dan melakukan promosi secara kreatif. Meningkatkan kualitas dan keberlanjutan produk. Pelaku UMKM perlu memperhatikan kualitas produknya agar dapat bersaing di pasar. Selain itu, pelaku UMKM juga perlu memperhatikan keberlanjutan produksinya agar dapat mempertahankan pasar yang sudah ada. Dengan melakukan langkah-langkah di atas, pelaku UMKM dapat meningkatkan akses pasar produknya, sehingga dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produknya di pasar.

Meningkatkan akses teknologi dan informasi. Pelaku UMKM perlu mengadopsi teknologi untuk meningkatkan kualitas produk dan efisiensi produksi. Pemerintah dapat membantu pelaku UMKM dengan memberikan pelatihan penggunaan teknologi, memfasilitasi akses internet, dan mengembangkan sistem informasi UMKM yang terintegrasi. Berikut adalah beberapa cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan akses teknologi dan informasi bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Memberikan pelatihan teknologi. Pelaku UMKM perlu diberikan pelatihan dalam penggunaan teknologi, seperti penggunaan perangkat lunak, hardware, aplikasi mobile, dan alat bantu lainnya. Pelatihan ini dapat membantu pelaku UMKM dalam memahami teknologi dan memanfaatkannya dalam bisnisnya. Memfasilitasi akses internet. Pelaku UMKM perlu di fasilitasi akses internet yang terjangkau dan cepat. Dengan akses internet yang cepat dan terjangkau, pelaku UMKM dapat mengakses informasi dengan lebih mudah dan memperluas pasar melalui pemasaran online. Mengembangkan sistem informasi UMKM yang terintegrasi. Pemerintah dapat membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan sistem informasi terintegrasi, seperti database pelanggan, manajemen persediaan, dan manajemen keuangan. Sistem informasi ini dapat membantu pelaku UMKM dalam mengelola bisnisnya secara efisien. Meningkatkan literasi digital. Pelaku UMKM perlu meningkatkan literasi digital untuk memahami teknologi dan aplikasi digital dalam bisnisnya. Pelatihan dan pendidikan khusus untuk meningkatkan literasi digital sangat penting untuk membantu

pelaku UMKM mengembangkan bisnisnya. Mengembangkan aplikasi bisnis. Pelaku UMKM dapat mengembangkan aplikasi bisnis yang dapat membantu mempermudah manajemen bisnis dan memperluas jangkauan pasar. Aplikasi ini dapat membantu pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnisnya. Memanfaatkan media sosial. Pelaku UMKM dapat memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk dan layanan bisnisnya. Dengan memanfaatkan media sosial, pelaku UMKM dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kesadaran merek produknya. Dengan melakukan langkah-langkah di atas, pelaku UMKM dapat meningkatkan akses teknologi dan informasi dalam bisnisnya, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnisnya serta memperluas pasar produknya.

Meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Pelaku UMKM perlu memiliki keterampilan dan pengetahuan yang cukup dalam manajemen usaha dan produksi. Pemerintah dapat membantu pelaku UMKM dengan memberikan pelatihan manajemen, pelatihan keterampilan teknis, serta program pendampingan. Berikut adalah beberapa cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Memberikan pelatihan manajemen. Pelaku UMKM perlu diberikan pelatihan dalam manajemen usaha, termasuk manajemen keuangan, manajemen persediaan, dan manajemen pemasaran. Pelatihan ini dapat membantu pelaku UMKM dalam mengelola bisnisnya dengan lebih baik. Memberikan pelatihan keterampilan teknis. Pelaku UMKM perlu diberikan pelatihan keterampilan teknis yang diperlukan untuk produksi produknya, seperti pelatihan dalam pengolahan bahan baku, pengolahan produk, atau pelatihan dalam kemasan produk. Menyediakan program pendampingan (Mashuri, 2019). Pelaku UMKM dapat diberikan pendampingan oleh tenaga ahli yang memiliki pengalaman dalam manajemen bisnis. Pendampingan ini dapat membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan bisnisnya dan memberikan saran dan masukan yang berguna dalam mengatasi masalah yang dihadapi. Memberikan pelatihan soft skills. Pelaku UMKM perlu diberikan pelatihan dalam soft skills seperti kemampuan komunikasi, kerja sama tim, kepemimpinan, dan lain-lain. Pelatihan ini dapat membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan keterampilan interpersonal dan kepemimpinan, sehingga dapat memimpin bisnis dengan lebih baik. Memberikan akses ke lembaga pendidikan. Pelaku UMKM perlu diberikan akses ke lembaga pendidikan, seperti kursus atau perguruan tinggi, untuk memperdalam pengetahuan dan keterampilan teknis dalam bidang usahanya. Mengembangkan program magang atau pelatihan kerja. Pelaku UMKM dapat mengembangkan program magang atau pelatihan kerja untuk memberikan kesempatan bagi para pelajar atau lulusan untuk belajar dan bekerja di perusahaan mereka. Program ini dapat membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan sumber daya manusia dan mencari bakat-bakat terbaik. Dengan melakukan langkah-langkah di atas, pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia dalam bisnisnya, sehingga dapat membantu meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha serta memperluas pasar produknya.

Meningkatkan kolaborasi antara UMKM dan pemangku kepentingan lainnya. Pelaku UMKM perlu membangun kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, seperti lembaga pendidikan, lembaga pemerintah, dan asosiasi pengusaha, untuk memperoleh dukungan dalam hal sumber daya dan pengembangan usaha. Meningkatkan kolaborasi antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan pemangku kepentingan lainnya merujuk pada strategi untuk mengembangkan jaringan kerjasama dan kemitraan antara UMKM dan berbagai pihak yang terlibat dalam ekosistem bisnis, seperti pemerintah, lembaga keuangan, pelanggan, dan lain-lain. Tujuan dari strategi ini adalah untuk membantu UMKM dalam mengatasi berbagai tantangan dan memanfaatkan peluang bisnis yang tersedia. Berikut adalah beberapa cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kolaborasi antara UMKM dan pemangku kepentingan lainnya: Menjalinkan kemitraan dengan pemerintah. Pemerintah dapat menjadi mitra penting dalam mengembangkan bisnis UMKM. Pemerintah dapat membantu memberikan akses modal, pelatihan, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan UMKM. Mengembangkan jaringan kemitraan. UMKM dapat menjalin kemitraan dengan berbagai pemangku kepentingan lainnya seperti bank, asosiasi bisnis, perusahaan, dan organisasi non-pemerintah. Meningkatkan keterlibatan pelanggan. Pelanggan dapat menjadi mitra penting bagi UMKM. UMKM dapat melakukan program program seperti program loyalitas pelanggan, dan mengadakan survey dan mendengarkan masukan pelanggan untuk memperbaiki produknya. Menyediakan pelatihan. Pemangku kepentingan dapat memberikan pelatihan untuk membantu UMKM dalam mengembangkan bisnisnya, seperti pelatihan manajemen, pelatihan pemasaran, dan pelatihan keterampilan teknis. Memanfaatkan teknologi. Teknologi dapat membantu UMKM dalam menjalin kolaborasi dengan pemangku kepentingan



lainnya, seperti dengan memanfaatkan media sosial atau aplikasi bisnis. Dengan melakukan kolaborasi antara UMKM dan pemangku kepentingan lainnya, UMKM dapat memperoleh manfaat seperti akses modal, akses pasar yang lebih luas, peningkatan keterampilan dan pengetahuan, serta dukungan dari berbagai pihak yang terlibat dalam bisnis. Hal ini dapat membantu UMKM dalam meningkatkan produktivitas, daya saing, dan profitabilitas usahanya.

Peningkatan akses ke lembaga keuangan. Pelaku UMKM membutuhkan dukungan lembaga keuangan dalam hal akses ke modal. Pemerintah dapat membantu pelaku UMKM dengan mengembangkan perbankan mikro atau lembaga keuangan lain yang mampu memberikan dukungan keuangan yang terjangkau. Peningkatan akses ke lembaga keuangan merujuk pada strategi untuk membantu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh akses ke sumber pendanaan yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnisnya. Strategi ini bertujuan untuk membantu UMKM dalam memenuhi kebutuhan modal yang diperlukan untuk memperluas usahanya. Berikut adalah beberapa cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan akses ke lembaga keuangan bagi UMKM: Memperbaiki informasi keuangan. UMKM perlu memperbaiki informasi keuangan yang dibutuhkan oleh lembaga keuangan untuk menilai kelayakan kredit. UMKM dapat memperbaiki informasi keuangan dengan membuka rekening bank, mengatur buku kas, dan memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Mengembangkan business plan yang baik. UMKM perlu mengembangkan business plan yang baik untuk memperjelas visi dan rencana bisnisnya. Business plan yang baik dapat membantu UMKM dalam mengkomunikasikan bisnisnya dengan lembaga keuangan dan memperjelas sumber pendapatan dan keuntungan yang akan diperoleh. Mengikuti program pendidikan keuangan. UMKM perlu mengikuti program pendidikan keuangan untuk meningkatkan pemahaman tentang manajemen keuangan dan keterampilan keuangan (Putri, 2021). Program pendidikan keuangan dapat membantu UMKM dalam mengelola keuangan dengan lebih baik dan memahami kebutuhan keuangan bisnisnya. Mengembangkan hubungan yang baik dengan lembaga keuangan. UMKM perlu mengembangkan hubungan yang baik dengan lembaga keuangan seperti bank atau koperasi. Hubungan yang baik dapat membantu UMKM dalam memperoleh dukungan keuangan, baik dalam bentuk pinjaman maupun layanan keuangan lainnya. Menggunakan teknologi finansial. UMKM dapat menggunakan teknologi finansial untuk memperoleh akses ke lembaga keuangan. Teknologi finansial seperti aplikasi mobile banking atau aplikasi fintech dapat membantu UMKM dalam mengakses layanan keuangan dan memperoleh akses ke modal yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnisnya. Dengan melakukan langkah-langkah di atas, UMKM dapat memperoleh akses ke lembaga keuangan yang dibutuhkan untuk memperluas usahanya. Hal ini dapat membantu UMKM dalam meningkatkan produktivitas, daya saing, dan profitabilitas usahanya. Dengan melakukan strategi-strategi di atas, UMKM di Indonesia dapat tumbuh dan berkembang dengan baik, sehingga dapat memberikan dampak positif bagi perekonomian nasional serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

## SIMPULAN

Disimpulkan bahwa pengembangan UMKM di Indonesia memiliki manfaat yang sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi, peningkatan kesejahteraan masyarakat, dan pengurangan pengangguran. Beberapa manfaat dari pengembangan UMKM di Indonesia adalah: Meningkatkan pertumbuhan ekonomi. UMKM memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi karena dapat meningkatkan daya saing dan produktivitas di berbagai sektor ekonomi. Menyediakan lapangan kerja. UMKM dapat menjadi sumber lapangan kerja bagi masyarakat, terutama bagi para pemuda yang ingin memulai karir di bidang kewirausahaan. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan berkembangnya UMKM, dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pendapatan dan kualitas hidup.

## SARAN

Untuk meningkatkan kreativitas dan inovasi diharapkan UMKM dapat menjadi ladang untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam menciptakan produk atau jasa yang berbeda dengan pesaing. Mengurangi kemiskinan. UMKM dapat membantu mengurangi kemiskinan melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Untuk mewujudkan manfaat-manfaat tersebut, diperlukan strategi pengembangan UMKM yang tepat, seperti meningkatkan akses

ke modal, akses pasar, akses teknologi dan informasi, serta meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan kolaborasi antara UMKM dan pemangku kepentingan lainnya.

#### UCAPAN TERIMAKASIH

Kami selaku Tim Pengabdian Masyarakat mengucapkan banyak terimakasih kepada para pelaku UMKM kewirausahaan di kelurahan Wonoplumbon, Kecamatan Mijen, Kota Semarang.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, A. (2018). Sosialisasi Nomor Pirt Dan Sertifikasi Halal pada Produk Pangan, Serta Penyuluhan Kandungan Bahan Pangan, Di Desa Sayang Kecamatan Jatinangor Kabupaten Sumedang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(8), 700–703.
- Gusnadi, D., Taufiq, R., & Baharta, E. (2021). Uji Oranoleptik Dan Daya Terima Pada Produk Mousse Berbasis Tapai Singkong Sebagai Komoditi Umkm Di Kabupaten Bandung. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(12), 2883–2888.
- Idah, Y. M., & Pinilih, M. (2020). Strategi pengembangan digitalisasi UMKM. *Prosiding Seminar Nasional LPPM Unsoed*, 9(1).
- Mashuri, M. (2019). Analisis strategi pemasaran UMKM di era 4.0. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 8(2), 215–224.
- Naqsyahbandi, F., Fitriani, A. R., & Hikmah, N. F. (n.d.). Pengaruh Penambahan Zat Aditif (Ekstrak Daun Kemangi, Kulit Jeruk, Dan Serai) Pada Pengolahan Kertas Berbahan Dasar Limbah Pelepeh Pisang Dan Kertas Bekas. *Prosiding*, 19.
- Niode, I. Y. (2009). Sektor UMKM di Indonesia: Profil, masalah, dan strategi pemberdayaan. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis OIKOS-NOMOS*, 2(1), 1–10.
- Permana, S. H. (2017). Strategi peningkatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. *Aspirasi*, 8(1), 93–103.
- Putri, S. (2021). Peran pembiayaan syariah dalam pengembangan UMKM di Indonesia. *Al Hisab: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(2), 1–11.
- Raharja, S. J., & Natari, S. U. (2021). Pengembangan usaha umkm di masa pandemi melalui optimalisasi penggunaan dan pengelolaan media digital. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 108–123.
- Sanggrama, E. B., Rachmat, R. S., & Tin, S. T. S. (2020). Sebuah Solusi dari Para Mahasiswa dan Dosen Akuntansi untuk Perkembangan UMKM di Indonesia: Kata Kunci: UMKM, Akuntan, Kontribusi. *Jurnal Akuntansi*, 12(1), 146–158.
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137–146.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51–58.
- Sukma, A., Hermina, N., & Novan, D. (2020). Pengaruh Produk, Distribusi Dan Digital Marketing Terhadap Minat Beli Produk Umkm Binaan Kadin Jabar Pada Situasi Covid-19. *Manners*, 3(2), 91–102.
- Tambunan, T. (2012). *UMKM Indonesia. Buku Dosen-2014*.
- Windusancono, B. A. (2021). Upaya Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Indonesia. *Mimbar Administrasi*, 18(2), 32–45.