

PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM RUMAH BISNIS MANDIRI UNTUK PENGEMBANGAN UMKM DI DESA NGRINGO, KARANGANYAR

Muhammad Aji Pamungkas¹, Ahmad Hafidz Aditya Jati², Afifah Salsabil Sholehah³, Annisa Fitri Nur Salmi⁴, Auliya Azizah⁵, Aviciena Nailil Muna⁶, Difa Elzita Fira Fivtachrudin⁷, Fajri Ramdhani⁸, Hilda Marellia Putri Siswanto⁹, Istiqomah¹⁰, Muhammad Al Fatih¹¹, Savina Puspa Dwiaji¹², Shalsha Putri Mayang Sari¹³, Siti Zulaikah¹⁴, Yuris Gahara Aulia Hartanto¹⁵, Raden Kunto Adi¹⁶

^{1,2,5,6,10,11,14}Agroteknologi, Universitas Sebelas Maret Surakarta

^{3,12,13,15}Agribisnis, Universitas Sebelas Maret Surakarta

^{7,8}Ilmu Tanah, Universitas Sebelas Maret Surakarta

⁹Pengelolaan Hutan, Universitas Sebelas Maret Surakarta

⁴Penyuluhan dan Komunikasi Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta

e-mail: majipamungkas.ap@gmail.com

Abstrak

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia dengan kontribusi 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Namun, sejumlah tantangan masih menghambat pertumbuhan UMKM, terutama di daerah pedesaan. Kegiatan ini berfokus pada pemberdayaan UMKM di Desa Ngringo, Karanganyar, yang memiliki potensi besar namun terkendala oleh berbagai permasalahan. Melalui pendekatan interdisipliner, tim PPK Ormawa BEM FP UNS menginisiasi "Rumah Bisnis Mandiri" sebagai wadah kolaboratif dan transformatif sebagai pusat pelatihan, konsultasi, dan inkubasi bagi UMKM. Program ini bertujuan meningkatkan kapasitas manajemen, nilai tambah produk, serta memperluas akses pasar melalui digitalisasi. Dengan melibatkan berbagai stakeholder, diharapkan program ini dapat mendorong pertumbuhan berkelanjutan UMKM di Desa Ngringo dan menjadi model replikasi bagi daerah lain.

Kata kunci: Pemberdayaan, Wadah, UMKM.

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) serve as the backbone of the Indonesian economy, contributing 61% to the Gross Domestic Product (GDP). However, a number of challenges continue to hinder the growth of MSMEs, especially in rural areas. This activity focuses on empowering MSMEs in Ngringo Village, Karanganyar, which has great potential but is constrained by various problems. Through an interdisciplinary approach, the PPK Ormawa BEM FP UNS team has initiated the "Independent Business House" as a collaborative and transformative platform serving as a training, consulting, and incubation center for MSMEs. This program aims to enhance management capacity, product value, and expand market access through digitalization. By involving various stakeholders, it is hoped that this program can drive sustainable growth of MSMEs in Ngringo Village and serve as a replication model for other regions.

Keywords: Empowerment, Forum, MSMEs.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memainkan peran krusial dalam ekonomi Indonesia dengan memberikan kontribusi signifikan terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) negara. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (Kemenkop UKM), jumlah pelaku UMKM di Indonesia mencapai 63.955.369 unit pada tahun 2021, yang mencakup 99,62% dari total unit usaha di Indonesia. Menurut Rahmadani et al. (2023), UMKM menyumbang 61% terhadap PDB Indonesia pada tahun 2023. Meskipun jumlahnya sangat besar, UMKM di Indonesia menghadapi sejumlah tantangan. Tingkat digitalisasi atau adopsi teknologi dalam UMKM masih relatif rendah, hanya mencapai 21 juta unit atau 32% dari total UMKM. Persentase ini menunjukkan potensi yang belum sepenuhnya dimanfaatkan. Menurut Mohungo (2024), mengidentifikasi berbagai masalah lain yang dihadapi UMKM, termasuk keterbatasan modal, sumber daya manusia yang belum memadai, dan nilai jual produk yang masih rendah. Permasalahan ini sering kali disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan pengalaman dalam menjalankan bisnis, serta akses terbatas terhadap informasi dari

berbagai sumber. Mengingat kompleksitas masalah yang dihadapi oleh mayoritas UMKM, peran mitra dan stakeholder menjadi sangat penting untuk memberdayakan UMKM agar dapat bertahan dan berkembang di era globalisasi serta persaingan usaha yang semakin ketat.

Pemberdayaan UMKM merupakan suatu inisiatif yang perlu dilakukan secara berkelanjutan. Pemberdayaan ini esensial agar UMKM dapat berkembang dan mempertahankan kelangsungan usahanya di tengah persaingan yang semakin ketat. Dalam proses ini, UMKM memerlukan pembinaan dari agen pemberdaya untuk meningkatkan sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang dimiliki. Peningkatan kapasitas manajemen serta kualitas produk UMKM diharapkan dapat menjadi landasan kuat dalam memperluas pasar. Dengan demikian, produk UMKM diharapkan mampu bersaing dengan produk-produk asing yang telah mendominasi pasar domestik. Selain itu, UMKM juga perlu memanfaatkan potensi pasar yang besar di dalam negeri agar dapat mengoptimalkan hasil penjualannya.

Desa Ngringo merupakan salah satu desa di Kecamatan Jaten, Kabupaten Karanganyar, Provinsi Jawa Tengah yang memiliki potensi UMKM yang sangat besar. Data yang dirilis oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah Kabupaten Karanganyar tahun 2023 memaparkan bahwa terdapat 349 UMKM yang aktif pada berbagai bidang dan tersebar di seluruh wilayah yang menjadikan Desa Ngringo memiliki UMKM paling banyak di Kecamatan Jaten. Tercatat ada 71 UMKM kuliner, 45 UMKM toko kelontong, 35 UMKM jasa, 20 UMKM pertanian, 5 UMKM peternakan, dan 173 UMKM yang bergerak pada berbagai macam bidang pada tahun 2023.

Banyaknya UMKM di Desa Ngringo tidak terlepas dari berbagai tantangan yang dihadapi. Salah satu permasalahan utama adalah ketiadaan wadah yang menaungi UMKM. Menurut Arrofi et al. (2024), menekankan bahwa keberadaan wadah seperti paguyuban, kelompok, yayasan, atau komunitas memiliki peran penting dalam kemajuan UMKM. Program-program pemberdayaan yang diinisiasi oleh pemerintah sering kali kurang efektif tanpa adanya sasaran yang terorganisir dalam wadah atau kelompok tertentu. Selain itu, pelaku UMKM di Desa Ngringo umumnya masih belum memiliki keterampilan yang memadai dalam manajemen keuangan dan pemasaran, sehingga usaha yang dijalankan belum mencapai potensi optimalnya. Kualitas produk yang dihasilkan oleh UMKM juga masih kurang menarik di mata konsumen. Menurut Anaqi et al. (2023), juga menyatakan bahwa banyak pelaku UMKM belum mengadopsi teknologi dan digitalisasi dalam usaha mereka, padahal digitalisasi merupakan fondasi utama bagi UMKM untuk bertahan dan berkembang di era modern.

Berdasarkan potensi dan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, tim PPK Ormawa BEM FP UNS 2024, bersama masyarakat, pemerintah desa, mitra, dan pemangku kepentingan, berinisiatif untuk melaksanakan kegiatan pemberdayaan UMKM dengan model pembentukan wadah bagi seluruh UMKM di Desa Ngringo agar dapat berkembang. Wadah ini dinamakan "Rumah Bisnis Mandiri." Wadah tersebut dirancang sebagai pusat pelatihan, pendampingan, mentoring, konsultasi, dan pemasaran produk UMKM. Pada tahun pertama, pengembangan UMKM difokuskan pada sektor kuliner, mengingat mayoritas usaha di desa ini bergerak di bidang tersebut. Selain itu, luasnya pangsa pasar, kemampuan adaptasi terhadap tren, serta pesatnya inovasi dalam sektor kuliner menjadi pertimbangan utama dalam pemilihan UMKM yang akan dikembangkan.

METODE

Kegiatan pemberdayaan masyarakat dilakukan oleh Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta melalui Program Penguatan Kapasitas Organisasi Kemahasiswaan (PPK Ormawa) yang diselenggarakan oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi (DIKTI) Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek). Pelaksanaan program PPK Ormawa BEM FP UNS bertempat di Desa Ngringo, Kecamatan Jaten, Kabupaten Karanganyar, Provinsi Jawa Tengah pada jangka waktu dari bulan Juni hingga Oktober atau selama lima bulan. Kegiatan PPK Ormawa BEM FP UNS di Desa Ngringo berfokus pada pemberdayaan UMKM melalui wadah transformatif dan kolaboratif

Metode pelaksanaan program ini menggunakan pendekatan interdisipliner dengan melibatkan tim lintas bidang ilmu yang masih dalam satu rumpun keilmuan yang sama guna menganalisa dan mengidentifikasi masalah yang ada. Tujuan dari program ini yaitu membentuk sebuah wadah untuk UMKM sebagai pusat konsultasi, pelatihan, mentoring, pendampingan dan pemasaran sehingga kemampuan manajemen dan nilai jual produk yang dimiliki oleh UMKM dapat meningkat. Melalui

kolaborasi, program ini melibatkan mitra dan stakeholder dari dalam maupun luar desa. Program ini berfokus pada pengembangan sumber daya manusia dan nilai jual produk serta pemasaran secara digital melalui pembentukan wadah UMKM. Program-program dan rangkaian kegiatan yang dijalankan berfokus pada pelatihan manajemen, pendampingan, legalitas produk, diversifikasi produk, dan adopsi teknologi dalam pemasaran.

Tahapan pelaksanaan kegiatan dimulai dari melakukan survei langsung ke Desa Ngringo oleh tim ke lokasi dengan cara wawancara kepada pemerintah desa, tokoh masyarakat, dan para pelaku UMKM mengenai potensi, permasalahan, dan kebutuhan UMKM Desa Ngringo. Tahapan selanjutnya yaitu tim pelaksana dan BEM FP UNS telah menyusun rencana strategis terkait rangkaian kegiatan pemberdayaan masyarakat di Desa Ngringo. Penyusunan rencana strategis terkait program pemberdayaan dilaksanakan melalui metode FGD (Focus Group Discussion) bersama masyarakat dan pemerintah desa berdasarkan analisis potensi dan permasalahan Desa Ngringo serta diselaraskan dengan rencana program dan kebijakan Pemerintah Desa Ngringo. Berikut merupakan rencana strategis pengembangan program di Desa Ngringo dalam kurun waktu 3 tahun.

Langkah selanjutnya adalah memberikan pengarahan dan penjelasan kepada masyarakat Desa Ngringo mengenai program-program yang akan dilaksanakan melalui sosialisasi program PPK Ormawa. Program-program ini dipaparkan melalui presentasi, yang mencakup pembuatan wadah UMKM, pelatihan, pendampingan, workshop, serta kegiatan lain yang sesuai dengan proposal yang diajukan. Sebagai bentuk intervensi sosial, tim akan menghadiri pertemuan-pertemuan yang diadakan oleh desa, seperti pertemuan Karang Taruna, PKK, dan BUMDes, sambil menjelaskan program-program yang akan dilaksanakan kepada masyarakat.

Langkah berikutnya adalah pelaksanaan program, dimulai dengan pembentukan dan peresmian wadah UMKM. Program ini kemudian dilanjutkan dengan pelatihan pembukuan keuangan dan manajemen finansial, pelatihan pemasaran digital dan branding produk, pendampingan dalam pengurusan legalitas produk, pelatihan diversifikasi produk, peluncuran produk diversifikasi, dan ditutup dengan penyerahan kenang-kenangan kepada pihak desa. Wadah UMKM yang telah terbentuk juga akan mendapatkan pembinaan berupa pendampingan berkala, yang meliputi konsultasi, pelatihan, pendampingan, mentoring, serta dukungan sebagai pusat pemasaran. Seluruh kegiatan ini dilaksanakan oleh tim PPK Ormawa BEM FP UNS yang berkolaborasi dengan berbagai mitra dan pemangku kepentingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Permasalahan UMKM Desa

Desa Ngringo merupakan desa yang terletak di Kecamatan Jaten, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah. Desa Ngringo setidaknya memiliki 349 UMKM yang aktif di berbagai bidang. Menurut data yang dirilis oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah Kabupaten Karanganyar tahun 2023 memaparkan bahwa terdapat 349 UMKM yang aktif pada berbagai bidang dan tersebar di seluruh wilayah yang menjadikan Desa Ngringo memiliki UMKM paling banyak di Kecamatan Jaten. Tercatat ada 71 UMKM kuliner, 45 UMKM toko kelontong, 35 UMKM jasa, 20 UMKM pertanian, 5 UMKM peternakan, dan 173 UMKM yang bergerak pada berbagai macam bidang pada tahun 2023.

Keragaman UMKM di Desa Ngringo sebenarnya memiliki potensi besar sebagai penggerak utama perekonomian desa. Desa Ngringo diharapkan dapat menjadi desa yang mandiri secara ekonomi melalui pengembangan UMKM yang dimiliki. Namun, pencapaian ini tidak semudah yang diharapkan, mengingat banyaknya permasalahan kompleks yang dihadapi oleh para pelaku usaha. Salah satu masalah utama yang dihadapi UMKM di Desa Ngringo adalah ketiadaan wadah yang menaungi para pelaku UMKM. Wadah ini dapat berbentuk kelompok, yayasan, paguyuban, atau komunitas. Keberadaan wadah UMKM menjadi faktor penting dalam meningkatkan pertumbuhan dan kapasitas UMKM, serta memudahkan pelaku usaha untuk mendapatkan bantuan dari pemerintah. Selain itu, melalui wadah ini, UMKM dapat lebih mudah mengakses program-program pemerintah yang berkaitan dengan pengembangan UMKM. Dengan adanya wadah UMKM, program pemberdayaan yang ditujukan kepada UMKM dapat dilaksanakan dengan lebih terarah dan tepat sasaran.

Pendirian wadah UMKM sangat diperlukan, mengingat banyaknya manfaat dan keuntungan yang dapat diperoleh para pelaku usaha jika bergabung dalam wadah tersebut. Beberapa manfaat utama

yang bisa didapatkan adalah peningkatan dan pengembangan jaringan (networking). Dalam dunia usaha, memiliki jaringan yang luas sangat penting, karena dengan semakin banyaknya koneksi, peluang untuk mengembangkan usaha juga semakin besar. Selain itu, melalui wadah UMKM, pelaku usaha dapat memperluas pengetahuan mereka, baik dari informasi yang dibagikan oleh sesama anggota berdasarkan pengalaman pribadi maupun pengalaman usaha. Wadah UMKM juga dapat berfungsi sebagai sarana pengenalan produk yang dimiliki oleh para pelaku usaha, sehingga memperbesar peluang pemasaran. Lebih lanjut, kerja sama bisnis juga dapat terjalin melalui partisipasi dalam wadah UMKM.

Masalah lain yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Ngringo adalah kurangnya manajemen, terutama dalam hal keuangan dan pemasaran. Salah satu masalah keuangan yang sering muncul adalah pencatatan keuangan yang tidak jelas, di mana tidak ada catatan khusus yang digunakan untuk mencatat arus keuangan UMKM secara rinci, sehingga arus keuangan menjadi tidak lancar. Selain itu, tidak adanya pemisahan antara rekening usaha dan rekening pribadi juga merupakan masalah umum yang terjadi akibat kurangnya manajemen keuangan. Ketiadaan rencana anggaran juga menjadi salah satu kendala yang timbul karena manajemen keuangan yang kurang tertata. Rencana anggaran sangat penting untuk menentukan harga produk yang akan dijual serta menjadi alat monitoring dalam menentukan bahan dan alat yang akan dibeli, sehingga dana yang dikeluarkan dapat dikendalikan dengan baik.

Penguasaan ilmu manajemen pemasaran merupakan salah satu aspek penting yang harus dikuasai oleh para pelaku usaha. UMKM yang memiliki manajemen pemasaran yang baik akan mampu menjaga stabilitas dan perkembangan usahanya dengan lebih efektif. Salah satu kendala utama dalam pemasaran UMKM adalah ketiadaan target pasar yang jelas, sehingga produk yang dihasilkan cenderung tidak terarah. Kendala lainnya yang sering dihadapi meliputi kualitas dan kuantitas produk yang tidak konsisten, serta masalah distribusi dan logistik, seperti keterlambatan pengiriman yang terjadi saat produk sudah diminati oleh konsumen.

Masalah lain yang dihadapi oleh UMKM di Desa Ngringo adalah kurangnya proposisi nilai produk, yang mengakibatkan rendahnya minat pembeli terhadap produk tersebut. Proposisi nilai yang kuat pada sebuah produk dapat memberikan banyak manfaat, antara lain memudahkan pencarian pasar, meningkatkan kepuasan pelanggan, serta membangun kepercayaan pembeli terhadap produk yang dijual. Namun, banyak pelaku usaha di Desa Ngringo yang memiliki produk tetapi tidak mengetahui atau memahami proposisi nilai dari produk mereka. Selain itu, banyak produk kuliner yang belum memiliki sertifikasi seperti PIRT dan Halal, yang seharusnya dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk tersebut.

Kendala lain yang dihadapi oleh UMKM adalah kemasan produk yang tidak memenuhi standar. Masih banyak pelaku UMKM yang bingung tentang cara mengemas produk dengan baik agar memiliki daya jual yang tinggi. Ketidaktahuan ini disebabkan oleh kurangnya referensi dan pengalaman para pelaku usaha. Akibatnya, mereka menggunakan kemasan yang tidak memenuhi standar, yang dapat menyebabkan produk kurang awet dan rentan rusak. Selain itu, penggunaan kemasan yang tidak sesuai standar juga berpotensi menyebabkan produk terkontaminasi bahan berbahaya.

Masalah utama yang dihadapi oleh UMKM di Desa Ngringo adalah tantangan dalam hal pemasaran. Sebagian besar pelaku UMKM di desa ini hanya memasarkan produknya melalui pasar lokal yang terbatas pada wilayah desa. Sentralisasi pasar ini menyebabkan keterbatasan dalam pengembangan pasar, baik di luar desa maupun di daerah sekitarnya. Kondisi ini menyulitkan produk-produk unggulan desa untuk dikenal lebih luas, yang berdampak pada stagnasi omset penjualan. Selain itu, sebagian pelaku usaha yang telah memasuki usia lanjut mengalami kesulitan dalam mengadopsi teknologi digital, yang semakin membatasi kemampuan pemasaran mereka.

Beragam tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Desa Ngringo telah menjadi hambatan dalam mengoptimalkan potensi besar desa ini sebagai sentra UMKM di Kabupaten Karanganyar. Kurangnya dukungan dari pemerintah desa untuk memaksimalkan potensi yang ada menjadi tantangan tersendiri. Selain itu, belum adanya inisiatif dari tokoh masyarakat dalam mengembangkan potensi desa juga turut menghambat pertumbuhan UMKM. Lembaga-lembaga kemasyarakatan yang belum bersinergi untuk memajukan potensi desa menjadi isu penting yang perlu segera ditangani. Pelaku UMKM yang bekerja secara individual tanpa adanya ikatan atau kesadaran kolektif akan potensi desa mereka juga menjadi faktor penghambat dalam pengembangan UMKM.

Melihat kondisi ini Tim PPK Ormawa BEM FP UNS merasa perlu untuk bergerak dan mengambil inisiatif dalam mengatasi permasalahan tersebut. Dengan membangun kemitraan dan bersinergi dengan berbagai pihak, mereka berupaya untuk menciptakan transformasi bagi Desa Ngringo. Melalui Program Pengembangan Pemberdayaan Kewirausahaan (PPK Ormawa) yang diselenggarakan oleh Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, Tim Pelaksana PPK Ormawa BEM FP UNS bersama dengan Universitas Sebelas Maret (UNS) dan seluruh elemen desa menciptakan sebuah proposal pemberdayaan dengan target utama pengembangan UMKM.

2. Perencanaan Program

Program yang dirancang oleh Tim PPK Ormawa BEM FP UNS disusun melalui survei dan analisis langsung terhadap kondisi lapangan di Desa Ngringo. Sebelum menyusun program yang akan diimplementasikan, Tim PPK Ormawa melakukan observasi lapangan untuk mengidentifikasi permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh UMKM di Desa Ngringo. Dalam proses ini, Tim PPK Ormawa bekerja sama dengan Ormawa BEM FP UNS, yang bertindak sebagai penanggung jawab tim pelaksana. Salah satu metode yang digunakan untuk mengidentifikasi kendala UMKM adalah wawancara dengan pemerintah desa dan tokoh masyarakat, termasuk RW dan Kepala Dusun. Pemilihan pemerintah desa dan tokoh masyarakat sebagai target wawancara didasarkan pada pengetahuan mereka yang luas tentang Desa Ngringo, termasuk potensi, keadaan sosial budaya, dan permasalahan yang dihadapi masyarakat.

Setelah tahap pengumpulan data melalui survei langsung dan wawancara, Tim PPK Ormawa dan BEM FP UNS menyusun rencana strategis terkait pemberdayaan UMKM di Desa Ngringo. Penyusunan rencana strategis ini dilakukan melalui metode Focus Group Discussion (FGD) bersama masyarakat dan pemerintah desa, berdasarkan hasil analisis potensi desa yang telah digali. Program yang dirancang juga disesuaikan dengan kebijakan pemerintah Desa Ngringo, sehingga tercipta keselarasan dalam pelaksanaan program. Perancangan program ini bertujuan untuk menyediakan solusi konkret atas permasalahan UMKM yang telah teridentifikasi. Solusi-solusi tersebut dihasilkan dari diskusi yang diadakan bersama pemerintah dan warga desa. Setiap solusi dikumpulkan, diprioritaskan, dan kemudian dituangkan dalam rencana strategis pemberdayaan UMKM. Dengan pendekatan ini, diharapkan program yang diimplementasikan dapat secara efektif menangani permasalahan UMKM di Desa Ngringo dan memaksimalkan potensi yang ada.

Setelah merencanakan program bersama seluruh elemen masyarakat Desa Ngringo, langkah berikutnya adalah mencari dan memperluas kemitraan yang relevan dengan program yang akan dijalankan. Tim PPK Ormawa BEM FP UNS menerapkan model kemitraan pentahelix, yang melibatkan berbagai mitra dari sektor pemerintahan, akademisi, komunitas, pelaku bisnis, masyarakat, dan media. Penerapan model pentahelix ini bertujuan untuk mendorong sinergi dan kolaborasi yang lebih kuat dalam pelaksanaan program, sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan ketercapaian tujuan. Dengan melibatkan banyak mitra, diharapkan program pemberdayaan UMKM di Desa Ngringo akan mencapai hasil yang lebih maksimal, karena setiap sektor yang terlibat dapat memberikan kontribusi yang sesuai dengan bidang keahlian masing-masing. Pemerintah dapat menyediakan regulasi dan dukungan kebijakan, akademisi memberikan penelitian dan pengembangan, komunitas serta masyarakat berperan dalam penerapan di lapangan, pelaku bisnis memberikan pandangan praktis dan peluang pasar, sementara media berperan dalam publikasi dan penyebaran informasi. Sinergi dari berbagai pihak ini akan memastikan bahwa setiap tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan lebih efektif dan efisien.

3. Pelaksanaan Program di Lapangan

Tahapan pelaksanaan program dimulai dengan perencanaan dan fiksasi kegiatan bersama pihak desa. Tim PPK Ormawa BEM FP UNS berkolaborasi dengan pihak desa untuk merencanakan jadwal kegiatan yang akan dilaksanakan dari bulan Juni hingga Oktober 2024. Pemilihan periode tersebut didasarkan pada jadwal yang ditetapkan oleh penyelenggara program PPK Ormawa. Dalam rentang waktu lima bulan ini, Tim PPK Ormawa ditargetkan untuk meningkatkan kapasitas UMKM di Desa Ngringo. Oleh karena itu, diperlukan sinergitas yang kuat dalam melaksanakan seluruh rangkaian kegiatan agar manfaat yang diharapkan dapat terealisasi melalui implementasi aksi yang efektif.

Implementasi program PPK Ormawa di Desa Ngringo oleh Tim PPK Ormawa BEM FP UNS berpedoman pada buku pedoman kegiatan dan proposal yang telah disusun. Program ini menetapkan delapan tujuan besar yang sejalan dengan peraturan dan aspirasi warga Desa Ngringo. Untuk

memastikan ketercapaiannya dapat diukur, Tim PPK Ormawa BEM FP UNS telah menetapkan sembilan indikator yang digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana tujuan program tercapai. Selain itu, tim juga menyusun luaran sebagai bentuk fisik yang menjadi bukti nyata bahwa kegiatan pemberdayaan UMKM di Desa Ngringo telah dilaksanakan dengan baik.

Langkah awal kegiatan pemberdayaan masyarakat di Desa Ngringo dimulai dengan mengadakan musyawarah bersama tokoh masyarakat, pemerintah desa, dan pelaku UMKM. Tim PPK Ormawa BEM FP UNS mengundang Ketua PKK, Ketua KWT, Ketua Karang Taruna, Ketua BUMDes, Ketua RW, pelaku UMKM, serta perangkat desa. Musyawarah ini bertujuan untuk membahas pembentukan wadah UMKM yang diberi nama “Rumah Bisnis Mandiri.” Wadah ini akan berfungsi sebagai pusat pelatihan, pendampingan, mentoring, konsultasi, dan pemasaran produk.

Musyawarah dilakukan sebanyak tiga kali untuk membahas dan menetapkan struktur kepengurusan yang efektif dari wadah yang akan dibentuk. Pembahasan ini bertujuan untuk mencapai kesepakatan antara Tim PPK Ormawa BEM FP UNS dan pihak desa mengenai pembagian tugas dalam kepengurusan. Struktur kepengurusan yang efektif harus bersifat fleksibel, menguntungkan semua pihak, dan menjamin keberlanjutan. Selain itu, rapat juga membahas Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD-ART), yang diperlukan untuk menentukan tugas, batasan, dan peran antara semua pihak yang terlibat dalam kepengurusan Rumah Bisnis Mandiri.

Setelah tiga rapat yang telah dilaksanakan, telah dicapai kesepakatan mengenai struktur kepengurusan yang akan berjalan. Pihak desa dan tim mengirimkan perwakilan masing-masing untuk mengelola Rumah Bisnis Mandiri. Selanjutnya, pengelola Rumah Bisnis Mandiri dan Tim PPK Ormawa BEM FP UNS mulai merancang dan memantapkan seluruh kegiatan yang akan dilaksanakan. Tim PPK Ormawa fokus pada pembuatan dan pematangan konsep acara, sementara pihak desa bertanggung jawab untuk mengundang dan menghimpun massa serta UMKM agar dapat mengetahui informasi dan bergabung sebagai anggota Rumah Bisnis Mandiri.

Langkah selanjutnya dalam program pemberdayaan UMKM di Desa Ngringo adalah melaksanakan sosialisasi kepada masyarakat. Tujuan dari sosialisasi ini adalah untuk menyebarluaskan informasi mengenai program pemberdayaan UMKM yang akan dijalankan. Tim PPK Ormawa BEM FP UNS mengundang perwakilan UMKM dari semua RW di Desa Ngringo, serta perwakilan masyarakat, anggota Kelompok Wanita Tani, Karang Taruna, PKK, dan pihak desa.

Rangkaian acara sosialisasi dimulai dengan sambutan-sambutan dari pihak desa, diikuti dengan doa bersama. Selanjutnya, Tim PPK Ormawa BEM FP UNS memaparkan materi mengenai rencana kegiatan yang akan dilakukan, termasuk pelatihan manajemen UMKM, peningkatan proposisi nilai produk, dan digitalisasi produk UMKM. Setelah pemaparan, dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Masyarakat Desa Ngringo menunjukkan antusiasme tinggi terhadap program ini, dengan sesi tanya jawab yang interaktif dan banyak pertanyaan dari peserta. UMKM menyambut baik program ini karena dianggap bermanfaat, terutama terkait pelatihan manajemen, pembuatan produk, dan digitalisasi sistem pemasaran.

Setelah sesi tanya jawab, dilakukan peresmian simbolis wadah “Rumah Bisnis Mandiri” dengan pemotongan tumpeng oleh Tim PPK Ormawa BEM FP UNS, Dosen Pendamping, tokoh masyarakat, dan Perangkat Desa Ngringo. Harapannya, simbolis pemotongan tumpeng ini menandai awal yang baik untuk program dan kepengurusan Rumah Bisnis Mandiri agar berjalan lancar hingga akhir. Acara ditutup dengan sesi dokumentasi bersama masyarakat Desa Ngringo.



Gambar 2. Sosialisasi dan Pembentukan Wadah Rumah Bisnis Mandiri

Fokus program pertama adalah pelatihan manajemen UMKM, dengan penekanan pada manajemen keuangan dan manajemen pemasaran. Manajemen keuangan adalah aspek krusial bagi UMKM, dan pelatihan ini bertujuan untuk memastikan bahwa pelaku UMKM memahami pentingnya pengelolaan keuangan yang efektif. Menurut Ratu et al. (2023), pelatihan manajemen keuangan bertujuan agar UMKM dapat mengelola keuangan mereka dengan baik, yang akan berkontribusi pada kesehatan finansial mereka. Dalam pelatihan ini, dosen dari Universitas Sebelas Maret (UNS) menyampaikan materi mengenai pentingnya pengelolaan keuangan, fungsi-fungsi pengelolaan keuangan, serta berbagai tips untuk mengelola keuangan UMKM secara efektif.

Untuk mengukur efektivitas pelatihan, Tim PPK Ormawa BEM FP UNS menyusun kuisisioner yang terdiri dari pre-test dan post-test. Kuisisioner ini dirancang untuk mengevaluasi perubahan pemahaman pelaku UMKM mengenai manajemen keuangan sebelum dan setelah pelatihan. Hasil kuisisioner menunjukkan bahwa rata-rata pelaku UMKM yang sebelumnya kurang memahami cara mengelola keuangan kini memiliki pengetahuan yang meningkat, menjadi lebih mengerti dan sangat mengerti mengenai pengelolaan keuangan yang baik dan benar.



Gambar 3. Kegiatan Pelatihan Pembukuan dan Manajemen Finansial

Pelatihan pemasaran digital untuk UMKM di Desa Ngringo adalah langkah penting untuk meningkatkan daya saing produk lokal di era digital. Banyak warga desa yang memiliki potensi besar dalam menghasilkan produk berkualitas, namun mereka menghadapi kendala dalam manajemen pemasaran digital. Kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran online membuat produk sulit menjangkau pasar yang lebih luas, baik secara regional maupun nasional. Ketidakmampuan memanfaatkan platform digital menjadi salah satu penghambat utama bagi UMKM di desa ini. Oleh karena itu, pelatihan pemasaran digital menjadi kebutuhan mendesak untuk membantu pelaku UMKM Desa Ngringo bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Pelatihan ini akan dirancang secara komprehensif, mencakup berbagai aspek penting dalam manajemen pemasaran digital. Materi pelatihan akan meliputi penggunaan media sosial, pembuatan konten pemasaran yang menarik, strategi pemasaran online, serta analisis pasar digital. Selain teori, pelatihan ini juga akan dilengkapi dengan praktik langsung agar peserta dapat mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari. Kuisisioner post-test akan digunakan untuk mengukur pemahaman dan kemampuan peserta setelah pelatihan, serta menilai keberhasilan pelatihan dan menentukan langkah-langkah lanjutan yang diperlukan. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan UMKM di Desa Ngringo dapat memasarkan produk mereka secara digital dengan lebih percaya diri, meningkatkan penjualan, dan membuka peluang baru di pasar yang lebih luas.

Sertifikasi produk, seperti PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dan Halal, juga merupakan masalah signifikan bagi UMKM di Desa Ngringo dalam upaya memperluas pasar dan meningkatkan daya saing produk mereka. Banyak UMKM di desa ini yang belum memiliki sertifikasi PIRT maupun Halal, padahal keduanya adalah elemen penting untuk memastikan kualitas dan keamanan produk. Sertifikasi PIRT menandakan bahwa produk makanan telah memenuhi standar keamanan pangan yang ditetapkan pemerintah, sementara sertifikasi Halal menunjukkan bahwa produk sesuai dengan syariat Islam, faktor penting bagi mayoritas konsumen di Indonesia. Menurut Nadya et al. (2023), tanpa sertifikasi ini, produk UMKM Desa Ngringo sulit dipercaya oleh konsumen dan menembus pasar yang lebih luas, terutama di segmen pasar yang sangat memperhatikan aspek keamanan dan kehalalan produk.

Menyadari pentingnya sertifikasi ini, BEM Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret (UNS) melalui program PPK Ormawa telah mengambil inisiatif untuk melakukan pendampingan intensif kepada UMKM di Desa Ngringo. Pendampingan ini bertujuan untuk membantu para pelaku usaha di desa tersebut dalam mengurus dan memperoleh sertifikasi PIRT dan Halal. Tim pelaksana PPK Ormawa BEM FP UNS memberikan bimbingan menyeluruh mulai dari tahap awal, yaitu persiapan dokumen-dokumen yang dibutuhkan, pemahaman mengenai standar dan prosedur yang harus dipenuhi, hingga memberikan konsultasi teknis selama proses pengajuan sertifikasi berlangsung. Proses pendampingan ini tidak hanya membantu mengatasi kebingungan dan tantangan administratif yang dihadapi oleh pelaku UMKM, tetapi juga memastikan bahwa mereka memahami pentingnya sertifikasi dalam meningkatkan value proposition produk mereka. Saat ini, beberapa UMKM di Desa Ngringo telah memasuki tahap pengajuan Surat Keputusan (SK) untuk sertifikasi Halal, yang merupakan salah satu langkah akhir sebelum sertifikat resmi diterbitkan. Dengan adanya dukungan dan pendampingan dari BEM FP UNS, diharapkan UMKM Desa Ngringo dapat segera memiliki sertifikasi yang dibutuhkan, sehingga produk mereka tidak hanya memiliki nilai tambah dari segi kualitas dan keamanan, tetapi juga dapat bersaing lebih kuat di pasar lokal dan nasional.



Gambar 3. Sosialisasi dan Pendampingan Sertifikasi Produk

Masalah kemasan merupakan salah satu hambatan utama yang dihadapi oleh banyak pelaku UMKM di Desa Ngringo dalam upaya meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk mereka. Saat ini, sebagian besar produk UMKM di desa ini tidak dilengkapi dengan label yang mencantumkan informasi penting, seperti nama produk, komposisi bahan, tanggal kadaluarsa, dan izin edar. Ketiadaan label ini tidak hanya membuat produk terlihat kurang profesional, tetapi juga menimbulkan keraguan di kalangan konsumen mengenai kualitas dan keamanan produk tersebut. Menurut Imani et al. (2023), pentingnya label pada kemasan itu merupakan salah satu proposisi nilai yang dapat meningkatkan nilai jual. Selain itu, banyak pelaku UMKM di Desa Ngringo yang masih kurang memahami pentingnya desain kemasan yang menarik dan fungsional, serta tidak tahu bagaimana memilih bahan kemasan yang aman dan sesuai dengan karakteristik produk. Kemasan yang kurang menarik dan tidak memenuhi standar keamanan ini sering kali menjadi penghalang bagi produk UMKM untuk menembus pasar yang lebih luas dan bersaing dengan produk serupa dari daerah lain.

Melihat permasalahan ini, tim pelaksana PPK Ormawa BEM Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret (UNS) mengambil inisiatif untuk menyelenggarakan pelatihan pengemasan produk bagi para pelaku UMKM di Desa Ngringo. Pelatihan ini dirancang dengan tujuan memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis mengenai berbagai aspek pengemasan produk, yang meliputi desain kemasan yang menarik, penggunaan label yang informatif dan sesuai standar, serta pemilihan bahan kemasan yang aman dan ramah lingkungan. Dalam pelatihan ini, para peserta diperkenalkan dengan prinsip-prinsip dasar desain kemasan yang mampu menarik perhatian konsumen dan meningkatkan persepsi positif terhadap produk. Selain itu, mereka juga dibimbing dalam pembuatan label yang mencakup informasi penting tentang produk, yang tidak hanya memenuhi persyaratan regulasi tetapi juga meningkatkan transparansi dan kepercayaan konsumen. Melalui bimbingan ini, pelaku UMKM diharapkan dapat memahami bagaimana kemasan yang baik dapat menjadi alat pemasaran yang efektif, memperkuat identitas merek, dan melindungi produk dari kerusakan selama proses distribusi. Dengan peningkatan kualitas kemasan ini, produk-produk UMKM di Desa Ngringo diharapkan dapat

lebih bersaing di pasar lokal maupun nasional, menarik lebih banyak konsumen, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan para pelaku usaha di desa tersebut.

Pemasaran digital di Desa Ngringo masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat optimalisasi potensi UMKM setempat dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Meski diakui bahwa pemasaran digital dapat membuka akses ke pasar yang lebih luas dan memperkuat hubungan dengan mitra bisnis, kenyataannya banyak pelaku UMKM di Desa Ngringo yang belum sepenuhnya mampu beradaptasi dengan teknologi ini. Salah satu permasalahan utama yang dihadapi adalah keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan teknologi digital untuk memasarkan produk. Menurut Dewintara et al. (2024), penyebab keterbatasan adaptasi teknologi diperparah oleh usia rata-rata pelaku UMKM yang relatif tua, yang menyebabkan mereka cenderung enggan atau kesulitan dalam mempelajari teknologi baru. Padahal, pemasaran digital adalah kunci untuk membawa produk-produk Desa Ngringo ke tingkat yang lebih tinggi, memungkinkan mereka bersaing tidak hanya di pasar lokal tetapi juga di pasar nasional, bahkan internasional.

Faktor usia dan kurangnya pemahaman teknologi menjadi tantangan serius bagi UMKM di Desa Ngringo dalam mengadopsi strategi pemasaran digital. Banyak pelaku usaha yang masih mengandalkan metode pemasaran konvensional, seperti dari mulut ke mulut atau penjualan langsung di pasar lokal. Sementara itu, teknologi digital terus berkembang dengan cepat, menawarkan berbagai platform yang bisa digunakan untuk memperkenalkan produk secara lebih luas dan efektif. Misalnya, penggunaan media sosial, website, dan platform e-commerce yang memungkinkan UMKM menjangkau konsumen yang lebih luas tanpa dibatasi oleh lokasi geografis. Namun, karena keterbatasan pengetahuan, banyak pelaku UMKM yang belum bisa memanfaatkan teknologi ini secara optimal. Selain itu, keberagaman produk yang dihasilkan oleh UMKM di Desa Ngringo juga menjadi tantangan tersendiri dalam mengembangkan strategi pemasaran digital yang efektif. Produk-produk yang dihasilkan sangat beragam, mulai dari kerajinan tangan, makanan olahan, hingga produk pertanian, yang masing-masing memerlukan pendekatan pemasaran yang berbeda.

Untuk mengatasi berbagai tantangan ini, BEM Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret (UNS) melalui program PPK Ormawa telah melakukan langkah strategis dengan menyelenggarakan pelatihan pemasaran digital khusus untuk UMKM di Desa Ngringo. Pelatihan ini tidak hanya memberikan pemahaman dasar tentang pentingnya pemasaran digital, tetapi juga membekali para pelaku UMKM dengan keterampilan praktis yang mereka butuhkan untuk mengembangkan bisnis mereka di dunia digital. Dalam pelatihan ini, para peserta diajarkan cara memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp untuk mempromosikan produk mereka. Mereka juga dilatih untuk membuat konten pemasaran yang menarik, yang dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan minat beli. Selain itu, pelatihan ini juga mencakup cara menggunakan platform e-commerce untuk menjual produk secara online, sehingga UMKM dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan tidak lagi bergantung hanya pada pasar lokal.

Sebagai tindak lanjut dari pelatihan tersebut, BEM FP UNS juga mendukung pembuatan website khusus untuk UMKM Desa Ngringo. Website ini dirancang untuk menjadi pusat integrasi bagi semua produk UMKM di desa tersebut, yang terhubung langsung dengan marketplace pribadi dan akun WhatsApp masing-masing pelaku usaha. Dengan adanya website ini, seluruh produk UMKM Desa Ngringo dapat dipasarkan secara lebih profesional dan terstruktur. Konsumen dapat dengan mudah mencari dan membeli produk melalui satu platform, yang juga mempermudah pengelolaan penjualan dan pemantauan stok oleh pelaku UMKM. Selain itu, website ini juga berfungsi sebagai sarana promosi yang efektif, memungkinkan produk-produk Desa Ngringo untuk tampil di ranah digital dan menarik lebih banyak konsumen. Website ini tidak hanya meningkatkan visibilitas produk tetapi juga memperkuat identitas merek UMKM di Desa Ngringo. Dengan adanya dukungan ini, diharapkan pemasaran digital dapat dioptimalkan, membuka peluang baru, dan memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi desa. Potensi besar yang selama ini tersembunyi dapat tergali dengan lebih baik, membawa UMKM Desa Ngringo ke era baru yang lebih modern dan kompetitif.

SIMPULAN

Desa Ngringo memiliki potensi besar dalam pengembangan ekonomi melalui UMKM, terbukti dengan keberadaan 349 UMKM yang aktif dalam berbagai sektor. Namun, potensi ini terhambat oleh beberapa permasalahan mendasar, seperti kurangnya wadah organisasi untuk pelaku UMKM, manajemen keuangan dan pemasaran yang lemah, serta rendahnya kualitas dan kuantitas produk.

Selain itu, masalah seperti kurangnya sertifikasi produk dan kemasan yang tidak memenuhi standar juga turut menyulitkan perkembangan UMKM di desa tersebut. Sentralisasi pemasaran yang hanya terfokus di pasar lokal serta rendahnya adopsi teknologi digital oleh pelaku UMKM yang sudah lanjut usia menjadi tantangan tambahan yang memerlukan perhatian serius.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Tim PPK Ormawa BEM FP UNS merancang dan melaksanakan program pemberdayaan yang komprehensif berdasarkan survei dan analisis langsung di lapangan. Program ini melibatkan kolaborasi berbagai pihak melalui model kemitraan pentahelix, dengan tujuan utama meningkatkan kapasitas UMKM di Desa Ngringo. Langkah awal dalam pelaksanaan program ini adalah pembentukan wadah "Rumah Bisnis Mandiri" sebagai pusat pelatihan dan pendampingan UMKM. Selain itu, dilakukan sosialisasi program kepada masyarakat desa untuk memastikan partisipasi aktif dari seluruh elemen masyarakat. Dengan pendekatan ini, diharapkan Desa Ngringo dapat mengoptimalkan potensinya sebagai sentra UMKM yang mandiri dan berkembang pesat di Kabupaten Karanganyar.

SARAN

Saran yang dapat diberikan untuk kegiatan pemberdayaan masyarakat selanjutnya yaitu dapat melakukan legalitas untuk Organisasi Rumah Bisnis Mandiri sehingga dapat menciptakan keberlanjutan, serta dapat memperluas mitra sehingga banyak peluang yang tercipta.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penyusunan jurnal Pemberdayaan Masyarakat Pemberdayaan Umkm Melalui Rumah Bisnis Mandiri Untuk Pengembangan Umkm Di Desa Ngringo, Karanganyar tak luput dari bantuan banyak pihak. Ucapan terima kasih kepada Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan Kebudayaan Riset dan Teknologi yang telah mendanai kegiatan ini. Ucapan terima kasih kami sampaikan pula kepada Desa Ngringo dan Universitas Sebelas Maret.

DAFTAR PUSTAKA

- Rahmadani A, Ferdiansyah M, Nurhalifah N et al. 2023. Analisis pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah terhadap pertumbuhan ekonomi Kota Palembang. *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi* 1(4): 450-457.
- Mohungo Y. 2024. Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar dan Inovasi Estetika: Pengaruhnya terhadap Kinerja UKM. *Pekalongan (ID): Penerbit NEM*.
- Arrofi Z, Juardi D, Irawan ASY. 2024. Rancang bangun website usaha mikro, kecil dan menengah (umkm) digital pada desa kalijati karawang. *JATI (J Mahasiswa Teknik Informatika)* 8(3): 4262-4270.
- Anaqi I, Kurniawan D, Marcela TP et al. 2023. Pengembangan digitalisasi marketing usaha umkm untuk meningkatkan mengembangkan umkm masyarakat. *J ABDIMAS Indonesia* 1(2): 171-179.
- Ratu, Kemala M, Anggraini LD et al. 2023. Pelatihan manajemen keuangan pribadi bagi para pelaku umkm di Desa Lembak. *Community Development J: J Pengabdian Masyarakat* 4(3): 6727-6733.
- Nadya AQ, Hafidz RA, Latifa A et al. 2023. Pendampingan sertifikasi halal umkm Desa Pondokagung Kecamatan Kasembon Kabupaten Malang. *J Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat* 1(1): 1-9.
- Imani RD, Sucipto H, Afridah N et al. 2023. Penyuluhan pentingnya label pada kemasan produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Desa Randusanga Wetan. *CITAKARYA J Pengabdian Masyarakat* 1(1): 43-55.
- Dewintara E, Semaun S, Bahri A. 2024. Orientasi dan strategi bertahan persaingan kewirausahaan perempuan pada UMKM. *AL-MAIYYAH: Media Transformasi Gender dalam Paradigma Sosial Keagamaan* 17(1): 207-222.