

# Meningkatkan Kapasitas Industri Makanan Dan Kue Dalam Produksi Dan Pemasaran

**Muhammad Heri Zulfiar<sup>1</sup>, Mohammad Syifa Amin Widigdo<sup>2</sup>, Dewi Nurul Musjtari<sup>3</sup>, dan Ahmad Janan Febrianto<sup>4</sup>**

*1, Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta,*

*2, Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta,*

*3 Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta,*

*Jl. Brawijaya, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta, 55183*

*4 Universitas Muhammadiyah Purwokerto, Jalan K. H. Ahmad Dahlan, Kembaran, Banyumas 53182*

*Email: herizulfiar@umy.ac.id*

*DOI: 10.18196/ppm.45.668*

## Abstrak

*Pengabdian masyarakat skema KKN PPM dilaksanakan bersama mahasiswa KKN selama satu bulan di Dusun Botokan dan Jambon Desa Argosari. Salah satu potensi sumber daya masyarakat yang ada di kedua dusun adalah industri makanan dan kue skala rumah tangga. Pandemi covid-19 membawa dampak bagi industri makanan skala rumah tangga tersebut yang berakibat menurunnya sektor perekonomian dan pendapatan masyarakat Dusun Botokan. Organisasi sosial masyarakat seperti karang taruna belum dimanfaatkan secara optimal. Permasalahan lainnya adalah minimnya pengetahuan dan kemampuan produksi dan marketing guna meningkatkan kanproduksi. Untuk itu, perlu dikembangkan program berbasis partisipasi masyarakat, meliputi pemberdayaan UMKM. Metode yang digunakan melalui program KKN PPM, yakni pendampingan bersama mahasiswa KKN IT 140 melakukan sosialisasi dengan para tokoh dan pelaku bisnis dengan mitra Cake & Cookies Nawangramatun dan AW Catering; pemetaan potensi dan produk UMKM; pendampingan penataan proses produksi dan pemasaran produk UMKM, meliputi identifikasi alternatif penyuplai bahan baku, pembuatan inovasi produk, pengembangan mitra pemasaran, pembuatan sistem informasi manajemen; dan pelatihan untuk pemasaran produk UKM berbasis digital marketing. Hasilnya, terlaksanannya program pengabdian yang diharapkan dapat meningkatkan daya jual UMKM dan berimplikasi meningkatkan perekonomian masyarakat di Dusun Botokan dan Dusun Jambon. Selain itu, diharapkan masyarakat juga dapat menggerakkan kegiatan karang taruna yang sudah ada.*

*Kata Kunci: KKN, pemberdayaan masyarakat, UMKM, Desa Argosari*

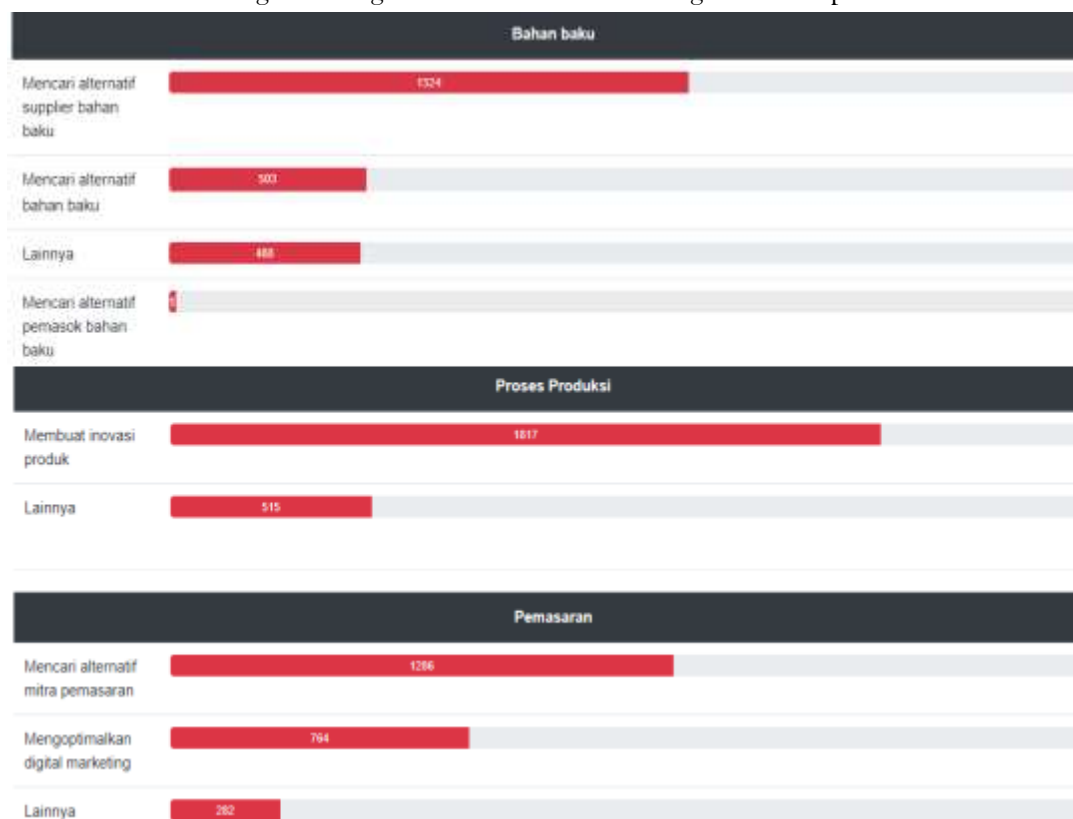
## Pendahuluan

Menurut analisis Kantor Perwakilan Bank Indonesia DIY, data Dinas Koperasi UKM DIY menunjukkan lebih dari 55 persen konsumen tidak dapat mengakses produk-produk UMKM sehingga menurunkan omzet penjualan UMKM. Akibatnya, sekitar 44 persen UMKM terpaksa melakukan *lay off* atau menekan jumlah tenaga kerja dengan merumahkan atau melakukan pemutusan hubungan kerja. Kondisi itu menegaskan bahwa UMKM menjadi pihak yang terdampak pandemik covid-19, dengan sebagian besar dari mereka mengharapkan dukungan informasi atau media pemasaran. Selain itu, mereka juga mengharapkan adanya dukungan kebijakan dalam rangka mendukung pembelian produk-produk UMKM (Sibakul, 18 Juni 2020). Paparan analisis tersebut merupakan gambaran kondisi UMKM di tengah pandemik covid-19, ketika dukungan informasi atau media pemasaran sebagai basis promosi dan diversifikasi pasar masih merupakan persoalan krusial terhadap roda produksi.

Berikut ini gambaran produk UMKM Argosari Sedayu Bantul. Beberapa upaya yang dilakukan oleh Pemprov DIY dalam menyelamatkan keberadaan UMKM juga telah dilakukan, seperti menerbitkan SE Gubernur DIY Nomor 519/7669 tentang imbauan untuk pembelian produk-produk UMKM yang secara teknis dikelola Dinas Koperasi dan UKM DIY. Selain itu juga Pemprov DIY melalui Sibakul, mendapatkan informasi dan berbagai gambaran mengenai langkah-langkah yang dilakukan UMKM untuk meminimalisasi dampak pandemik covid-19 pada usaha

seperti tabel berikut ini.

Tabel 1. Langkah-Langkah UMKM untuk Mengatasi Dampak Covid-19



Sumber: Pendataan Dampak Covid-19 pada UMKM, <https://sibakuljogja.jogjaprovo.go.id/survey-dampak-covid-19-pada-ukm/hasil.php>

Dari paparan data di atas, permasalahan bahan baku, proses produksi, dan pemasaran sudah diupayakan sesuai kemampuan UMKM, yakni mencari alternatif penyuplai bahan baku, membuat inovasi produk serta mencari alternatif mitra pemasaran dan pemanfaatan *digital marketing*. Untuk itu, pemanfaatan *digital marketing* perlu ditingkatkan di kalangan UMKM, baik melalui saluran sistem informasi yang sudah ada, maupun membuat sistem informasi sesuai dengan *niche* pasar yang dimiliki.

Pemkab Bantul yang jumlah penduduknya menurut data kependudukan sekitar 949.325 jiwa, dengan perincian 472.916 laki dan 476.409 perempuan juga berupaya menyelamatkan UMKM di wilayah. “Pemkab saat ini berupaya mendorong 49.000 UMKM di Bantul untuk memberdayakan tenaga kerja lokal. Tujuannya agar perekonomian meningkat dan mampu menekan angka kemiskinan di Bantul.” (*Harian Jogja*, 7 Oktober 2020). Pandemi covid-19 ini juga merupakan tantangan bagi berbagai sektor. Dampak yang sangat terasa sekali adalah sektor industri, baik industri kecil maupun besar, terutama dari aspek *demand* dan *supply*. Bagi industri kecil (masyarakat) perlu adanya perubahan mendasar, baik dari perilaku maupun model bisnis yang bisa dijalankan pada era seperti ini. Sementara itu, disisi lain belum semua masyarakat mau dan familiar dengan *digital marketing*. Proses adaptasi ini merupakan tantangan dan kendala tersendiri di kalangan masyarakat agar dapat bertahan. Untuk itu, perlu dikembangkan sistem informasi berbasis WEB atau *ecommerce* agar dapat menjangkau konsumen maupun diversifikasi

konsumen.

Dusun Botokan merupakan salah satu dusun yang terletak di Kecamatan Bantul dengan kondisi lahan datar dan miring dengan luas 35,82 ha yang terdiri dari empat RT. Hampir 53,71% atau 19,24 ha berupa permukiman, 34,17% atau 12,24 ha berupa lahan pertanian. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan lahan yang dominan adalah lahan permukiman. Adapun jumlah penduduk mencapai 521 jiwa dan 188 KK. Akses ke dan dari dusun ini sangat mudah dicapai dengan kendaraan bermotor dan mobil dengan kondisi jalan beraspal. Dengan dusun yang sarat dengan lahan permukiman maka sektor perekonomian yang berkembang adalah sektor industri rumah tangga. Sektor pertanian mengandalkan lahan produktif/subur dengan jenis sawah tadah hujan. Sawah tadah hujan ini mempunyai kekurangan, yaitu dalam sistem pengairan yang hanya mengandalkan air hujan untuk pengairan sawah tersebut. Sawah jenis ini hanya dapat panen dalam jangka waktu satu tahun sekali. Keberadaan industri kecil rumah tangga membantu sektor perekonomian dan pendapatan masyarakat Padukuhan Botokan. Terdapat dua jenis industri rumah tangga yang sangat menonjol di Padukuhan Botokan ini, yaitu industri tenun dan kerajinan sangkar burung dan industri rumah tangga berupa roti atau makanan.

Sejak terjadinya pandemik covid-19, sektor pertanian di Dusun Botokan Serut tidak banyak berpengaruh terhadap kondisi tersebut. Namun, beberapa sektor industri kecil atau UMKM yang memiliki hubungan dengan bahan baku dari luar dan permintaan pasar lokal sangat merasakan dampaknya. Persoalan yang dihadapi oleh UMKM ini adalah bahan baku yang mengalami kenaikan harga dan turunnya permintaan pasar lokal. Permasalahan lainnya, yaitu minimnya pengetahuan dan kemampuan dalam mengelola sistem informasi manajemen agar tercipta diversifikasi pasar guna meningkatkan produksi. Problematika yang dihadapi oleh UMKM di masa pandemik covid-19 seperti ini sebelumnya juga mengundang kepedulian dan partisipasi para pengabdian untuk dapat berkontribusi dalam mencari jalan keluarnya. Di antara masalah yang dihadapi oleh UMKM adalah minimnya akses keuangan, permodalan, hingga penutupan usaha yang dialami oleh UMKM Perempuan (Herni *et al.*, 2020), kesulitan bersaing di dunia digital (Gunarso B. S. *et al.*, 2021), kemacetan total penjualan produk (Nugroho dan Siti, 2021), dan pemutusan hubungan kerja (Ma'fiah *et al.*, 2020). Jalan keluar yang ditawarkan oleh tim pengabdian untuk mengatasi masalah-masalah tersebut bermuara pada penggunaan teknologi, media digital, dan peningkatan tanggub jawab sosial.

Berdasarkan penjelasan di atas, permasalahan mitra dapat dirumuskan meliputi minimnya informasi dan kemampuan UMKM dalam memanfaatkan sistem informasi sebagai diversifikasi pemasaran. Selain itu, belum adanya sistem informasi manajemen dusun yang dapat membantu pemasaran produk UMKM. Untuk itu, perlu dikembangkan program berbasis partisipasi masyarakat untuk pemberdayaan UMKM. Target yang diharapkan program ini adalah meningkatkan kapasitas industri makanan dan kue dalam produksi dan pemasaran di Argosari Bantul. Adapun langkah turunan dari target kegiatan ini, yaitu meningkatkan kemampuan tokoh UMKM dalam memanfaatkan SIM pemasaran UMKM, melakukan pemetaan potensi UMKM di bidang jasa, pertanian, peternakan dan industri, menyusun Sistem Informasi Manajemen UMKM. Melalui kegiatan ini akan dihasilkan keluaran produk, antara lain, pemetaan potensi UMKM, Sistem Informasi Manajemen UMKM, dan pelatihan SIM Pemasaran UMKM bagi tokoh UMKM.

## Metode Pelaksanaan

Kegiatan Program KKN PPM “Penerapan Sistem Informasi Manajemen untuk Pengelolaan UMKM di Dusun Botokan Argosari Bantul” merupakan *assessment* dengan pihak pedukuhan dan pelaku UMKM. Target yang diharapkan program ini adalah terpetakannya produk UMKM Dusun Botokan agar dapat menjangkau konsumen. Adapun langkah turunan target kegiatan ini sebagai berikut.

1. Meningkatkan kemampuan tokoh UMKM dalam memanfaatkan SIM Pemasaran UMKM.
2. Pemetaan potensi UMKM di bidang jasa, pertanian, peternakan, dan industri.
3. Tersusunnya Sistem Informasi Manajemen UMKM Dusun Botokan Argosari Bantul.

Melalui kegiatan ini akan dihasilkan keluaran produk, antara lain,

1. pemetaan potensi UMKM,
2. Sistem Informasi Manajemen UMKM, dan
3. pelatihan SIM Pemasaran UMKM bagi tokoh UMKM.

Adapun tahapan dan langkah yang digunakan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Tahapan Kegiatan

No.	Tahapan Kegiatan	Kegiatan	Indikator
1.	Koordinasi tim	Pertemuan dan perumusan masalah dengan TIM	Adanya kesepakatan program bersama di tingkat dusun.
2.	Koordinasi dengan Dukuh	Pertemuan <i>asesment</i> awal dengan Dukuh	Adanya gambaran permasalahan UMKM di Dusun Serut
3.	Sosialisasi terbatas dengan tokoh UMKM Serut	Pertemuan terbatas dengan tokoh UMKM Serut	Adanya kesepakatan bersama untuk kegiatan/program
4.	Pemetaan potensi dan produk UMKM	Kunjungan dan pertemuan dengan pelaku UMKM untuk memetakan kondisi UMKM	Adanya informasi yang utuh tentang potensi dan produk UMKM Adanya gambaran SIM UMKM yang mudah dipahami oleh pelaku
5.	Pembuatan SIM UMKM	Mengolah informasi potensi dan produk untuk model SIM UMKM	Adanya inovasi SIM UMKM yang sederhana dan dapat menjadi diversifikasi pasar/promosi.
6.	Pelatihan pengelolaan SIM UMKM	Pertemuan pelatihan terbatas untuk pengelolaan SIM UMKM	Adanya transfer pengetahuan dan pemahaman bagi UMKM dan pengelola SIM UMKM

## Hasil dan Pembahasan

Adapun hasil pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut.

### 1. Rapat koordinasi tim dengan mahasiswa

Rapat koordinasi tim dengan mahasiswa dilakukan di Lab. FT UMY. Kegiatan koordinasi ini sebagai upaya mengamati perkembangan mahasiswa dan temuan yang berkaitan dengan program yang telah dilakukan. Dari kegiatan tersebut, tim dapat merumuskan langkah selanjutnya.



Gambar1. Rapat Koordinasi dengan Mahasiswa KKN

### 2. Sosialisasi Kegiatan

Kegiatan sosialisasi diawali dengan meminta persetujuan dari pedukuhan yang dilakukan secara *off line* dengan menjaga protokol kesehatan. Langkah awal sebelum dilakukan sosialisasi, yaitu dilaksanakan silaturahmi dengan aparat pedukuhan, seperti yang ditunjukkan pada gambar berikut ini.



Gambar 2. Sosialisasi Pedukuhan di Desa Argosari, Sedayu, Bantul

Selanjutnya, berdasarkan kesepakatan bersama serta mengurangi banyaknya aktifitas kumpul warga maka kegiatan sosialisasi pada tokoh masyarakat, pelaku UKM sebagai mitra, dan perwakilan aparat kalurahan dilakukan secara bersamaan dengan pelatihan pengelolaan *website*. Kegiatan sosialisasi bersama mitra dilaksanakan secara *online* bersama mahasiswa KKN 140.



Gambar 3. Sosialisasi Pedukuhan di Desa Argosari, Sedayu, Bantul

### 3. Pemetaan UKM

Proses pemetaan UKM di Desa Argosari, Sedayu Bantul dipilih berdasarkan rekomendasi Dukuh karena keterbatasan waktu yang tersedia dan menjadi bagian dari monitoring TIM terhadap admin dalam mengelola *website*. Untuk itu, UKM yang dipilih memiliki kriteria sebagai berikut.

- a. Memiliki surat izin dari instansi terkait.
- b. Memiliki usaha yang lebih dari 5 tahun.
- c. Pernah memiliki jaringan pemasaran.

Dalam proses pemetaan ini, tim bersilaturahmi dengan pelaku UMKM untuk membuat jadwal dan menentukan saat yang tepat untuk wawancara tanpa mengganggu aktifitasnya. Berikut ini adalah produk UMKM Desa Argosari, Sedayu, Bantul sebagai berikut.



Gambar 4. Produk UMKM Desa Argosari, Sedayu, Bantul

### 4. Pelatihan Digital Marketing

Pelatihan Digital Marketing meliputi kegiatan berikut ini.

- a. Pelatihan *editing feed* Instagram

*Editing feed* Instagram sangat penting dalam pemasaran produk UMKM karena dengan *feed*

Instagram yang menarik dapat membuat konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut. *Editing feed* Instagram dilakukan dengan menggunakan aplikasi Canva dan aplikasi Grid Post. Aplikasi Canva berguna untuk mendesain *feed* Instagram yang akan di-*post*, misalnya dengan menambahkan foto dan tulisan yang menarik. Selanjutnya, untuk aplikasi Grid Post digunakan untuk membagi hasil editan yang akan di-*post* melalui Instagram menjadi beberapa bagian agar mudah untuk di-*post* dan membuat tampilan *feeds* Instagram menjadi lebih rapi dan menarik.

b. Pemotretan produk UMKM

Program kerja ini bertujuan untuk membuat foto produk menjadi lebih menarik dan menggugah selera ketika dilihat oleh konsumen. Sebelum ada program kerja ini, pihak UMKM belum mengetahui teknik-teknik dalam pengambilan foto produk yang benar sehingga menghasilkan hasil foto yang kurang menarik, *angle* yang kurang tepat dan pencahayaan yang kurang. Setelah program kerja ini dilakukan, foto produk yang dihasilkan menjadi lebih menarik

c. Pelatihan *editing* foto produk

Setelah dilakukannya pemotretan produk maka langkah selanjutnya adalah melakukan *editing* foto. Hal ini bertujuan agar foto yang dihasilkan lebih menarik. Kegiatan *editing* foto ini seperti menambahkan filter, mengatur pencahayaan, tekstur foto, dan saturasi foto. Program kerja *editing* foto produk menggunakan aplikasi Lightroom.

d. Pemaparan materi marketing

Program kerja ini bertujuan untuk menambah pengetahuan pelaku UMKM mengenai cara *marketing* yang baik dan benar. *Marketing* yang baik sangat penting untuk menunjang penjualan produk UMKM. Materi *marketing* yang disampaikan berupa pengertian *marketing*, analisis pasar, segmentasi pasar, dan cara promosi. Setelah dilakukan pemaparan materi, dilakukan sesi tanya jawab kepada pihak pelaku UMKM yang masih belum terlalu mengerti dengan materi ataupun *sharing* mengenai kendala yang dialami selama melakukan *marketing* produk UMKM. Setelah ada program kerja ini diharapkan pihak UMKM dapat menjalankan proses *marketing* dengan lebih baik sehingga dapat menambah konsumen dan memperluas pasar.

5. Inisiasi Pembuatan *Website*

Fasilitasi pembuatan *website* bagi UKM pada mulanya direncanakan akan bekerja sama dengan Desa Cyber. Untuk itu diperlukan koordinasi dengan Kepala Kalurahan dan Diskominfo Bantul. Dari hasil koordinasi dengan pihak kalurahan, pada dasarnya, kalurahan bersedia bekerja sama untuk memanfaatkan program tersebut jika masih ada dan bisa dipergunakan untuk publik. Setelah ada *goodwill* dari pihak kalurahan, tim menemui pihak Diskominfo, pihak diskominfo tidak dapat memutuskan karena posisinya sebagai pengelola. Diskominfo akan memfasilitasi bilamana terdapat rekomendasi dari Depkop Bantul. Mengingat panjangnya jalur birokrasi yang ditempu, maka tim memutuskan untuk memfasilitasi UMKM Desa Argosari, Sedayu Bantul secara mandiri, yakni menyewakan *website* bagi UKM dan Karang taruna sebagai media berlatih warga.

Konsep *website* yang diusung untuk UMKM Desa Argosari, Kecamatan Sedayu, Kabupaten



Bantul tidak menampilkan profil UMKM-nya, tetapi menyediakan pertokoan yang di dalamnya berisi aneka produk UKM warga. Admin *website* bekerja sama dengan karang taruna yang didukung oleh dasawisma. Peran dasawisma adalah mendorong pelaku UKM agar mau memasukkan produknya ke *website*.



Gambar 5. Pelatihan Pengelolaan Web

#### 6. Pelatihan Pengelolaan UKM

Berdasarkan kesepakatan sosialisasi, mahasiswa KKN memfasilitasi karang taruna dan UMKM menjadi peserta maka dilatih empat orang dari karang taruna marketing sampai dengan pengelolaan *website*. Pelatihan yang diberikan bersifat *offline*, praktis, dan atraktif. Peserta dilatih cara memasarkan mengelola *website* mulai dari proses:

- a. memetakan produk dan cabangnya,
- b. mendaftarkan *email*,
- c. *entry* produk,
- d. mengisi konten berita, dan
- e. mengontrol berita dan pengunjung.

Kendala pelaksanaan pengabdian, antara lain, sebagai berikut.

1. *Digital marketing* belum dimanfaatkan secara optimal sebagai pendukung bisnis/pemasaran produk oleh warga sehingga kecanggihan fitur dan dunia internet belum dapat diserap dan dibudayakan mengingat sudah memasuki era 5G.
2. Perilaku bisnis warga yang masih khawatir dan belum siap dalam menyeimbangkan *demand* dan *supply* jika produknya laku keras saat memanfaatkan *digital marketing* sebagai media promosi.
3. Minimnya pengetahuan warga tentang *digital marketing* dan masih belum dipandang sebagai salah satu profesi.

## Simpulan

Dari serangkaian kegiatan yang dijalankan oleh tim pengabdian KKN PPM dan kelompok



KKN IT 140 dapat disimpulkan bahwa di masa pandemi covid-19 masyarakat, terutama pelaku UMKM dan kegiatan organisasi di Argosari mengalami dampak yang signifikan mulai dari penurunan omzet UMKM. Program dan kegiatan yang dijalankan tim pengabdian KKN PPM mencoba membantu dan belajar bersama UMKM agar menjadi luaran yang bermanfaat yang nantinya ada keberlanjutan dari program yang dijalankan. Terdapat beberapa kendala dalam pelaksanaan tim pengabdian KKN PPM di Argosari, seperti situasi pandemik covid-19 yang menyebabkan terhambatnya pola komunikasi *off line* karena dibatasi pertemuannya. Namun, adanya dukungan dari Kepala Dukuh Serut serta tim KKN IT 140 di Argosari program pengabdian KKN PPM telah terlaksana dengan baik.

### Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih terutama kepada Lembaga Penelitian, Publikasi, dan Pengabdian Masyarakat (LP3M) Universitas Muhammadiyah Yogyakarta atas dukungan dana tahun anggaran 2020/2021. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada Kepala Dusun Argosari beserta masyarakat yang memberikan kesempatan dan ikut menyukseskan pelaksanaan program Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (PPM) dan kepada mahasiswa KKN IT Kelompok 140 yang ikut mendampingi program tanpa imbalan dari penulis.

### Daftar Pustaka

- Gunarso B.S., D., Fero, N., Inocensius Jason, E., Lestari, M., & Thomas, V. (2021). Digital Marketing Calender untuk Bisnis Kuliner: Pendampingan Sosial Media Instagram@Ini Dapur Makwaw untuk Keberlangsungan di Era New Normal. *Jurnal Abdimas dan Kearifan Lokal*, 2(1). <https://doi.org/10.25105/akal.v2i1.9037>.
- Harian Jogja, Tekan Kemiskinan, Pemkab Bantul Fokus Pemberdayaan Tenaga Kerja Lokal dan UMKM, *Harian Jogja*, 7 Oktober 2020.
- Herni, R., Fiona, A., Cut Nurul, A., & Dwi Rahayu, N. (2020). The Impact of COVID-19 on Women-led MS MEs. In *Perkumpulan PRAKARSA: Perkumpulan PRAKARSA*.
- Ma'fiah, M.f., Dedek, K., Muhammad Musyfiq, S., Nugroho Adi, U., & Nurilah, H. (2020). Penerapan Tanggung Jawab Sosial sebagai Bentuk Penguatan Mental SDM di Tengah Pandemi Covid 19 di Kelurahan Kukusan Rt 06 Rw 05 Kecamatan Beji Kota Depok Jawa Barat 16425. *Dedikasi PKM*, 1(3), 25-32.
- Nugroho, R., & Siti, M. (2021). Strategi Pemasaran dan Pendampingan Manajemen Usaha Kelompok Usaha Kecil Kerupuk di Kenjeran Kota Surabaya. *Jurnal Ilmiah Abdi Mas TPB*, 3(1). <https://doi.org/10.29303/amtph.v3i1.56>.
- Pemprov DIY, Pendataan Dampak Covid-19 pada UMKM, <https://sibakuljogja.jogjapro.go.id/survey-dampak-covid-19-pada-ukm/hasil.php> SIBAKUL JOGJA FREE-ONGKIR”, SiBakul, 18 Juni 2020.