

Pengembangan Bisnis UMKM Penerima Kartu Usaha Perempuan Mandiri Desa Buncitan Kabupaten Sidoarjo

Haryanto Tanuwijaya^{1*}, Sri Suhandiah², Januar Wibowo³, Oktaviani⁴
^{1,2,3,4}Manajemen, Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia
e-mail: haryanto@dinamika.ac.id¹, diah@dinamika.ac.id², januar@dinamika.ac.id³,
okta@dinamika.ac.id⁴

*Penulis Korespondensi: E-mail: haryanto@dinamika.ac.id

Abstract

Buncitan Village is a village supported by Dinamika University which aspires to become a Buncitan Smart Village that is technologically, economically and industrially advanced. To make Buncitan Village economically advanced, a women's empowerment program is being held through independent women's business groups on an MSME scale that obtain Independent Women's Business Cards. The problem for MSMEs is low sales turnover because they do not implement digital marketing strategies. The aim of this business development assistance is to help MSMEs implement digital marketing strategies in order to increase sales turnover and economy of families and Buncitan Village. The implementation method used is divided into six stages, namely orientation, problem identification, needs analysis, preparation, training and mentoring. The result of this community service is assistance in developing MSME businesses by implementing digital marketing strategies to increase sales turnover. The conclusion of this community service is that all activities were successfully carried out well and smoothly where MSME actors have participated in the activities with enthusiasm so that there was an increase in five aspects, namely: 1) production, improving the quality of the production process and BPOM standard labels, 2) marketing, creating brands and logos, and the implementation of digital marketing, 3) finance, separating business capital and increasing sales turnover, 4) information technology, using QRIS and utilizing social media marketing and marketplaces, and 5) human resources, cooperation with business partners. There were 11 MSMEs (91.67%) experiencing an increase in sales turnover between 4%-22% and 1 MSME (8.33%) failed due to non-technical factors.

Keywords: Business Development; Buncitan Village; Independent Woman's Business Card; Mentoring; MSMEs

Abstrak

Desa Buncitan merupakan desa binaan Universitas Dinamika yang memiliki cita-cita menjadi *Buncitan Smart Village* yang maju secara teknologi, ekonomi dan industri. Untuk mewujudkan Desa Buncitan maju dalam bidang ekonomi, maka diselenggarakan program pemberdayaan perempuan melalui kelompok usaha perempuan mandiri dalam skala UMKM yang memperoleh Kartu Usaha Perempuan Mandiri. Permasalahan UMKM adalah rendahnya omzet penjualan karena belum menerapkan strategi *digital marketing*. Tujuan dari pendampingan pengembangan bisnis ini adalah untuk membantu UMKM menerapkan strategi pemasaran digital agar dapat meningkatkan omzet penjualan yang berdampak pada peningkatan ekonomi keluarga dan ekonomi Desa Buncitan. Metode pelaksanaan pada pengabdian kepada masyarakat ini terbagi dalam enam tahapan yaitu orientasi, identifikasi masalah, analisis kebutuhan, persiapan, pelatihan, dan pendampingan. Hasil pengabdian kepada masyarakat ini adalah pendampingan pengembangan bisnis UMKM dengan menerapkan strategi pemasaran digital agar terjadi peningkatan omzet penjualan sehingga memberdayakan dan memandirikan kaum perempuan dalam bidang ekonomi. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah seluruh kegiatan berhasil terlaksana dengan baik dan lancar dimana pelaku UMKM telah mengikuti kegiatan dengan penuh semangat dan antusias sehingga terjadi peningkatan pada lima aspek, yaitu: 1) produksi, berupa peningkatan kualitas proses produksi dan label standar BPOM, 2) pemasaran, berupa merek dan logo, serta penerapan *digital marketing*, 3) keuangan, berupa pemisahan modal usaha dan peningkatan omzet penjualan, 4) teknologi informasi, berupa penggunaan QRIS serta pemanfaatan *social media marketing* dan *marketplace*, dan 5) sumber daya

manusia, berupa kerjasama dengan rekanan usaha. Sebanyak 11 UMKM (91,67%) mengalami peningkatan omzet penjualan antara 4%-22% dan 1 UMKM (8,33%) mengalami kegagalan karena faktor non-teknis.

Kata kunci: Desa Buncitan; Kartu Usaha Perempuan Mandiri; Pendampingan; Pengembangan Bisnis; UMKM

PENDAHULUAN

Desa Buncitan yang berlokasi di Kecamatan Sedati, Kabupaten Sidoarjo merupakan desa binaan Universitas Dinamika yang ditandai dengan penandatanganan kerjasama kedua belah pihak pada bulan Desember 2023 (Website Universitas Dinamika, 2024). Program Desa Binaan ini bertujuan untuk mewujudkan cita-cita Desa Buncitan menjadi *Buncitan Smart Village* yang maju secara teknologi, ekonomi, dan industri. Untuk mewujudkan Desa Buncitan maju dalam segi ekonomi maka Desa Buncitan melaksanakan program pemberdayaan perempuan melalui Kelompok Usaha Perempuan Mandiri dalam skala Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Langkah yang ditempuh ini sangat tepat mengingat tahun 2022 UMKM menjadi sektor usaha pemberi kontribusi terbesar (60,50%) terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) negara Indonesia (Saptati, 2023). Disamping itu berdasarkan laporan Bank Dunia tentang "*Women, Business, and the Law Report 2021*" bahwa 60% UMKM di Indonesia dimiliki kaum perempuan (World Bank, 2021). Kelompok Usaha Perempuan Mandiri Desa Buncitan telah memperoleh penghargaan dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro (Dinkop UM) berupa program Kartu Usaha Perempuan Mandiri yang disingkat KURMA. KURMA merupakan penghargaan Kelompok Usaha Perempuan Mandiri yang berbasis RT Kabupaten Sidoarjo melalui penilaian administrasi dan teknis dilakukan secara berjenjang dari tingkat desa sampai kabupaten (Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Sidoarjo, 2022).

Pemberdayaan perempuan di bidang ekonomi yang dilakukan Desa Buncitan sudah sejalan dengan program pemerintah Jawa Timur dalam pemberdayaan di empat sektor yaitu kepemimpinan, akses pendidikan, ekonomi dan upaya pencegahan pernikahan dini (Antaraneews, 2022). Pemberdayaan perempuan merupakan kebijakan pemerintah yang bertujuan mengoptimalkan kemampuan yang dimiliki kaum perempuan untuk berpartisipasi aktif dalam pembangunan tanpa melupakan kodratnya. Afandi et al., (2022) menyatakan bahwa pemberdayaan dapat menciptakan kemandirian masyarakat sehingga dengan sendirinya terjadi perubahan sosial yang lebih baik. Kondisi eksisting kedua belas UMKM KURMA Desa Buncitan saat ini terkait manajemen fungsional ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kondisi Eksisting UMKM Saat ini

| NO | FUNGSIONAL | KONDISI EKSISTING | JUMLAH UMKM | PERSEN- TASE (%) |
|----|----------------------------|---|----------------|---------------------|
| 1 | Produksi | Label produk tidak standar BPOM <i>Waste</i> antara $\geq 2\%$ | 8 5 | 66,67 41,67 |
| 2 | Pemasaran | Belum memiliki <i>merk</i> dan logo Belum menggunakan strategi dan digital <i>marketing</i> | 3 12 | 25,00 100,00 |
| 3 | Keuangan | Pemasaran masih konvensional Modal usaha campur dengan keuangan pribadi, tidak ada pencatatan arus kas, belum menerapkan prinsip akuntansi, omzet masih perlu ditingkatkan | 11 12 | 91,67 100,00 |
| 4 | Tekologi Informasi (TI) | Belum memanfaatkan TI, seperti pembayaran konvensional, pemasaran masih <i>offline</i> dan tidak melalui <i>marketplace</i> | 12 | 100,00 |

| | | | | |
|---|---------------------|--|----|--------|
| 5 | Sumber Daya Manusia | Sumber daya manusia terbatas, masih dikerjakan sendiri | 10 | 100,00 |
|---|---------------------|--|----|--------|

(Sumber : Hasil Pengolahan Data)

Mengingat kondisi eksisting UMKM KURMA Desa Buncitan pada Tabel 1 maka pemberdayaan perempuan melalui pengembangan UMKM KURMA Desa Buncitan diharapkan dapat mendukung Desa Buncitan maju dalam bidang ekonomi guna mencapai cita-cita menjadi *Buncitan Smart Village*. Melalui pemberdayaan, maka kaum perempuan dapat mengembangkan semua potensi dan kemampuan dalam diri (Yulistria & Islami, 2020) serta lingkungannya sehingga pada akhirnya menciptakan kemandirian ekonomi keluarga dan masyarakat (Paujiah et al., 2023).

Permasalahan yang dihadapi UMKM KURMA Desa Buncitan adalah kurangnya pengetahuan dan kemampuan mitra dalam menjalankan usaha, produktivitas masih rendah dan tidak kontinu, omset penjualan relatif rendah sehingga keuntungan yang diperoleh juga rendah. Selain itu dalam menjalankan usahanya, mitra belum menerapkan strategi, strategi pemasaran dan belum memanfaatkan teknologi informasi seperti *marketplace* dalam memasarkan produknya. Hal ini berdampak pada pasar dalam memasarkan produk masih terbatas yang tentu saja berpengaruh pula pada omzet penjualan. Padahal di tengah persaingan usaha yang semakin ketat dan perkembangan teknologi informasi yang semakin cepat, perusahaan membutuhkan strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan agar memperoleh pertumbuhan berkelanjutan (Khumaira et al., 2024). Permasalahan ini juga disebabkan para pelaku UMKM KURMA Desa Buncitan belum pernah memperoleh pelatihan maupun pembinaan terkait strategi pengembangan bisnis sehingga selama ini hanya berfokus pada produksi tanpa menerapkan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan usaha yang diharapkan.

Berdasarkan hasil analisis situasi dan identifikasi permasalahan UMKM KURMA Desa Buncitan sebagai mitra pengabdian kepada masyarakat (PkM) kali ini, maka solusi dalam kegiatan PkM ini adalah perlu strategi bisnis yang tepat dalam upaya meningkatkan omzet penjualan yang signifikan pada UMKM KURMA Desa Buncitan. Untuk itu dalam kegiatan PkM yang dilaksanakan tim dosen S1 Manajemen melalui pemberian pelatihan pada pelaku UMKM KURMA disertai dengan pendampingan pada masing-masing UMKM sesuai ketentuan pedoman pelaksanaan PkM Universitas Dinamika (PPM Universitas Dinamika, 2024). Hal ini sejalan dengan apa yang disampaikan Tanuwijaya & Tjandrarini (2022) bahwa pelatihan yang intensif dan berkesinambungan secara signifikan dapat meningkatkan kinerja organisasi. Sulistiyani dalam (Pasan et al., 2022) mengingatkan bahwa pemberdayaan merupakan proses yang perlu dilaksanakan secara bertahap meliputi tahap penyadaran, pembentukan perilaku, transformasi kemampuan dan tahap peningkatan kemampuan intelektual dan keterampilan. Dengan demikian melalui kegiatan PkM ini diharapkan setiap UMKM memperoleh solusi yang tepat sasaran dalam memecahkan permasalahan yang dihadapinya selama ini. Dengan adanya kegiatan PkM ini diharapkan dapat memajukan UMKM KURMA Desa Buncitan agar dapat membantu meningkatkan kesejahteraan keluarga dan mendukung Desa Buncitan maju dalam bidang ekonomi sebagai bagian dari upaya mewujudkan cita-cita menuju *Buncitan Smart Village*.

METODE PELAKSANAAN

Program pengembangan bisnis UMKM KURMA ini dilaksanakan di Desa Buncitan, Kecamatan Buncitan, Kabupaten Sidoarjo melalui pelatihan tentang kewirausahaan, pemasaran, dan *marketplace*. Kemudian dilanjutkan dengan program pendampingan kepada setiap UMKM yang mengikuti program pemberdayaan UMKM ini. Dalam pelaksanaan program pengembangan bisnis UMKM KURMA ini dilakukan oleh tim dosen dari program studi S1 Manajemen Universitas Dinamika dibantu dua orang mahasiswa dan didampingi staf dari Kelurahan Buncitan Kabupaten Sidoarjo.

Kegiatan pelatihan dilaksanakan di pendopo Kelurahan Sedati, Kabupaten Sidoarjo, yang dihadiri oleh dua belas UMKM KURMA Desa Buncitan sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Untuk kegiatan pendampingan dilakukan melalui kunjungan tim dosen pendamping ke tempat usaha masing-masing UMKM KURMA Desa Buncitan.

Tahapan pelaksanaan pengembangan bisnis UMKM KURMA Desa Buncitan dalam kegiatan PkM ini terbagi dalam enam tahapan seperti tampak pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Pengembangan Bisnis UMKM KURMA Desa Buncitan

1. Tahap orientasi atau perkenalan adalah tahap awal dari pelaksanaan PkM dimana tim dosen mengundang seluruh UMKM KURMA peserta kegiatan PkM tahun 2024 ini. Perkenalan tim dosen pendamping dengan pelaku usaha UMKM beserta produk yang dihasilkan, sekaligus pengumpulan data UMKM secara rinci. Pada tahap ini juga disampaikan maksud dan tujuan kegiatan PkM ini dan penjelasan pelatihan dan proses pendampingan ke UMKM dengan harapan pelaku UMKM memahami dan cukup terbuka dengan tim pendamping selama pelaksanaan PkM.



Gambar 2. Sosialisasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat
(Sumber: Dokumentasi Kegiatan)

2. Tahap identifikasi masalah adalah tahap yang dilakukan tim pendamping melalui wawancara dengan pelaku UMKM untuk menggali permasalahan atau hambatan yang dihadapi, harapan, serta peluang pengembangan UMKM tampak pada Gambar 3.



Gambar 3. Kegiatan Wawancara Dengan Pelaku UMKM
(Sumber: Dokumentasi Kegiatan)

3. Tahap analisis kebutuhan adalah tahap melaksanakan analisis kebutuhan UMKM oleh tim dosen pendamping berdasarkan data dan informasi yang diperoleh dari tahap orientasi dan identifikasi masalah.
4. Tahap persiapan adalah tahap dimana tim dosen melakukan persiapan untuk pelaksanaan kegiatan PkM ini, mulai dari pembuatan modul dan *slide* presentasi beserta materi latihan praktik yang diperlukan.
5. Tahap pelatihan merupakan tahap pelaksanaan pelatihan kepada pelaku UMKM yang tercatat sebagai mitra kegiatan PkM ini. Pelatihan dilaksanakan di pendopo Kelurahan Sedati yang telah menyediakan fasilitas lengkap mulai dari meja, kursi, proyektor beserta layarnya, dan *sound system*.
6. Tahap pendampingan merupakan tahap dimana tim dosen pendamping melakukan kunjungan ke tempat usaha UMKM untuk melakukan observasi tempat usaha dan proses bisnis yang dilakukan selama ini. Selain itu juga berdiskusi terkait implementasi materi yang pelatihan yang telah disampaikan sekaligus menggali lebih jauh kendala yang dihadapi dalam pelaksanaannya. Pada tahap ini tim dosen memberikan solusi sesuai dengan kondisi, kendala dan permasalahan yang dihadapi masing-masing UMKM.

HASIL dan PEMBAHASAN

Pada kegiatan pendampingan pengembangan bisnis dapat terlaksana dengan baik melalui persiapan pra pelatihan dengan berkoordinasi dengan berbagai pihak, yaitu P3M Universitas Dinamika dan Desa Buncitan yang dalam hal ini bagian pelayanan publik Kelurahan Buncitan yang melakukan komunikasi dengan pelaku UMKM KURMA Desa Buncitan dan membantu memberi pengarahan dan masukan dalam pelaksanaan PkM ini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM KURMA Desa Buncitan diketahui permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM selama ini sebagaimana telah dirangkum pada Tabel 2. Tiga permasalahan terbanyak yang dialami seluruh pelaku UMKM (100%) adalah belum memahami strategi pemasaran dan digital *marketing*, serta terbatasnya sumber daya manusia. Sedangkan permasalahan paling sedikit yaitu hanya satu UMKM (8,33%) yang mengalaminya adalah permasalahan pemasaran atau promosi melalui sosial media yaitu WhatsApp, Instagram dan Facebook. Fakta menunjukkan belum ada satupun UMKM (0%) yang memanfaatkan media video atau animasi seperti TikTok yang sedang *trending*.

Tabel 2. Permasalahan Yang Dihadapi UMKM

| NO. | PERMASALAHAN UMKM | JUMLAH | PERSENTASE (%) |
|-----|--|--------|----------------|
| 1 | Produk belum memiliki label yang sesuai standar BPOM | 8 | 66,67 |
| 2 | Belum memiliki <i>merk</i> dan logo | 3 | 25,00 |
| 3 | Belum memahami dan menerapkan strategi pemasaran | 12 | 100,00 |
| 4 | Belum memahami dan menerapkan digital <i>marketing</i> | 12 | 100,00 |
| 5 | Belum memasarkan melalui <i>marketplace</i> atau <i>online</i> | 11 | 91,67 |
| 6 | Belum memasarkan melalui media sosial | 1 | 8,33 |
| 7 | Sumber daya manusia terbatas | 12 | 100,00 |

(Sumber : Hasil Pengolahan Data)

Berdasarkan hasil identifikasi masalah yang dihadapi UMKM pada Tabel 2 serta mempertimbangkan hasil analisis kebutuhan pelaku UMKM dari data dan hasil wawancara dengan para pelaku UMKM, maka ditetapkan materi pelatihan dalam pendampingan pengembangan bisnis pada kegiatan PkM ini. Pelatihan dilaksanakan lima kali sedangkan pendampingan dilakukan sebanyak tiga kali dengan urutan yang telah disusun sebagaimana

tampak pada Tabel 3. Seluruh pelatihan dan pendampingan dalam kegiatan PkM ini dilakukan secara luring dan dilaksanakan mulai bulan Maret sampai Agustus 2024. Seluruh kegiatan pelatihan dan pendampingan diikuti seluruh peserta (100%) dengan baik dan tertib sehingga pelaksanaan kegiatan PkM dapat berjalan lancar.

Tabel 3. Materi Pelatihan dan Pendampingan

| NO. | PERMASALAHAN UMKM | PESERTA |
|-----|---|---------|
| 1 | Pelatihan Strategi <i>Marketing</i> | 12 |
| 2 | Pelatihan Digital <i>Marketing</i> | 12 |
| 3 | Pelatihan Kualitas Produk dan Layanan | 12 |
| 4 | Pendampingan ke UMKM | 12 |
| 5 | Pelatihan Peningkatan Penjualan melalui Marketplace | 12 |
| 6 | Pendampingan ke UMKM | 12 |
| 7 | Pelatihan Kreativitas, Inovasi, dan Pengembangan Bisnis | 12 |
| 8 | Pendampingan ke UMKM | 12 |

(Sumber : Hasil Pengolahan Data)

Selain materi pada Tabel 3, para pelaku UMKM juga disarankan mengikuti seminar, atau pelatihan terkait pengembangan bisnis dan bermanfaat bagi pelaku UMKM. Para pelaku UMKM direkomendasikan mengikuti *Webinar* “Business Plan: Menyusun Rencana Bisnis Yang Efektif” yang diselenggarakan himpunan mahasiswa (HIMA) program studi S1 Manajemen Universitas Dinamika. Berikutnya pelaku UMKM menghadiri pameran karya desain dari mahasiswa program studi desain komunikasi visual di Universitas Dinamika.



Gambar 4. Penyampaian Materi Kepada Pelaku UMKM KURMA Desa Buncitan

Hasil pelaksanaan PkM pengembangan bisnis UMKM KURMA Desa Buncitan adalah terdapat 11 UMKM atau 91,67% mengalami peningkatan omzet penjualan dan hanya 1 UMKM (8,33%) yang mengalami peningkatan omzet seperti ditunjukkan pada Tabel 4.

Tabel 3. Hasil Pelaksanaan Pendampingan UMKM

| NO. | PERSENTASE PENINGKATAN OMZET | JUMLAH UMKM | PERSENTASE (%) |
|-----|------------------------------|----------------|----------------|
| 1 | ≥ 25% | 0 | 00,00 |
| 2 | 21 - 25% | 1 | 08,33 |
| 3 | 16 - 20% | 2 | 16,68 |
| 4 | 11 - 15% | 3 | 25,00 |
| 5 | 06 - 10% | 4 | 33,33 |
| 6 | 01 - 05% | 1 | 8,33 |
| 7 | ≤ 01% | 1 | 8,33 |

(Sumber : Hasil Pengolahan Data)

Data pada Tabel 3 menunjukkan peningkatan omzet penjualan terbesar sebanyak 22% ada 1 UMKM (8,33%) dan terdapat 1 UMKM (8,33%) gagal dalam peningkatan omzet penjualan. Kegagalan dari satu UMKM dalam meningkatkan omzet penjualan lebih disebabkan faktor non-teknis di luar materi pelatihan yaitu persoalan internal rumah tangga sehingga pelaku UMKM kehilangan fokus dalam penerapan strategi sebagaimana disarankan saat pendampingan. Peningkatan omzet penjualan 6-10% merupakan peningkatan terbanyak dari 4 UMKM atau 33,33%, diikuti peningkatan omzet 11-15% sebanyak 3 UMKM (25%) dan peningkatan omzet 15-20% sebanyak 2 UMKM (16,68%).



Gambar 5. Foto Bersama Lurah Desa Buncitan

Keberhasilan ini tentu saja tidak terlepas dari kemauan para pelaku UMKM untuk terlibat aktif dalam program pendampingan pengembangan usaha yang dilakukan. Satu hal yang menggembirakan dalam kegiatan pendampingan pengembangan bisnis UMKM ini adalah seluruh pelaku UMKM (100%) bersemangat dan mau mencoba menerapkan apa yang disampaikan dalam pelatihan dan bersedia mendengar dan melaksanakan saran dan masukan dari tim dosen saat pendampingan sehingga hasil yang diperoleh sangat signifikan. Hasil akhir dari pelaksanaan PkM kali ini dirangkum pada Tabel 5 berdasarkan fungsional manajemen organisasi.

Tabel 5. Hasil Pendampingan Pengembangan UMKM KURMA

| NO | FUNGSIONAL | HASIL YANG DIPEROLAH |
|----|--------------------------|---|
| 1 | Produksi | Seluruh UMKM (100%) membuat label produk sesuai standar BPOM yang akan dibantu karang taruna Desa Buncitan yang sedang mengikuti pelatihan desain produk dari tim PkM Universitas Dinamika lainnya. Seluruh UMKM (100%) telah meningkatkan kualitas proses produksi sehingga mengalami penurunan <i>waste</i> produk $\leq 2\%$ yaitu 1 - 1,5%. |
| 2 | Pemasaran | Seluruh UMKM (100%) memiliki keinginan kuat untuk membuat merk dan logo yang baik yang akan dibantu oleh karang taruna Desa Buncitan. Seluruh UMKM (100%) telah menerapkan <i>digital marketing</i> dalam pemasaran produknya. |
| 3 | Keuangan | Seluruh pelaku UMKM (100%) telah memahami pentingnya pencatatan dan pemisahan modal usaha dengan keuangan pribadi sehingga berjanji menerapkannya. Pencatatan arus kas, perhitungan harga pokok produksi, dan akuntansi mendapat pelatihan dari tim PkM program studi Akuntansi Universitas Dinamika |
| 4 | Teknologi Informasi (TI) | Seluruh UMKM (100%) telah membuka <i>mobile banking</i> dan menyediakan pembayaran dengan QRIS. Seluruh UMKM (100%) telah menerapkan <i>social media marketing</i> yaitu |

| NO | FUNGSIONAL | HASIL YANG DIPEROLAH |
|----|---------------------|--|
| 5 | Sumber Daya Manusia | Whatsapp dan Instagram, serta melalui <i>marketplace</i> yaitu Shopee. Menjalin kerjasama dengan rekanan usaha agar dapat meningkatkan produktivitas usahanya. |

(Sumber : Hasil Pengolahan Data)

Dampak dari terlaksananya pengabdian kepada masyarakat ini adalah adanya peningkatan pengetahuan pelaku UMKM KURMA Desa Buncitan terhadap pemasaran digital dengan memanfaatkan teknologi, dan kreativitas dalam menghasilkan produk yang berdaya saing tinggi. Para pelaku UMKM lebih bersemangat untuk mengembangkan bisnis UMKM agar terjadi peningkatan omzet penjualan yang pada akhirnya berdampak pula pada kesejahteraan keluarga dan peningkatan ekonomi Desa Buncitan.

Manfaat yang diperoleh dari pengabdian kepada masyarakat ini menjadikan ibu-ibu pelaku UMKM KURMA Desa Buncitan tidak lagi menjalankan UMKM dengan cara konvensional namun mampu memanfaatkan teknologi informasi untuk mengembangkan usahanya. Pendampingan UMKM sangat membantu membimbing dan memantau implementasi hasil pelatihan yang telah diperoleh pelaku UMKM. Peningkatan omzet penjualan telah menyadarkan pelaku UMKM KURMA Desa Buncitan pentingnya pemanfaatan teknologi informasi dalam mengembangkan usaha yang sedang dijalankan. Dengan demikian keberlanjutan program pengabdian kepada masyarakat ini dapat terus dilakukan untuk pengembangan UMKM yang lebih maju sehingga pemberdayaan kaum perempuan benar-benar dapat terwujud demi menggapai cita-cita Desa Buncitan menjadi *Buncitan Smart Village*.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pengembangan bisnis UMKM KURMA Desa Buncitan telah berhasil dilaksanakan dan meningkatkan pengetahuan serta kesadaran pelaku UMKM dalam aspek fungsional manajemen yaitu: 1) produksi, berupa peningkatan produktivitas dan penggunaan label standar BPOM, 2) pemasaran, berupa pemakaian merek dan logo usaha dan pemasaran melalui *marketplace*, 3) keuangan, berupa modal usaha, keuangan pribadi, dan perhitungan pendapatan, 4) teknologi informasi, berupa pembayaran melalui QRIS serta penerapan *social media marketing* dan *marketplace*, dan 5) sumber daya manusia berupa kerjasama dengan rekanan usaha. Hasil pelaksanaan pengembangan bisnis pada UMKM KURMA Desa Buncitan adalah sebanyak 11 UMKM (91,67%) mengalami peningkatan jumlah pembeli dengan omzet penjualan meningkat antara 4% hingga 22%. Hanya 1 UMKM (8,33%) tidak mengalami peningkatan omzet penjualan karena faktor non-teknis. Hasil pengabdian kepada masyarakat ini juga berhasil meningkatkan jangkauan pemasaran produk mitra melalui pemasaran melalui *social media* dan *marketplace*.

Saran untuk keberlanjutan program pengembangan UMKM Desa Buncitan maka perlu pelatihan dan pendampingan untuk mengatasi persoalan dalam pengembangan usaha yang lebih besar. Untuk itu sebagai desa binaan Universitas Dinamika, Desa Buncitan dapat mengadakan program kegiatan kepada masyarakat maupun penelitian dengan berbagai program studi di Universitas Dinamika. Hal ini dibutuhkan untuk menjaga kontinuitas usaha UMKM yang telah dirintis penerima kartu usaha perempuan mandiri Desa Buncitan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada terima kasih kepada Lurah Desa Buncitan beserta seluruh staf Kelurahan Buncitan atas bantuan dan kerjasamanya sehingga program pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan dengan baik dan lancar. Terima kasih juga penulis sampaikan kepada Kepala P3M Universitas Dinamika beserta seluruh staf

yang banyak membantu selama berlangsungnya pengabdian kepada masyarakat ini. Tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada tim dosen pendamping dan para mahasiswa dari S1 Manajemen Universitas Dinamika yang telah terlibat selama berlangsungnya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, A., Laily, N., Wahyudi, N., Umam, M. H., Kambau, R. A., Rahman, S. A., Sudirman, M., Jamilah, Kadir, N. A., Junaid, S., Nur, S., Parmitasari, R. D. A., Nurdiyanah, Wahid, M., & Wahyudi, J. (2022). *Metodologi Pengabdian Masyarakat* (S. Suwendi, A. Basir, & J. Wahyudi, Eds.). Direktorat Pendidikan Tinggi Keagamaan Islam Direktorat Jenderal Pendidikan Islam Kementerian Agama RI.
- AntaraneWS. (2022). *Gubernur Khofifah Dorong Pemberdayaan Perempuan di Empat Sektor Kehidupan*. <http://www.jatim.antaraneWS.com>
- Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Sidoarjo. (2022). *Pedoman Teknis Pelaksanaan Pemberdayaan Kelompok Usaha Perempuan Mandiri Melalui Pemberian Penghargaan Tahun 2022*.
- Khumaira, M. A. A., Ramadani, A. O., Damayanti, D. P., Hidayat, R., & Ikaningtyas, M. (2024). Strategi Dalam Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis. *CEMERLANG: Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Bisnis*, 4(2), 277–287. <https://doi.org/10.55606/cemerlang.v4i2.2830>
- Pasan, E., Retnowatik, F. W., & Yuniarti. (2022). Pemberdayaan Perempuan Dalam Peningkatan Ekonomi Keluarga Melalui Pemanfaatan Limbah Tambang di Desa Bangunrejo. *Plakat: Jurnal Pelayanan Kepada Masyarakat*, 4(1), 1–11.
- Paujiah, S. P., & Sholih, Sudadio. (2023). Strategi Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kelompok Usaha Budidaya Lebah Madu Dalam Meningkatkan Kemandirian Ekonomi Keluarga Desa Sangkanmanik. *Apekmas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 106–115. <https://doi.org/10.36257/apts.vxix>
- PPM Universitas Dinamika. (2024). *Panduan Usulan Proposal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Dinamika 2024*. Surabaya: PPM Universitas Dinamika
- Saptati, R. D. I. (2023). *Berdayakan Perempuan, Dorong Perekonomian*. <https://mediakeuangan.kemenkeu.go.id>
- Tanuwijaya, H., & Tjandrarini. (2022). Pelatihan Aplikasi Google Suite Untuk Meningkatkan Kinerja Organisasi Di Majelis Buddhayana Indonesia Provinsi Jawa Timur. *Ekobis Abdimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 20–29.
- Website Universitas Dinamika. (2024). *Universitas Dinamika dan Pemerintah Desa Buncitan Lakukan Penandatanganan MoU untuk Wujudkan Buncitan Smart Village*. <http://www.dinamika.ac.id>
- World Bank. (2021). *Women, Business and the Law 2021*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1652-9>
- Yulistria, R., & Islami, V. (2020). Pemberdayaan Perempuan Melalui Program Pengembangan Industri Rumah Kekeba Mini. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 260–268.