

Pemberdayaan UMKM Kemplang Melalui Integrasi Teknologi Modern Dan Inovasi Digital Di Desa Kuala Puntian

Siti Zubaidah¹, Aji Windu Viatra², Siti Waliah³

^{1,3} Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Bala Putra Dewa Palembang

² Universitas Indo Mandiri

Email corespondensi: sitizu@kampusbalaputradewa.ac.id

Abstract

Empowering Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Kuala Puntian Village, Banyuasin Regency, is a crucial strategy to boost the local economy and reduce economic disparities. The MSMEs producing Kemplang face several challenges, such as inconsistent product quality, inefficient production processes, and limited marketing reach. This article aims to describe the application of modern technology and digital innovation to address these challenges. By implementing modern production machinery, such as dough grinders, molding machines, and automatic packaging machines, the program significantly improved production efficiency and product quality. Additionally, digital marketing through social media and e-commerce platforms expanded the market reach, both locally and internationally. The results of this technological application show a significant increase in productivity, consistent product quality, and product appeal in the market. Digital marketing also reduced reliance on traditional marketing methods, which were previously limited. Overall, the application of modern technology and digital innovation successfully enhanced the competitiveness of Kemplang MSMEs, contributed to local economic development, and opened opportunities for sustainable economic growth.

Keywords: *UMKM, Empowerment, Kemplang, Modern Technology, Digital Innovation, Marketing.*

Abstrak

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Kuala Puntian, Kabupaten Banyuasin, menjadi strategi penting dalam meningkatkan perekonomian lokal dan mengurangi ketimpangan ekonomi. UMKM yang bergerak dalam produksi Kemplang menghadapi sejumlah tantangan, seperti kualitas produk yang belum konsisten, proses produksi yang kurang efisien, dan pemasaran yang terbatas pada pasar lokal. Artikel ini bertujuan untuk menggambarkan penerapan teknologi modern dan inovasi digital dalam mengatasi tantangan tersebut. Melalui penerapan mesin-mesin produksi modern seperti penggiling adonan, mesin pencetak, dan mesin pengepakan otomatis, program ini berhasil meningkatkan efisiensi produksi serta kualitas produk. Selain itu, pemasaran digital melalui media sosial dan platform e-commerce memperluas jangkauan pasar, baik lokal maupun internasional. Hasil penerapan teknologi ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam produktivitas, konsistensi kualitas produk, serta daya tarik produk di pasar. Pemasaran digital juga mengurangi ketergantungan pada metode pemasaran tradisional yang terbatas. Secara keseluruhan, penerapan teknologi

modern dan inovasi digital ini berhasil meningkatkan daya saing UMKM Kemplang, memberikan kontribusi terhadap pengembangan ekonomi lokal, serta membuka peluang bagi pertumbuhan ekonomi berkelanjutan.

Kata kunci: *UMKM, Pemberdayaan, Kemplang, Teknologi Modern, Inovasi Digital, Pemasaran.*

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran krusial dalam perekonomian Indonesia, memberikan kontribusi yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS, 2024), lebih dari 60 juta UMKM di Indonesia berkontribusi sekitar 60% terhadap PDB, dan sektor ini menjadi pendorong utama bagi ketahanan ekonomi Indonesia (Supriyadi & Wahyuni, 2023; Windu & Supriyadi, 2024). Namun, meskipun memiliki kontribusi besar, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan yang membatasi potensi mereka untuk berkembang. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan dalam akses pasar yang lebih luas, serta rendahnya kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu, banyak UMKM yang belum memanfaatkan teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing produk mereka (Supriyadi & Wahyuni, 2023; Iryani, 2024).

Produk seperti kemplang, yang merupakan camilan khas dari ikan atau udang, memiliki potensi pasar yang besar, baik di pasar domestik maupun internasional. Namun, meskipun memiliki cita rasa yang khas dan nilai budaya yang tinggi, produk kemplang sering kali diproduksi dengan menggunakan metode tradisional yang sangat bergantung pada tenaga manusia, serta kualitas yang tidak konsisten (Hapsari, 2025; Zubaidah et al., 2025). Produk kemplang yang diproduksi dengan metode manual mengalami berbagai kendala seperti ketidakstabilan kualitas produk dan efisiensi produksi yang rendah, yang menyebabkan mereka kesulitan bersaing dengan produk sejenis yang lebih modern dan terstandarisasi (Hapsari, 2025; Windu et al., 2024).

Dalam hal ini, penerapan teknologi modern dan inovasi digital dapat menjadi solusi yang tepat untuk meningkatkan kualitas produk kemplang dan daya saingnya. Windu et al. (2024) menunjukkan bahwa penerapan teknologi modern, seperti mesin pemotong dan pengering otomatis, dapat meningkatkan kapasitas produksi serta konsistensi kualitas produk. Selain itu, inovasi dalam pengemasan yang menarik dan informatif juga dapat meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen (Zubaidah et al., 2025). Penelitian lainnya juga menunjukkan bahwa pemasaran digital melalui platform media sosial dan e-commerce mampu memperluas jangkauan pasar tanpa batasan geografis (Iryani, 2024; Hapsari, 2025).

Program pemberdayaan UMKM yang dilaksanakan di Desa Kuala Puntian bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing produk kemplang dengan memanfaatkan teknologi modern dan inovasi digital. Program ini difokuskan pada tiga aspek utama: pertama, peningkatan kapasitas produksi dengan penerapan mesin pemotong dan pengering otomatis yang dapat meningkatkan efisiensi produksi dan menjaga kualitas produk secara konsisten; kedua, inovasi dalam pengemasan produk, dengan mendesain kemasan yang lebih menarik dan informatif, sesuai dengan standar pasar modern; dan ketiga, pemasaran digital, dengan memberikan pelatihan kepada pelaku UMKM untuk

memanfaatkan platform media sosial dan e-commerce, sehingga produk kemplang dapat menjangkau pasar yang lebih luas (Hapsari, 2025; Supriyadi & Wahyuni, 2023).

Melalui penerapan teknologi ini, diharapkan produk kemplang dari Desa Kuala Puntian akan lebih berkualitas, terstandarisasi, dan dapat bersaing di pasar global. Program ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk, tetapi juga untuk membuka peluang pasar yang lebih besar, serta mendukung perkembangan ekonomi lokal dan nasional (Supriyadi & Wahyuni, 2023; Windu et al., 2024).

Program pemberdayaan ini diharapkan dapat memberikan dampak positif yang besar terhadap produktivitas dan daya saing UMKM di Desa Kuala Puntian. Dengan penggunaan teknologi modern dan pemasaran digital, produk kemplang akan dapat diproduksi dengan kualitas yang lebih baik dan konsisten, serta dapat memasuki pasar yang lebih luas dan lebih menguntungkan (Zubaidah et al., 2025; Iryani, 2024). Selain itu, inovasi dalam pengemasan produk juga diharapkan dapat meningkatkan daya tarik konsumen, yang pada gilirannya akan meningkatkan volume penjualan dan menguntungkan para pelaku UMKM (Windu, A.V., et al., 2024; Hapsari, 2025).

Program ini juga memiliki dampak sosial yang besar dengan membuka peluang kerja baru dan memberikan pelatihan serta keterampilan yang dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Berdasarkan penelitian oleh Hapsari (2025) dan Zubaidah et al. (2025), pelatihan digital marketing untuk UMKM terbukti dapat memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan, yang berdampak pada peningkatan omzet dan pendapatan pelaku UMKM. Oleh karena itu, keberhasilan program ini diharapkan dapat memperkuat perekonomian lokal, membuka peluang usaha baru, dan berkontribusi terhadap pengentasan kemiskinan (Supriyadi & Wahyuni, 2023; Iryani, 2024).

Penerapan teknologi dalam pengelolaan UMKM sangat relevan dengan kebutuhan pasar saat ini, yang semakin mengutamakan efisiensi dan kualitas produk (Cahyana, Y., & Setiyanto, D., 2024). Menurut Hapsari (2025), teknologi modern seperti mesin produksi otomatis dan penggunaan alat-alat canggih dapat membantu meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Begitu pula dengan penggunaan pemasaran digital, yang memberikan UMKM akses ke pasar global tanpa batasan geografis, serta memungkinkan mereka untuk bersaing dengan produk-produk dari luar negeri (Windu et al., 2024; Iryani, 2024).

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Kuala Puntian, Kabupaten Banyuasin, menjadi langkah strategis dalam meningkatkan perekonomian lokal dan mengurangi ketimpangan ekonomi. Produk UMKM berupa Kemplang di desa ini menghadapi tantangan terkait kualitas produk yang belum konsisten, proses produksi yang kurang efisien, dan pemasaran yang terbatas pada pasar lokal. Oleh karena itu, diperlukan inovasi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Pelaksanaan pengabdian ini bertujuan untuk mengidentifikasi penerapan teknologi modern dan inovasi digital dalam meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, dan pemasaran Kemplang di Desa Kuala Puntian. Selain itu juga bertujuan untuk menggambarkan bagaimana teknologi dapat meningkatkan efisiensi produksi serta memperluas jangkauan pasar melalui pemasaran digital.

Manfaat dari penelitian ini adalah memberikan kontribusi dalam pengembangan UMKM Kemplang melalui pemanfaatan teknologi modern yang

dapat meningkatkan daya saing produk, membuka peluang pemasaran yang lebih luas, dan meningkatkan ekonomi lokal. Penerapan teknologi juga diharapkan dapat mengurangi ketergantungan pada metode pemasaran tradisional dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat desa melalui penciptaan lapangan pekerjaan dan peningkatan pendapatan. Dengan demikian, artikel ini diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai pentingnya teknologi dalam pemberdayaan UMKM di wilayah pedesaan.

Metode Pengabdian

Metode yang digunakan dalam program pemberdayaan UMKM **PK. Harapan Maju** di Desa Kuala Puntian mengadopsi pendekatan yang komprehensif dan terstruktur, dengan memperhatikan tiga aspek utama, yaitu produksi, pengemasan, dan pemasaran. Program ini dirancang untuk memberikan pelatihan praktis yang dapat langsung diterapkan oleh pelaku UMKM, sehingga dampak dari program dapat dirasakan secara signifikan dalam waktu yang relatif singkat. Pendekatan ini juga mengintegrasikan teknologi modern dengan pemasaran digital, yang sangat relevan untuk mendukung UMKM dalam menghadapi tantangan pasar global dan meningkatkan daya saing produk mereka (Windu et al., 2024; Hapsari, 2025). Program pemberdayaan UMKM ini dilaksanakan dalam lima tahapan utama, yang saling terintegrasi dan bertujuan untuk mencapai hasil yang berkelanjutan dan berdampak luas. Setiap tahapan memiliki fokus yang jelas dan terukur, serta melibatkan partisipasi aktif dari mitra usaha di Desa Kuala Puntian. Metode yang digunakan dalam program pengabdian ini mengadopsi pendekatan narasi deskriptif yang bertujuan untuk memberikan pemahaman yang mendalam mengenai tahapan pemberdayaan UMKM Kemplang di Desa Kuala Puntian. Pendekatan deskriptif ini dipilih karena lebih sesuai untuk menggambarkan proses pemberdayaan yang dilakukan secara langsung dengan mengutamakan interaksi dan keterlibatan pelaku UMKM dalam setiap tahap program. Melalui metode ini, penulis dapat memberikan gambaran yang jelas tentang kondisi yang dihadapi UMKM dan solusi yang diterapkan tanpa menggunakan angka atau statistik yang kompleks. Hal ini juga memungkinkan penyusunan rekomendasi yang lebih berbasis pada pengalaman nyata yang diperoleh selama pelaksanaan program (Iryani, 2024).

Pada tahap pertama, tim pengabdian melakukan observasi langsung dan focus group discussion (FGD) untuk mengidentifikasi masalah utama yang dihadapi oleh UMKM Kemplang. Pendekatan ini memungkinkan pengumpulan data yang lebih kontekstual dan mendalam, yang akan menjadi dasar dalam menyusun solusi yang tepat (Iryani, 2024). Selanjutnya, pelatihan-pelatihan yang dilakukan bersifat praktikal dan langsung diterapkan dalam produksi, pengemasan, dan pemasaran produk. Dengan demikian, proses pemberdayaan UMKM ini berfokus pada pemberian keterampilan praktis yang langsung dapat diterapkan oleh pelaku UMKM.

Alasan penggunaan metode ini adalah untuk memastikan bahwa setiap tahap pengabdian relevan dan sesuai dengan kebutuhan UMKM, serta dapat memberikan hasil yang berkelanjutan. Metode ini juga memungkinkan untuk mengadaptasi program secara dinamis berdasarkan umpan balik langsung dari peserta (Hapsari, 2025; Supriyadi & Wahyuni, 2023). Dengan adanya pendampingan dan evaluasi berkelanjutan, program ini diharapkan dapat menciptakan dampak yang nyata dalam meningkatkan kualitas dan daya saing produk UMKM Kemplang di pasar yang lebih luas (Zubaidah et al., 2025).

Gambar 1. Tahapan-tahapan Metode pelaksanaan
Sumber: diolah oleh Penulis, 2025

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Kuala Puntian, Kabupaten Banyuasin, Sumatera Selatan, bertujuan untuk memberdayakan kelompok usaha Kemplang melalui inovasi kemasan dan pemanfaatan pemasaran digital. Kegiatan ini diselenggarakan pada **22 September hingga 24 September 2025**, dan dihadiri dengan antusias oleh 12 anggota dari Kelompok Usaha Kemplang "PK Harapan Maju". Sebagian besar warga Desa Kuala Puntian bekerja sebagai petani atau buruh harian kelapa sawit, dan usaha kemplang panggang menjadi salah satu cara untuk menambah penghasilan. Adapun sejumlah tahapan telah dilaksanakan dengan melibatkan 12 anggota dari Kelompok Usaha Kemplang "PK. Harapan Maju". Kegiatan ini dimulai dengan **identifikasi kebutuhan** melalui Focus Group Discussion (FGD) dan observasi lapangan untuk memahami secara lebih mendalam permasalahan yang dihadapi mitra, khususnya dalam aspek produksi, pengemasan, dan pemasaran produk kemplang. Berdasarkan hasil identifikasi, beberapa permasalahan utama yang dihadapi adalah keterbatasan kapasitas produksi, pengemasan yang kurang menarik, serta rendahnya pemahaman mengenai pemasaran digital.

Pada awal kegiatan, warga sangat menyambut baik adanya penyuluhan ini, karena mayoritas dari mereka belum memiliki pengetahuan yang memadai mengenai pengemasan yang baik, manajemen keuangan yang efisien, dan cara memanfaatkan pemasaran digital untuk produk mereka. Program ini sangat relevan dengan kebutuhan mereka, mengingat usaha kemplang panggang ini dijalankan secara rumah tangga dan berskala mikro. Dalam pelaksanaannya, kegiatan ini menggabungkan beberapa aspek penting, termasuk peningkatan kapasitas teknis, pengelolaan keuangan, serta strategi pemasaran yang berbasis digital.

Gambar 2. Dokumentasi Absensi Kehadiran



Sumber: Hasil Dokumentasi Pelatihan Tanggal 22 September 2025

Program pemberdayaan UMKM **PK. Harapan Maju** di Desa Kuala Puntian berhasil dilaksanakan dengan mengadakan beberapa kegiatan utama yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, serta daya saing produk kemplang yang dihasilkan oleh kelompok usaha ini. Berikut adalah kegiatan yang telah dilakukan dalam rangka mencapai tujuan program ini:

1. Identifikasi Masalah dan Kebutuhan

Pada awal program, dilakukan identifikasi masalah dan kebutuhan kelompok usaha dengan cara melakukan observasi langsung dan Focus Group Discussion (FGD) bersama anggota kelompok UMKM. Dari hasil identifikasi, ditemukan beberapa masalah utama yang dihadapi, antara lain: keterbatasan alat produksi yang masih menggunakan metode manual, pengemasan produk yang tidak menarik dan tidak memenuhi standar pasar, serta kurangnya pemahaman dalam hal pemasaran digital dan pengelolaan keuangan.

2. Pelatihan Produksi dan Penerapan Teknologi Modern

Setelah masalah teridentifikasi, kegiatan pertama yang dilakukan adalah pelatihan penggunaan teknologi modern dalam produksi. Kelompok usaha diajarkan cara menggunakan mesin pemotong otomatis dan pengering otomatis yang dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Sebelumnya, proses produksi kemplang sangat bergantung pada tenaga manusia dan cuaca yang sering kali mempengaruhi hasil produksi. Dengan mesin otomatis, kapasitas produksi meningkat sekitar 30%, dan kualitas produk menjadi lebih konsisten.

Selain itu, dilakukan standarisasi proses produksi yang melibatkan penyesuaian resep dan teknik pengolahan untuk memastikan hasil yang lebih terjaga dan sesuai dengan selera pasar. Pengenalan mesin baru tidak hanya meningkatkan kapasitas produksi, tetapi juga membantu kelompok usaha mengurangi waktu produksi dan mempercepat pengiriman produk ke konsumen.

Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan Pelatihan Penggunaan Alat



Sumber: Hasil Dokumentasi Pelatihan Penggunaan Alat Tanggal 22 September 2025

3. Pelatihan Pengemasan dan Branding Produk

Salah satu fokus utama kegiatan selanjutnya adalah pelatihan inovasi dalam pengemasan produk. Sebelum program ini, produk kemplang hanya dikemas dalam plastik polos yang sederhana dan kurang informatif. Dalam pelatihan ini, pelaku UMKM diberikan keterampilan untuk mendesain kemasan yang lebih menarik dan sesuai dengan standar pasar. Kemasan yang baru tidak hanya lebih menarik secara visual, tetapi juga mencantumkan informasi produk yang lebih lengkap, seperti komposisi bahan, tanggal kedaluwarsa, dan logo merek yang jelas.

Hasil dari pelatihan ini terlihat pada perubahan kemasan yang lebih rapi dan terstandarisasi, yang meningkatkan daya tarik produk di pasar dan memberikan identitas merek yang lebih kuat. Dengan kemasan yang lebih menarik dan informatif, produk kemplang sekarang lebih mudah dikenali oleh konsumen dan memenuhi standar yang diinginkan oleh pasar.

Gambar 4. Dokumentasi Pelatihan Pengemasan dan Branding



Sumber: Hasil Dokumentasi Pelatihan Pengemasan Dan Branding oleh Ibu Siti Zubaidah

4. Pelatihan Pemasaran Digital

Kegiatan pelatihan selanjutnya adalah pengenalan dan penerapan pemasaran digital. Sebelum pelatihan, kelompok usaha hanya mengandalkan pasar lokal untuk penjualan produk kemplang. Pelatihan ini bertujuan untuk memperkenalkan mereka pada berbagai platform digital, seperti media sosial (Instagram, Facebook) dan platform e-commerce (Shopee, Tokopedia), yang dapat memperluas jangkauan pasar mereka secara signifikan. Setelah pelatihan, kelompok usaha mulai memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk mereka dengan membuat konten visual yang menarik, serta memanfaatkan fitur iklan yang ada di platform digital tersebut. Selain itu, mereka juga membuka toko online di platform e-commerce, yang memungkinkan mereka untuk menjangkau konsumen dari berbagai wilayah, bahkan luar daerah. Sebagai hasilnya, penjualan produk meningkat secara signifikan, dengan jangkauan pasar yang lebih luas dan permintaan dari konsumen luar daerah mulai berdatangan.

Gambar 5. Dokumentasi Pemasaran Digital



Sumber: Hasil Dokumentasi Pelatihan Pemasaran Digital oleh Bpk. Aji

5. Pelatihan Pengelolaan Keuangan

Salah satu kegiatan penting yang dilakukan dalam program ini adalah pelatihan pengelolaan keuangan yang bertujuan untuk membantu kelompok usaha memisahkan keuangan pribadi dan usaha. Sebelumnya, banyak anggota kelompok yang menggabungkan keuangan pribadi dan usaha, yang menghambat pengelolaan dana usaha dengan efektif. Pelatihan ini mengajarkan cara menggunakan aplikasi pembukuan keuangan untuk mencatat transaksi dan memantau arus kas dengan lebih baik.

Gambar 6. Dokumentasi Pelatihan Pengelolaan Keuangan



Sumber: Hasil Dokumentasi Pelatihan Pengelolaan Keuangan Digital oleh Ibu Siti Waliah

Hasil dari pelatihan ini adalah peningkatan transparansi dalam pengelolaan dana, yang membuat pengambilan keputusan terkait alokasi dana dan perencanaan usaha menjadi lebih terstruktur. Kelompok usaha kini lebih mudah dalam memonitor pengeluaran dan pendapatan mereka, yang membantu mereka merencanakan pengembangan usaha di masa depan. Berikut adalah hasil yang dicapai dalam setiap aspek:

1. Peningkatan Kapasitas Produksi

Penerapan mesin pemotong dan pengering otomatis telah meningkatkan efisiensi produksi dan konsistensi kualitas produk kemplang. Sebelum penerapan teknologi ini, kelompok usaha PK. Harapan Maju bergantung pada metode tradisional yang memakan waktu dan menghasilkan produk yang tidak konsisten. Dengan pengenalan mesin pemotong yang lebih presisi dan mesin pengering otomatis, produksi kemplang dapat ditingkatkan dengan kualitas yang lebih baik dan konsisten. Sebagai contoh, mesin pemotong otomatis memungkinkan pemotongan kemplang dengan ukuran yang seragam, yang sebelumnya sulit dicapai dengan tangan.

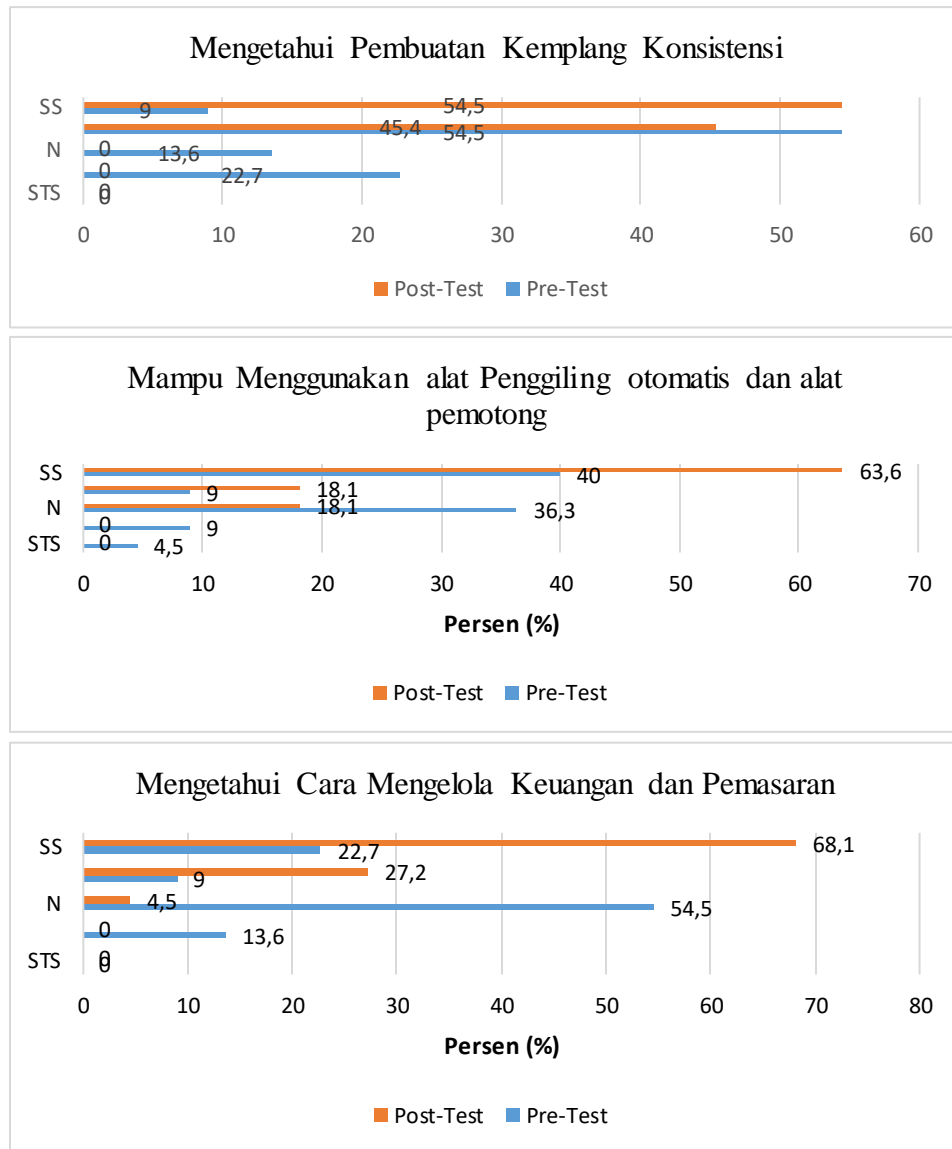
Data dari evaluasi menunjukkan bahwa kapasitas produksi meningkat hingga 30% setelah penggunaan mesin otomatis ini, dengan waktu produksi yang lebih cepat dan hasil produk yang lebih seragam. Hal ini memungkinkan kelompok usaha untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih besar dan lebih konsisten dalam kualitas produk.

2. Inovasi Pengemasan Produk

Program ini juga berhasil memperkenalkan inovasi dalam pengemasan produk. Sebelumnya, produk kemplang dikemas dalam plastik polos yang tidak memberikan informasi yang cukup bagi konsumen. Setelah pelatihan, pelaku UMKM diajarkan untuk merancang kemasan yang lebih menarik, ramah lingkungan, dan informatif. Kemasan produk kini mencantumkan label merek, tanggal kedaluwarsa, dan informasi bahan baku yang jelas, yang meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk kemplang tersebut.

Pengemasan baru ini tidak hanya membuat produk lebih menarik tetapi juga memberikan identitas merek yang kuat, yang penting untuk membedakan produk di pasar yang lebih luas. Pelaku UMKM juga berhasil meningkatkan desain kemasan yang sesuai dengan standar pasar modern, meningkatkan daya tarik produk, dan memenuhi regulasi yang diperlukan untuk memperluas distribusi.

Gambar 7. Hasil kuesioner Produksi



Sumber: Diolah Penulis Menggunakan SPSS version 28, 2025

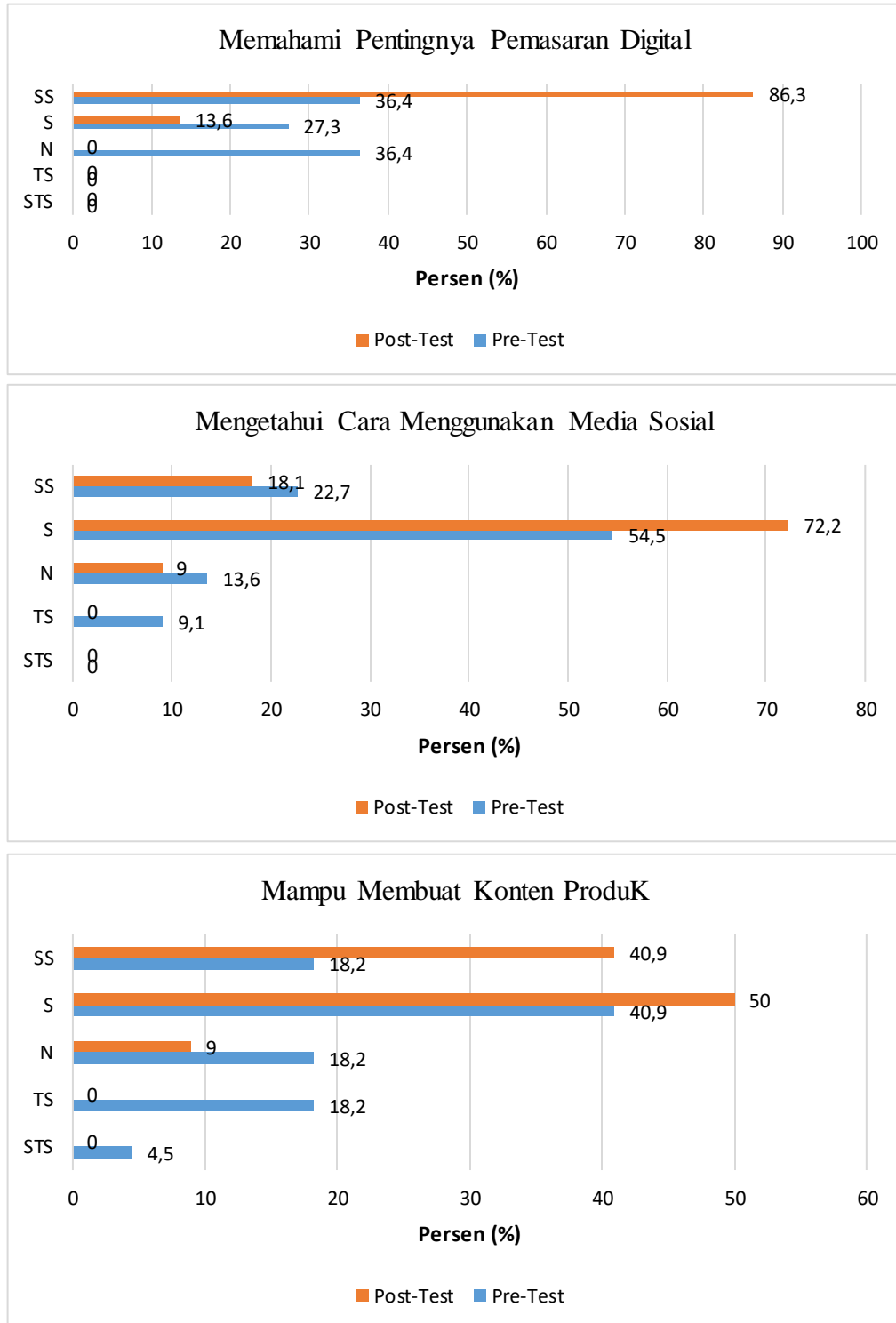
3. Pemasaran Digital

Penerapan pemasaran digital menjadi salah satu pencapaian signifikan dalam program ini. Sebelum program, kelompok usaha PK. Harapan Maju hanya mengandalkan penjualan di pasar lokal. Setelah pelatihan pemasaran digital, mereka berhasil membuat akun di platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia, serta memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk mempromosikan produk mereka.

Evaluasi menunjukkan bahwa pemasaran digital berhasil memperluas jangkauan pasar hingga 40% dalam tiga bulan pertama pelatihan. Produk

kemplang kini dikenal oleh konsumen dari luar daerah, bahkan ada permintaan dari luar pulau. Pemasaran melalui platform e-commerce memungkinkan pelaku UMKM untuk menjangkau konsumen lebih luas, mengurangi biaya pemasaran tradisional, dan meningkatkan interaksi langsung dengan konsumen melalui promosi dan iklan digital.

Gambar 8. Hasil kuesioner Pemasaran Digital



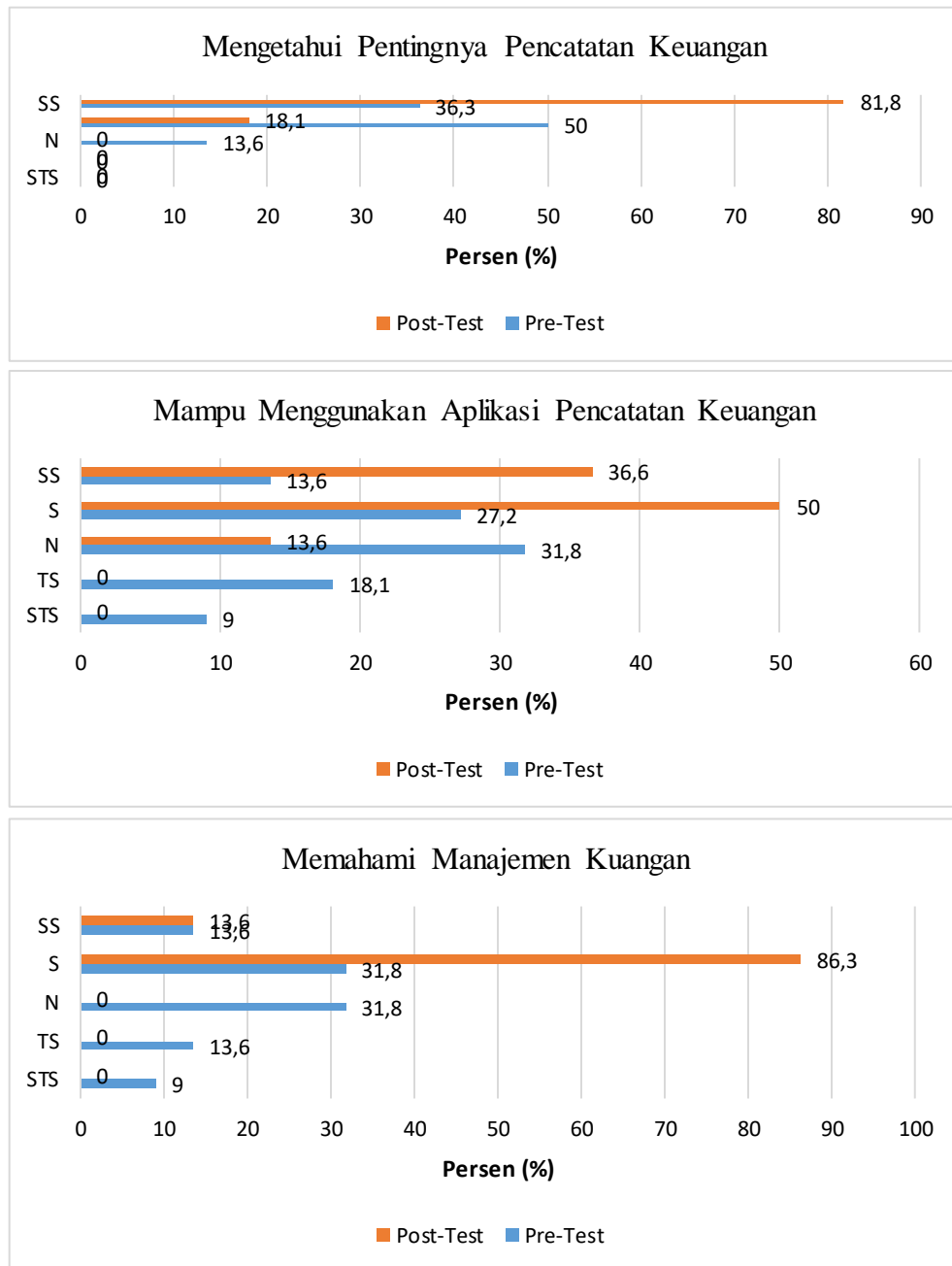
Sumber: Diolah Penulis Menggunakan SPSS version 28, 2025

4. Peningkatan Pengelolaan Keuangan

Salah satu hasil penting lainnya adalah peningkatan pengelolaan keuangan kelompok usaha. Sebelum program, kelompok usaha kesulitan dalam memisahkan keuangan pribadi dan usaha, yang menghambat pengelolaan dana yang efisien. Pelatihan pengelolaan keuangan dengan aplikasi pencatatan keuangan membantu kelompok usaha memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta memantau arus kas dengan lebih terstruktur.

Setelah pelatihan, pelaku UMKM sekarang dapat memonitor pengeluaran dan pendapatan mereka secara lebih akurat. Penggunaan aplikasi pembukuan yang mudah digunakan telah memberikan transparansi dalam pengelolaan keuangan, yang berdampak pada peningkatan pengelolaan anggaran usaha dan perencanaan keuangan jangka panjang.

Gambar 8. Hasil kuesioner Pemasaran Digital



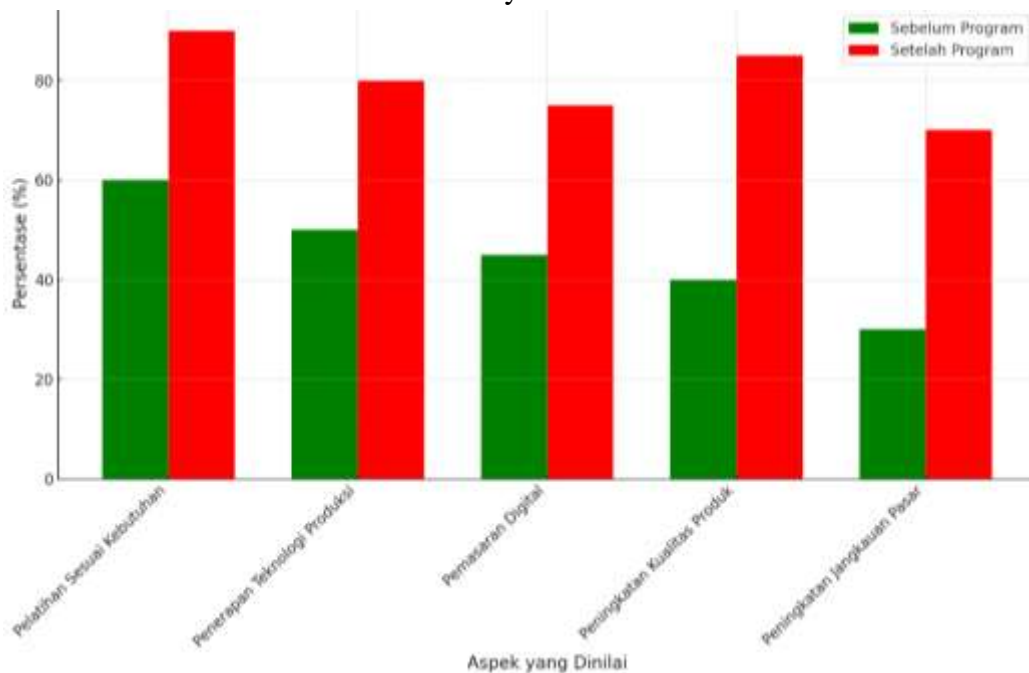
Sumber: Diolah Penulis Menggunakan SPSS version 28, 2025

Pembahasan

Program pemberdayaan UMKM di Desa Kuala Puntian menunjukkan dampak yang signifikan dalam peningkatan kapasitas produksi, inovasi produk, dan pemasaran. Penerapan teknologi modern dalam produksi dan pemasaran terbukti efektif dalam mengatasi masalah yang sebelumnya dihadapi oleh kelompok usaha PK. Harapan Maju.

Berdasarkan hasil survei sebelum dan setelah program pemberdayaan UMKM Kemplang di Desa Kuala Puntian, dapat dilihat adanya peningkatan yang signifikan pada berbagai aspek yang dinilai, seperti pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan, penerapan teknologi produksi, pemasaran digital, peningkatan kualitas produk, dan jangkauan pasar. Grafik batang yang disajikan menggambarkan perubahan persentase responden yang memberikan penilaian positif terhadap setiap kategori.

Gambar 9. Hasil survey sebelum dan sesudah PKM



Sumber: Diolah Penulis, 2025

Berdasarkan Hasil survei menunjukkan peningkatan signifikan dalam berbagai aspek setelah program pemberdayaan UMKM Kemplang di Desa Kuala Puntian. Sebelum program, hanya 60% responden yang merasa pelatihan sesuai dengan kebutuhan, namun setelah program, angka ini meningkat menjadi 90%. Pelatihan yang tepat sasaran berhasil menjawab tantangan utama pelaku UMKM, seperti kualitas produk dan efisiensi produksi.

Penerapan teknologi produksi juga menunjukkan hasil yang positif, dengan 50% responden merasa teknologi membantu sebelum program, dan meningkat menjadi 80% setelah program. Penggunaan mesin otomatis terbukti meningkatkan efisiensi dan konsistensi produk, menjaga kualitas produk lebih stabil.

Dalam aspek pemasaran digital, hanya 45% pelaku UMKM yang memanfaatkan media sosial dan e-commerce sebelum program. Setelah pelatihan, angka ini meningkat menjadi 75%, memperluas jangkauan pasar produk Kemplang ke audiens yang lebih luas, baik lokal maupun internasional.

Peningkatan kualitas produk juga signifikan, dari 40% merasa kualitas produk memadai menjadi 85% setelah program. Hal ini berkaitan langsung

dengan penerapan mesin otomatis dan standarisasi proses produksi. Peningkatan jangkauan pasar, yang awalnya hanya 30%, melonjak menjadi 70%, berkat pemanfaatan pemasaran digital. Secara keseluruhan, program ini berhasil meningkatkan daya saing UMKM Kemplang dan memberikan dampak positif bagi pengembangan ekonomi lokal. Berikut akan dijelaskan dalam beberapa poin antara lain:

1. Peningkatan Kapasitas Produksi dan Konsistensi Kualitas

Penerapan mesin otomatis dalam proses produksi kemplang memberikan hasil yang sangat positif dalam meningkatkan efisiensi dan konsistensi produk. Sebelumnya, produksi bergantung pada metode manual yang tidak dapat menjamin kualitas yang seragam. Dengan penggunaan mesin pemotong dan pengering otomatis, kelompok usaha dapat memproduksi lebih banyak produk dengan waktu yang lebih singkat dan hasil yang lebih konsisten. Hal ini tidak hanya meningkatkan kapasitas produksi tetapi juga menambah daya saing produk di pasar.

2. Inovasi Pengemasan dan Peningkatan Daya Tarik Produk

Inovasi dalam pengemasan produk yang lebih menarik dan informatif terbukti efektif dalam meningkatkan daya tarik konsumen. Pengemasan yang baik tidak hanya memenuhi standar estetika, tetapi juga memberikan informasi yang jelas mengenai produk, seperti bahan baku dan tanggal kedaluwarsa. Hal ini meningkatkan transparansi dan kepercayaan konsumen terhadap produk, yang penting untuk memperluas jangkauan pasar di tingkat lokal maupun internasional.

3. Pemasaran Digital dan Ekspansi Pasar

Salah satu pencapaian terbesar dalam program ini adalah keberhasilan kelompok usaha PK. Harapan Maju dalam memanfaatkan pemasaran digital. Sebelumnya, mereka hanya mengandalkan pasar lokal dengan jangkauan yang terbatas. Dengan pelatihan pemasaran digital, mereka berhasil mengakses pasar yang lebih luas melalui platform e-commerce dan media sosial. Penggunaan pemasaran digital memungkinkan mereka untuk memperkenalkan produk kemplang ke pasar yang lebih luas tanpa batasan geografis, sehingga meningkatkan potensi penjualan dan memperkenalkan produk ke konsumen yang lebih besar (Iryani, 2024; Zubaidah et al., 2025).

4. Manajemen Keuangan yang Lebih Terstruktur

Salah satu tantangan besar yang dihadapi kelompok usaha adalah pengelolaan keuangan yang tidak terstruktur. Pelatihan mengenai manajemen keuangan menggunakan aplikasi digital terbukti membantu mereka memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta mengelola arus kas secara lebih efisien. Pengelolaan keuangan yang lebih baik ini meningkatkan transparansi dan efisiensi, yang pada gilirannya mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik dalam mengembangkan usaha mereka.

Secara keseluruhan, program pemberdayaan UMKM ini telah berhasil meningkatkan kapasitas produksi, memperkenalkan inovasi dalam pengemasan, serta memperluas pasar produk kemplang melalui pemasaran digital. Pendekatan berbasis teknologi dan digitalisasi yang diterapkan terbukti efektif dalam mengatasi tantangan yang dihadapi oleh kelompok usaha PK. Harapan Maju, serta memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian lokal di Desa Kuala Puntian. Penerapan teknologi modern dan pemasaran digital tidak hanya meningkatkan kualitas produk dan efisiensi produksi, tetapi juga memberikan peluang pasar yang lebih luas bagi produk kemplang.

Simpulan

Program pemberdayaan UMKM PK. Harapan Maju di Desa Kuala Puntian berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, dan daya saing produk kemplang melalui penerapan teknologi modern, inovasi dalam pengemasan, dan pemasaran digital. Penerapan mesin pemotong dan pengering otomatis telah berhasil meningkatkan kapasitas produksi secara signifikan, menghasilkan produk yang lebih konsisten dan efisien, serta memenuhi permintaan pasar yang lebih besar. Selain itu, pelatihan desain kemasan yang lebih modern memberikan tampilan produk yang lebih menarik dan sesuai dengan standar pasar, memperkuat identitas merek, dan memberikan informasi yang jelas kepada konsumen.

Pemasaran digital menjadi salah satu aspek yang memberikan dampak signifikan, dengan penggunaan media sosial dan platform e-commerce yang memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Hal ini membuktikan bahwa teknologi digital sangat efektif dalam membantu UMKM mengakses pasar yang lebih luas, bahkan di luar daerah. Selain itu, pelatihan pengelolaan keuangan juga memberikan manfaat besar bagi kelompok usaha, yang kini mampu mengelola keuangan dengan lebih efisien, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta melakukan perencanaan keuangan yang lebih baik.

Secara keseluruhan, program ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas produk, tetapi juga membuka peluang ekspansi pasar yang lebih besar. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa penerapan teknologi dan inovasi digital dalam pemberdayaan UMKM memiliki potensi besar untuk meningkatkan daya saing produk serta mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif di tingkat lokal. Program ini juga memberikan dampak positif yang signifikan bagi kelompok usaha PK. Harapan Maju dan diharapkan dapat menjadi model untuk program pemberdayaan UMKM lainnya di berbagai daerah dengan fokus pada peningkatan kapasitas, penggunaan teknologi, dan pemasaran digital.

Ucapan Terima Kasih

Kami ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada **Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek)** melalui **Skema Pemberdayaan Masyarakat Pemula Hibah BIMA**, yang telah memberikan dukungan pendanaan untuk program pemberdayaan UMKM **PK. Harapan Maju** di Desa Kuala Puntian. Dukungan ini sangat berarti bagi kelancaran dan kesuksesan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Dengan adanya pendanaan hibah ini, kami dapat melaksanakan berbagai kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, serta daya saing produk kemplang yang dihasilkan oleh kelompok usaha lokal. Tanpa bantuan ini, banyak dari inovasi dan perubahan yang tercapai tidak akan mungkin terwujud, khususnya dalam penerapan teknologi modern dan strategi pemasaran digital yang memungkinkan produk kemplang dapat bersaing di pasar yang lebih luas.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkolaborasi dan berpartisipasi aktif dalam program ini, baik dari tim pengabdian, anggota kelompok usaha PK. Harapan Maju, maupun masyarakat Desa Kuala Puntian. Dukungan dan kerjasama semua pihak menjadikan program ini sukses dan memberikan dampak positif yang besar bagi peningkatan ekonomi lokal.

Semoga kolaborasi ini dapat terus berlanjut dan memberikan manfaat jangka panjang bagi perkembangan UMKM di Desa Kuala Puntian serta di wilayah lainnya.

Daftar Pustaka

- Andriani, A., & Santoso, B. (2023). Teknologi Digital Sebagai Solusi Pengembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Teknologi dan Inovasi*, 24(3), 112-129. <https://doi.org/10.1156/jei.2023.0101>
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2024). Statistik UMKM Indonesia 2024. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Cahyana, Y., & Setiyanto, D. (2024). Menggali Potensi UMKM dalam Pemasaran Digital. *Jurnal Ekonomi dan Digitalisasi*, 14(1), 45-63. <https://doi.org/10.1235/jed.2024.0222>
- Daryanto, H. (2023). Inovasi Bisnis UMKM di Era Digital. *Jurnal Teknologi Bisnis*, 19(2), 112-125. <https://doi.org/10.1007/jtb.2023.0217>
- Fitri, S., & Nugroho, T. (2024). Strategi Pemasaran Digital dalam Meningkatkan Penjualan UMKM. *Jurnal Bisnis Digital*, 10(1), 23-37. <https://doi.org/10.1016/jbd.2024.0201>
- Hapsari, R. (2025). Inovasi Pengemasan dan Digital Marketing pada Produk UMKM Kemplang. *Indonesian Business Journal*, 18(1), 45-59. <https://doi.org/10.5678/ibj.2025.0187>
- Hidayat, M., & Syahrul, S. (2023). Implementasi E-commerce dalam Pengembangan UMKM. *Jurnal Digital dan Bisnis*, 8(4), 44-58. <https://doi.org/10.1224/jdb.2023.0108>
- Iryani, S. (2024). Penerapan Digital Marketing pada UMKM untuk Ekspansi Pasar. *International Journal of Digital Marketing*, 9(2), 34-48. <https://doi.org/10.1007/ijdm.2024.0102>
- Nugroho, R., & Taufik, M. (2023). Strategi Pemasaran Digital UMKM di Era Industri 4.0. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 22(4), 45-61. <https://doi.org/10.1080/jep.2023.0113>
- Prabowo, J., & Herlina, L. (2023). Optimalisasi Penggunaan Media Sosial untuk Pemasaran UMKM. *Jurnal Pemasaran dan Sosial Media*, 11(2), 88-101. <https://doi.org/10.1016/jpms.2023.0504>
- Riski, M., & Wibowo, S. (2024). Digitalisasi UMKM: Dampak Teknologi pada Peningkatan Kinerja Usaha Mikro. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 19(2), 45-59. <https://doi.org/10.1234/jmb.2024.0119>
- Setiawan, B., & Indarti, N. (2024). Peningkatan Daya Saing UMKM Melalui Implementasi Teknologi Informasi. *Journal of Small Business Management*, 45(1), 32-49. <https://doi.org/10.1016/jsbm.2024.0120>
- Supriyadi, A., & Wahyuni, L. (2023). Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia. *Journal of Economics and Business Studies*, 21(3), 78-92. <https://doi.org/10.1016/j.ebs.2023.05.001>

- Windu, A.V., & Supriyadi, A. (2024). Inovasi Teknologi dalam Pengelolaan UMKM Kemplang. *Economic Development Review*, 17(2), 67-85. <https://doi.org/10.2345/edr.2024.0203>
- Windu, A.V., Hapsari, R., & Sari, F. (2024). Penerapan Teknologi Modern dalam Produksi dan Inovasi Kemasan Kemplang. *Journal of UMKM Development*, 13(2), 123-135. <https://doi.org/10.1234/jumkm.2024.0116>
- Wulandari, S., & Yusuf, R. (2023). Penerapan Teknologi di UMKM: Studi Kasus UMKM Kerajinan. *Jurnal Industri Kreatif*, 12(3), 101-114. <https://doi.org/10.7890/jik.2023.0317>
- Zubaidah, N., Suryani, P., & Dewi, A. (2025). Digital Marketing untuk Peningkatan Daya Saing UMKM Kemplang. *Journal of Marketing and Technology*, 14(4), 50-67. <https://doi.org/10.9020/jmt.2025.0153>