

Strategi Pengembangan UMKM Dengan Metode ABCD Sebagai Upaya Peningkatan Perekonomian Masyarakat Bogokidul

Revi Arum Mariska*¹, Muti'atul Khoiroh², Siti Nurus Shofiyah³, Muhammad Zahidin Ma'arif⁴, Mahfudhotin⁵

^{1,2,3,4,5} Institut Agama Islam Negeri Kediri – Jalan Sunan Ampel No. 7

E-mail: reviarumariska@gmail.com. No. HP 085649709354

*Penulis koresponden, e-mail: reviarumariska@gmail.com. No. HP 085649709354

Abstrak

Pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan strategi penting untuk meningkatkan perekonomian desa. Penelitian ini bertujuan untuk merancang strategi pengembangan UMKM di desa Bogokidul dengan metode Asset-Based Community Development (ABCD) yang menekankan pada identifikasi dan pemanfaatan sumber daya lokal untuk pertumbuhan ekonomi berkelanjutan. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini mengumpulkan data melalui wawancara, observasi, dan diskusi kelompok terfokus dengan pelaku UMKM dan tokoh masyarakat setempat. Luaran dari pengabdian masyarakat ini antara lain kegiatan sosialisasi yang membantu UMKM mengembangkan pemasaran, sumber daya manusia, sarana dan prasarana, memperkenalkan teknologi, serta aspek sosial ekonomi, sehingga UMKM di desa Bogokidul kecamatan Pringan dapat meningkatkan produktivitas dan daya saingnya. Penerapan metode ABCD mendorong partisipasi aktif masyarakat dalam pembangunan ekonomi desa sehingga menimbulkan rasa memiliki dan tanggung jawab yang lebih besar terhadap keberlanjutan usaha. Strategi ini efektif dalam memperkuat perekonomian lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Bogokidul.

Kata kunci: Pengembangan, UMKM, Metode ABCD, Perekonomian

Abstract

The development of micro, small and medium enterprises (MSMEs) is an important strategy to improve the village economy. This research aims to design a strategy for developing MSMEs in Bogokidul village using the Asset-Based Community Development (ABCD) method which emphasizes the identification and utilization of local resources for sustainable economic growth. Using a qualitative approach, this research collected data through interviews, observations and focus group discussions with MSME actors and local community leaders. The output of this community service includes outreach activities that help MSMEs develop marketing, human resources, facilities and infrastructure, introduce technology, and socio-economic aspects, so that MSMEs in Bogokidul village, Pringan subdistrict can increase their productivity and competitiveness. The application of the ABCD method encourages active community participation in village economic development, thereby creating a greater sense of ownership and responsibility for business sustainability. This strategy is effective in strengthening the local economy and improving the welfare of the community in Bogokidul Village.

Keywords: Development, MSMEs, ABCD Method, Economy

1. PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan kegiatan perekonomian yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan [1]. UMKM mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi nasional, pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja dan pemerataan hasil pembangunan [2]. Di pedesaan, usaha kecil dan menengah dinilai memiliki masa depan cerah. Manfaat usaha kecil dan menengah bagi perekonomian nasional antara lain penciptaan lapangan kerja, kontribusi maksimal terhadap produk domestik bruto, dan solusi efektif permasalahan perekonomian masyarakat menengah ke bawah. Sebaliknya di tingkat desa, UMKM dapat meningkatkan pendapatan daerah, memberdayakan masyarakat khususnya perempuan, memberikan pengalaman berwirausaha, mengurangi pengangguran, memperkuat kekompakan, mengembangkan potensi lokal, memperluas usaha yang sudah ada, berperan dalam menumbuhkan semangat. untuk kemajuan.

Usaha UMKM Indonesia merupakan salah satu industri yang dapat berkembang dan terus memberikan kontribusi terhadap perekonomian nasional. Dalam beberapa tahun terakhir, jumlah perusahaan UMKM di Indonesia semakin meningkat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi

dan Badan Usaha, jumlah unit usaha yang terdaftar diperkirakan akan mencapai sekitar 65,5 juta pada tahun 2023, meningkat 1,7% dibandingkan tahun lalu. Dari jumlah tersebut, 97% merupakan usaha mikro, 2% merupakan usaha kecil, dan 1% merupakan usaha menengah. Berdasarkan data BPS, kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) sebesar 61% atau sekitar Rp 9.580 triliun, meningkat 2,3% year-on-year. UMKM juga menyumbang 97% dari total angkatan kerja di negara ini, yang mencerminkan peran mereka sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia dan pentingnya penciptaan lapangan kerja. Meskipun demikian, peringkat Indonesia dalam kewirausahaan global masih berada di Tengah [3]. Pengembangan usaha kecil dan menengah di Indonesia menjadi hal yang sangat memprihatinkan karena memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pembangunan perekonomian, pengentasan kemiskinan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. UMKM tidak hanya berperan strategis dalam menyediakan lapangan kerja dan menggerakkan perekonomian daerah, tetapi juga menjadi sumber inspirasi inovasi dan kreativitas masa depan [4]. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan industri penting bagi Indonesia. Namun, terlepas dari peran strategisnya, UMKM menghadapi beberapa tantangan untuk mengikuti tren global. Salah satu tantangan utamanya adalah sulitnya mendapatkan kemudahan pembiayaan. Meskipun UMKM dianggap sebagai motor penggerak perekonomian, namun tetap saja mereka mempunyai permasalahan dan kekurangan. Berbagai permasalahan UMKM di Indonesia masih sering terjadi dan dapat menghambat pertumbuhan, menyebabkan mereka kehilangan daya saing, stagnan, bahkan bangkrut. Meski bisa menggairahkan perekonomian, UMKM masih menghadapi berbagai permasalahan [5]. Pemerintah telah menurunkan tarif pajak UKM menjadi 0,5% sebagai insentif bagi pengembangannya, namun kebijakan ini belum sepenuhnya menyelesaikan permasalahan yang dihadapi pengusaha. Agar terhindar dari permasalahan dalam menjalankan perusahaan UMKM, kita perlu memahami berbagai contoh permasalahan dan solusinya [6].

Tantangan utama yang dihadapi usaha kecil dan menengah adalah kurangnya modal kerja. Keterbatasan modal ini seringkali mempengaruhi kegiatan produksi dan pada akhirnya dapat menurunkan pendapatan. Oleh karena itu, banyak pemilik usaha yang mencari pembiayaan modal dari bank dan lembaga keuangan lainnya. Namun tahapan ini seringkali tidak efektif untuk pengembangan usaha UMKM karena sulitnya memenuhi persyaratan kredit dan usaha terpaksa ditutup karena kinerja yang tidak memenuhi target. Salah satu solusi permasalahan tersebut adalah pembiayaan dengan menggunakan financial technology (Fintech). Penggalangan dana ini disebut crowdfunding [7]. Selain itu, pelaku UMKM juga bisa mencari bantuan dengan mendaftarkan perusahaannya untuk mendapatkan Bantuan Langsung Tunai (BLT) dari pemerintah. Dukungan ini akan diberikan melalui koperasi, usaha kecil dan menengah, serta Kementerian Sosial.

Kedua, kurangnya pengetahuan dalam pengembangan usaha menghadirkan tantangan bagi banyak pengelola usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Banyak perusahaan yang cenderung hanya fokus pada proses produksi tanpa berusaha meningkatkan kualitas produknya [8]. Padahal, pengembangan bisnis yang baik dapat mengatasi permasalahan tersebut. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, UMKM disarankan untuk membaca dan mencari update rencana bisnis terkini. Selain itu, Anda bisa mendapatkan wawasan dan tips berharga tentang cara membangun bisnis Anda dengan berbicara dengan pengusaha sukses.

Ketiga, kurangnya inovasi produk seringkali menjadi tantangan bagi UMKM yang ingin bersaing di pasar. Untuk tetap kompetitif dalam menghadapi persaingan komersial yang ketat, penting bagi pelaku ekonomi untuk mengembangkan inovasi produk [9]. Tanpa inovasi, pesaing dapat dengan mudah merebut pangsa pasar yang diinginkan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, UMKM dapat meningkatkan kualitas bahan, finishing produk, dan kemasan. Selain itu, mengikuti tren terkini juga menjadi solusi yang efektif. Dengan begitu, UMKM bisa berinovasi seiring berkembangnya tren dan memenuhi kebutuhan konsumen.

Keempat, permasalahan lain yang dihadapi UKM adalah kurangnya pemahaman mengenai pemasaran digital. Meskipun pemasaran digital semakin penting di era ini, masih banyak UMKM yang belum memanfaatkan pemasaran online secara efektif. Akibatnya daya saing produk menurun dan jumlah pelanggan berkurang. Meskipun beberapa usaha kecil telah menguasai teknologi, mereka tidak dapat memanfaatkannya sepenuhnya untuk meningkatkan keuntungan.

Solusinya adalah dengan mencari informasi pemasaran digital agar UMKM dapat memanfaatkan teknologi yang dimiliki untuk memajukan usahanya. Anda dapat meningkatkan pemahaman ini melalui webinar online, kegiatan komunitas bisnis, dan bahkan penggunaan media sosial yang lebih baik. Selain itu, membuka toko online melalui platform e-commerce juga akan membantu Anda memperluas jangkauan pasar.

Kelima, kegiatan pembukuan masih dilakukan secara manual atau tradisional. Banyak UMKM yang masih menggunakan metode akuntansi manual. Namun cara tersebut kurang efektif dan efisien di era digital saat ini. Selain rendahnya keamanan data rekaman, risiko rusaknya media perekam (misalnya kertas) juga sangat tinggi. Untuk mengatasi permasalahan tersebut dan mendukung pengembangan UMKM, pemerintah mendorong UMKM untuk melakukan digitalisasi. Digitalisasi membuat penyimpanan data menjadi lebih mudah dan akurat sehingga mempercepat perkembangan UMKM. Dengan begitu, para pelaku UMKM bisa maju dan berkembang pesat seiring berkembangnya era digital.

Pesatnya perkembangan teknologi di Indonesia membawa dampak besar terhadap perekonomian negara. Menurut We Are Social, pada Januari 2023, jumlah pengguna Internet di Indonesia diperkirakan mencapai 212,9 juta atau 77% dari total populasi. Hal ini menandakan adanya perubahan perekonomian dengan majunya era Industri 4.0 yang akan berdampak pada transformasi digital pada sektor UMKM. Di era globalisasi akibat pesatnya arus informasi, keberlangsungan perekonomian suatu negara sangatlah penting [10]. Transformasi digital mendorong inovasi, produktivitas, efisiensi, pengetahuan, dan data. Salah satu tren utamanya adalah transisi dari tenaga manusia ke mesin atau otomatisasi, yang menjadi fenomena penting di seluruh dunia. Oleh karena itu, Internet sebagai teknologi baru berperan besar dalam transformasi digital dan keberlanjutan ekonomi digital.

Di Desa Bogo Kidul, Kecamatan Pijauhan Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur, banyak ditemukan pelaku UMKM yang menjual produknya hanya di tingkat desa. Hal ini menunjukkan kurangnya pengetahuan tentang pengembangan usaha kecil dan perluasan pasar. Keberhasilan pengembangan usaha UMKM di desa memerlukan kolaborasi antara berbagai pemangku kepentingan seperti kepala desa, dinas UMKM, Badan Usaha Milik Desa (BUMDES), koperasi desa, pemangku kepentingan UMKM, dan masyarakat setempat. Namun keselarasan tersebut belum sepenuhnya tercapai. Mempertimbangkan hal tersebut, peneliti berencana untuk melakukan penelitian dengan judul "Strategi Pengembangan UMKM Menggunakan Metode ABCD Sebagai Upaya Peningkatan Perekonomian Masyarakat Desa Di Desa Bogokiduru Kecamatan Pubebasan Kabupaten Kediri". Tujuan penelitian ini adalah menganalisis dan membahas strategi pengembangan UMKM dan dampaknya terhadap pertumbuhan ekonomi pedesaan desa Bogokidul.

Metodologi ABCD merupakan pendekatan pengembangan masyarakat yang fokus pada identifikasi dan pengembangan aset desa setempat [11]. Pendekatan ini memungkinkan masyarakat desa menjadi protagonis dalam proses perubahan sosial, mendukung pengembangan pembangunan berbasis komunitas (CDD) dan menggali potensi lokal berdasarkan budaya dan adat istiadat mereka. Di era digital saat ini, pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) harus menyesuaikan teknik pemasarannya dengan memanfaatkan media digital dan menjangkau pasar yang lebih luas. Pemasaran merupakan aspek penting untuk membuat produk dan layanan mudah diakses oleh konsumen. Jika tidak mengikuti perkembangan digital, UMKM akan kesulitan dalam memasarkan produknya [12]. Selain aspek pemasaran, izin usaha juga memegang peranan penting karena dapat mempengaruhi pilihan konsumen. Dengan diperolehnya izin usaha pengusaha dapat melindungi usahanya dari ancaman kerusakan dan pengambilalihan, sehingga tercipta rasa aman dan nyaman dalam menjalankan UMKM. Izin usaha juga memberikan keunggulan kompetitif. Ada berbagai jenis izin usaha yang perlu dipertimbangkan, termasuk Nomor Induk Berusaha (BIN), Sertifikasi Halal, dan PIRT [13]. Namun banyak UMKM yang menghadapi kendala seperti kesulitan mendapatkan izin usaha, pendaftaran sertifikasi halal, hingga pembuatan logo dan merek untuk mengikuti perkembangan tersebut. Dengan adanya permasalahan tersebut, mahasiswa KKN IAIN Kediri dari desa Bogokiduru akan memberikan dukungan untuk mengatasi tantangan tersebut.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah ABCD (Asset Based Community Development) dan penelitian ini didasarkan pada analisis berbagai permasalahan serta melihat aset, kekuatan dan potensi yang ada. Dimulai dengan program pengabdian masyarakat untuk pemberdayaan UMKM. Populasi sasaran survei adalah kelompok mahasiswa KKN IAIN Kediri 80, sedangkan anggota masyarakat Bogokidul adalah pelaku UKM. Penelitian ini dilakukan di Desa Bogokidul, Kecamatan Pringan, Kabupaten Dir, Jawa Timur dengan menggunakan teknik pengumpulan data, observasi, wawancara dan dokumentasi. Wawancara dan observasi dilakukan terhadap para pelaku UMKM yang ada dan melihat langsung status UMKM yang ada di masyarakat kota Bogokidul.

Survei atau kajian ini dilakukan berdasarkan data yang diberikan oleh pegiat UMKM, perangkat desa, dan sekretaris desa Bogokidul. Interaksi ini diikuti oleh aktivis UMKM, karang taruna, perangkat desa, tokoh desa, sekretaris desa, dan tokoh RW. Kegiatan ini akan dilaksanakan pada hari Minggu tanggal 21 Juli 2024 pukul 19.00 WIB di Balai Kota Bogokidul. Interaksi yang dilakukan meliputi presentasi, tanya jawab, dan sharing antara pelaku dan narasumber UMKM. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memberikan pemahaman tentang pengembangan UMKM dan teknik pemasaran produk yang efektif. Metode ABCD digunakan dalam lima langkah besar dalam proses pelayanan [14].

a. Discovery (memulai riset asset)

Langkah ini merupakan proses keberhasilan melalui percakapan atau wawancara dan harus menjadi penemuan pribadi [15]. Apa kontribusi pemberi kehidupan individu terhadap aktivitas atau bisnis. Fase ini dilakukan melalui pengenalan dan akses masyarakat, kami mewawancarai kepala desa dan perangkat desa dan tentunya masyarakat tentang potensi aset desa Bogokidul. Desa ini merupakan desa yang sebagian warganya berprofesi sebagai UKM dan petani, sehingga terdapat 24 UKM di Desa Bogokidul yang dapat meningkatkan perekonomian desa.

b. Dream (mimpi)

Tahap ini dicapai secara kreatif dan dengan secara kolektif melihat kemungkinan masa depan, apa yang disayangkan dihubungkan dengan apa yang paling diinginkan. Tahapan dream merupakan cita-cita atau harapan seseorang terhadap masa depan yang ingin dicapainya. Fase ini merupakan kelanjutan dari fase Discovery dimana kita bisa mendapatkan informasi tentang cita-cita yang diinginkan masyarakat setempat. Harapan terhadap sebuah mimpi harus jelas, misalnya harapan baik untuk diri sendiri dan masyarakat. Cita-cita yang dimiliki setiap UMKM di desa Bogokidul masih terhalang oleh permasalahan terkait pemasaran digital dan juga registrasi perizinan NIB (Nomor Induk Berusaha) dan registrasi sertifikasi halal. Pasalnya, sebagian pemilik UMKM mempunyai beberapa faktor penghambat dalam menjalankan usahanya, antara lain tidak mengetahui cara mendaftar izin NIB (Nomor Induk Berusaha), cara mendapatkan sertifikasi halal, kurangnya kesadaran pasar, tidak memiliki merek produksi dan perasaan bahwa hal tersebut tidak benar, hanya cukup untuk menjual produk di pedesaan. Melihat kendala yang ada, maka dilakukan beberapa upaya untuk memajukan pemasaran UMKM di desa Bogokidul, yaitu dengan memberikan sosialisasi terkait pengembangan UMKM, seperti workshop pengembangan UMKM dalam upaya meningkatkan perkembangan UMKM, membantu UMKM dalam memperoleh NIB (Bisnis). Nomor Identifikasi) dan sertifikasi Halal.

c. Design (merancang)

Proses perancangan melibatkan seluruh komunitas atau kelompok untuk mempelajari kekuatan atau aset mereka sehingga mereka dapat menggunakannya dengan cara yang konstruktif, inklusif dan kolaboratif untuk mencapai aspirasi dan tujuan mereka. didefinisikan untuk mereka. Setelah kita mengetahui apa yang ingin kita capai, kita perlu menyusun strategi untuk mewujudkan impian tersebut. Untuk menguji suatu perangkat hal positif yang besikta sumber sukta. Strategi yang dikembangkan untuk membantu UMKM adalah dengan memahami literasi pemasaran dan cara mendaftarkan produknya dengan NIB serta label halal.

d. Define (menentukan)

Di tahap ini, orang-orang mulai menyadari setiap strategi dirancang pada tahap sebelumnya. Saat Anda berjalan, Anda harus terus memantaunya dan pembangunan yang berjalan dengan baik akan melahirkan inovasi-inovasi baru menjadikan masyarakat lebih maju. Program kerja untuk membantu UMKM yaitu dengan mengadakan sosialisasi pengembangan UMKM dalam upaya meningkatkan perekonomian kolektif, dimana seminar tersebut membahas tentang strategi pemasaran dan kendala UMKM yang dapat dibicarakan bersama agar UMKM di Desa Bogokidul maju. Dan membantu proses pembuatannya sertifikasi halal produk UMKM dan membantu dalam membuat logo atau merk pada kemasan produknya.

e. Destiny (lakukan)

Langkah terakhir dari metode ABCD melibatkan serangkaian aktivitas motivasi yang mendukung proses pembelajaran dan inovasi berkelanjutan tentang “apa yang terjadi”. Artinya, mengambil tindakan yang disepakati untuk mewujudkan impian masyarakat melalui penggunaan aset. Pada tahap ini dilakukan pendampingan untuk mengelola keberhasilan program. Segala hal yang telah dilakukan dapat dikaji dan dipelihara agar UMKM dapat meningkatkan perekonomian masyarakat dan hidup bersama secara harmonis.

f. Refleksi

Meskipun langkah ini bukan bagian dari penerapan metode ABCD, namun tetap penting untuk dilakukan karena perlu adanya evaluasi dalam setiap program kerja untuk menciptakan dialektika positif. Evaluasi ini penting untuk memahami dampak program kerja yang dirancang dan dilaksanakan dengan metodologi ABCD terhadap masyarakat. Pada tahap ini dampak dari kegiatan KKN adalah bekerja sama dengan masyarakat untuk mengembangkan potensi aset desa. Misalnya, setelah pendampingan, UMKM akan bekerja sama dengan Balai Halal Sejati BJPH untuk mengajukan sertifikasi halal. Oleh karena itu, UMKM harus mencantumkan KTP, nomor telepon, alamat email, foto label atau merek produk, bentuk usaha, dan cara pembuatan. Saat ini UMKM tersebut sudah terdaftar di NIB dan memiliki label halal pada produknya. UMKM di desa Bogokidul diharapkan dapat mengembangkan dan meningkatkan perekonomian masyarakat setempat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Diawali dengan menggali informasi terkait potensi apa yang ada di desa Bogokidu Untuk mengidentifikasi potensi di Desa Bogokidul, dilakukan observasi dan wawancara dengan kepala desa beserta jajarannya. Ditemukan bahwa banyak pelaku UMKM di desa tersebut hanya memasarkan produk mereka di dalam desa, sehingga kurang memiliki pengetahuan untuk mengembangkan UMKM agar dapat memperluas jangkauan pemasaran. Oleh karena itu, penulis merancang program sosialisasi dengan metode ABCD (Asset Based Community Development) sebagai upaya meningkatkan ekonomi masyarakat, mendorong kreativitas warga, dan membantu mereka mengikuti perkembangan kewirausahaan saat ini. Sebelum melaksanakan sosialisasi pengembangan UMKM, perlu ditentukan subjek yang sesuai untuk kegiatan ini. Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh perwakilan anggota KKN kelompok 80 dengan kepala desa, diperoleh daftar 24 pelaku UMKM di Desa Bogokidul, yang tercantum dalam tabel di bawah ini.

No.	Nama	Usaha
1.	Sulatri	Emping Melinjo
2.	Suwarni	Emping Melinjo
3.	Istikomah	Emping Melinjo
4.	Marsini	Emping Melinjo
5.	Umi Kulsum	Emping Melinjo
6.	Sugiarti	Emping Melinjo
7.	Eko Jumadi	Tempe
8.	Binti Khasanah	Catering
9.	Yani Hernawati	Catering
10.	Mutiara Gumilang	Catering

11.	Iva Nur Liana	Kue
12.	Yulis Purwanti	Sambal Pecel
13.	Kasiatin	Emping Melinjo
14.	Yuyuk	Catering
15.	Devi Minawati	Catering
16.	Ubintoro	Sambal Pecel
17.	Lismiati	Emping Jagung
18.	Jumini	Marning
19.	Sri Safariah	Nastar
20.	Sriani	Opak atau kerupuk
21.	Sudarmi	Marning
22.	Rumiati	Marning
23.	Sutatik	Sambal Pecel
24.	Sihpamurih	Kue Basah

Tabel 1. Daftar pelaku UMKM desa Bogokidul

Berdasarkan potensi dan kondisi yang ada, seharusnya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Bogokidul dapat berkembang, namun hingga saat ini perkembangannya masih stagnan. Permasalahan utama yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di Desa Bogokidul, Kecamatan Plemahan, Kabupaten Kediri adalah permodalan dan pemasaran produk. Produk-produk mereka hanya dijual di dalam lingkup desa. Selain itu, pengemasan produk dilakukan secara sederhana tanpa label atau merek yang dapat menunjukkan identitas produk, sehingga konsumen kesulitan mengenali produk tersebut. Akibatnya, pemasaran produk menjadi terbatas dan sulit berkembang. Pengemasan produk yang kurang menarik juga menjadi faktor yang mengurangi minat konsumen. Berdasarkan analisis permasalahan ini, Kelompok 80 melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat dengan mengadakan seminar terkait pengembangan UMKM untuk meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Bogokidul.

Dari hasil wawancara yang dilakukan, diperoleh banyak informasi mengenai permasalahan yang berkaitan dengan kelangsungan hidup usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Desa Bogokidul, Kecamatan Pringan. Informasi ini diperoleh dari berbagai sumber, termasuk pelaku UMKM, Kepala Desa, Sekretaris Desa Bogokidul, dan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes). Berikut ini adalah tabel hasil wawancara yang dilakukan oleh mahasiswa IAIN Kediri Kelompok 80.

No	Nama Pihak Terkait	Pertanyaan	Jawaban
1.	Kepala Desa Bogokidul	Bagaimana perkembangan dan keberadaan UMKM di Desa Bogokidul?	Sejauh ini, perkembangan UMKM di Desa Bogokidul masih berjalan seperti biasa, karena keterbatasan modal, sumber daya manusia, dan pemasaran. Akibatnya, belum ada perkembangan yang signifikan.
2.	Sekretaris Desa Bogokidul	Seberapa besar peran yang dimainkan oleh aparat Desa Bogokidul dalam mendukung pengembangan UMKM?	Kami terus berusaha mendukung pengembangan UMKM di Desa Bogokidul dengan memanfaatkan kemampuan yang kami miliki, terutama dalam hal pendanaan dan sumber daya manusia.
3.	Pegawai BUMDES	Seberapa besar kontribusi Bumdes di Desa Bogokidul dalam mendukung perkembangan UMKM di desa tersebut?	Kami dari pihak Bumdes terus berupaya untuk mendukung keberadaan UMKM di Desa Bogokidul, tetapi kami menghadapi kendala dalam hal permodalan, sumber daya manusia, dan pemasaran produk.
4.	Pelaku UMKM kue basah	Bagaimana perkembangan usaha kue basah yang dijalankan oleh ibu sejauh ini?	Sejak memulai usaha pada tahun 2021, saya merasa bisnis ini masih berjalan serupa dengan tahun-tahun

			awal. Yang terpenting bagi saya adalah produk yang dijual laku terjual, dan saya sudah puas dengan itu, meskipun hanya terjual di sekitar lingkungan saya.
5.	Pelaku UMKM sambal pecel	Bagaimana perkembangan usaha sambal pecel yang dijalankan oleh ibu sejauh ini?	Saya telah menjalankan usaha pecel ini selama beberapa tahun, dan pemasaran pecelnya sudah cukup berkembang dibandingkan tahun lalu. Saat ini, saya bahkan menerima pesanan dari desa-desa lain. Namun, saya menghadapi kendala dalam hal tenaga kerja, karena saya membuatnya sendiri. Hal ini sering kali memaksa saya untuk membatasi jumlah pesanan, sehingga usaha saya belum bisa berkembang lebih luas.
6.	Pelaku UMKM emping melinjo	Bagaimana perkembangan usaha emping melinjo yang dijalankan oleh ibu sejauh ini?	Usaha saya sudah beroperasi cukup lama, dan saya lupa tahun pastinya dimulai. Selain itu, saya juga berniat untuk mendaftarkan merek produk usaha saya dan mengurus sertifikasi halal.

Tabel 2. Hasil wawancara mengenai UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraannya. Usaha kecil dan menengah mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi nasional, pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja dan pemerataan hasil pembangunan. Pada hari Minggu tanggal 21 Juli 2024 telah dilaksanakan arisan pengembangan usaha UMKM di Balai Desa Bogokidul. Acara ini dihadiri oleh para pelaku UMKM setempat, karang taruna, perangkat desa, tokoh desa, sekretaris desa, dan tokoh RW. Upacara diawali dengan pembukaan, nyanyian lagu Indonesia Raya dan sambutan ketua kelompok KKN 80 IAIN Kediri serta Kepala Desa. Selanjutnya materi asli disampaikan melalui presentasi dan interaksi dengan audiens, setelah itu materi disampaikan dengan power point. Penonton menyaksikan dengan cermat. Presentasi dilanjutkan dengan sesi tanya jawab interaktif dimana penonton dan presenter mendiskusikan upaya mereka. Turnamen diakhiri dengan final dan foto bersama.



Gambar 1. Foto bersama kegiatan sosialisasi UMKM

Foto di atas menunjukkan sesi foto bersama peserta, penonton dan anggota Kelompok KKN 80 IAIN Kediri di Kecamatan Pubebasan, Desa Muryoasri dan Desa Bogo Kidul Kabupaten Kediri. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan informasi kepada masyarakat desa Bogokidur agar dapat mengembangkan usahanya. Selain itu, pertukaran ini juga dilakukan untuk

mendorong masyarakat, khususnya para ibu-ibu, untuk meningkatkan produktivitas dan memanfaatkan potensi desa untuk berusaha. Sebagai bukti kegiatan tersebut, berikut ini disajikan daftar kehadiran audiens, beserta data tanya jawab dan diskusi setelah presentasi.

KULIAH KERJA NYATA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
KELOMPOK 80 DESA BOGOKIDUL KECAMATAN PLEMAHAN
Jln. Bogokidul Gg. III Ds. Bogokidul Kec. Plemahan Kab. Kediri

Check In Seminar Pengembangan UMKM

NO	NAMA	USAHA	NO HP	TTD
1	Sumarti	Toko	0838 9105 9139	16.02
2	Sri Safaria	Toko	085808 272 535	28.02
3	Sugianti	Temping Mijis	0815 295 2 9983	4.02
4	Sylasteri	Temping Mijis	0817 365 9 0233	5.02
5	Sutatik	Toko Kelontong	085 7550 283 65	6.02
6	Eko Jumadi	Tempo	081 216 898 285	7.02
7	Rumiahi	Toko Kelontong	0856 0098 950	8.02
8	Birih	Catering	08581 632 5531	9.02
9	Yuruk	Catering	0812 3266 7771	10.02
10	Yulis P	Sambel Pecel		11.02
11	Amay S			12.02
12	Ezra H			13.02
13	Rizal			14.02
14	Erfandi	Catering	081 216 898 285	15.02
15	Bernadi	Catering	085 707 127 172	16.02
16	Sumanti	Pecel	0813 6121 9391	17.02
17	Sumarni	Kue Basah	085 834 432 621	18.02
18	Iskandiah	Tape	089 915 622 144	19.02
19	Marsini	Tahu	085 833 433 433	20.02
20	Nani Herawati	Catering	0857 3460 0770	21.02
21	Mutiara O	Catering	081354 276 813	22.02
22	Iva N	Kue	0877 353 55165	23.02
23	Kasahin	Catering	085 221 425 735	24.02
24	Siti Anwar	Kue Basah	081 216 898 285	25.02
25				26.02
26				27.02
27				28.02
28				29.02
29				30.02
30				

Gambar 2. Daftar hadir seminar UMKM

Gambar di atas menunjukkan daftar peserta Workshop Pengembangan UMKM di Desa Bogo Kidul. Daftar hadir ini bertujuan untuk mengukur tingkat partisipasi para pelaku UMKM di desa, serta pihak-pihak yang ingin mengembangkan usahanya, misalnya dengan membuat label dan merek, mendaftarkan NIB, dan mendapatkan sertifikasi Halal. Ini juga menjadi bahan evaluasi bagi masyarakat. Usai pemaparan materi oleh para narasumber UMKM, sesi dilanjutkan dengan tanya jawab dan diskusi antara audiens dan narasumber mengenai strategi pengembangan produk UMKM. Pada sesi tanya jawab dan diskusi, kami mengucapkan terima kasih kepada masyarakat yang turut aktif mensosialisasikan pengembangan UMKM dengan memberikan reward.

Setelah berdiskusi mengenai kegiatan sosialisasi tersebut, para peserta merasa sangat terbantu dan mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam. Mereka mengucapkan terima kasih dan tanggapan positif untuk kegiatan serupa di masa mendatang. Sosialisasi ini menambah wawasan dan pengetahuan masyarakat desa Bogokidul serta mengubah cara berpikir mereka. Dengan memanfaatkan berbagai peluang yang ada di kawasan Bogokidul, masyarakat dapat mengembangkan ide dan inovasi baru, seperti pengolahan jagung menjadi tepung jagung, makanan ringan, dan produk lainnya yang dapat menunjang perekonomian kota. Antusiasme masyarakat pun memberikan kesan positif bagi pihak penyelenggara, terinspirasi dari antusiasme para peserta. Kerja tanya jawab yang aktif serta rasa ingin tahu yang besar memastikan sesi diskusi berjalan lancar dan komunikatif.

Penggunaan branding dan kemasan yang dihadirkan pun menarik perhatian audiens. Dengan pemilihan kemasan yang menarik, produk dapat meningkatkan daya jualnya. Seiring berkembangnya produk, UMKM dapat mendaftarkan produknya dengan NIB dan sertifikasi halal, sebagai bukti bahwa produk tersebut telah terdaftar di Kementerian Agama dan dinyatakan halal. Proyek ini mencakup tips dan trik memulai bisnis bagi pemula, termasuk cara memulai bisnis yang baik dan menguntungkan. Masyarakat menilai sosialisasi mahasiswa KKN IAIN Kediri tentang tips dan trik memulai usaha di era global dan teknologi sangat bermanfaat bagi mereka yang masih awam dalam dunia usaha. Mereka bersyukur dan antusias mendiskusikan tips dan trik yang diberikan saat sosialisasi.

4. KESIMPULAN

UMKM berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi dengan meningkatkan daya saing dan produktivitas di berbagai sektor. Selain itu, perusahaan UMKM juga menciptakan lapangan kerja, khususnya bagi generasi muda yang ingin berwirausaha. Melalui pengembangan usaha UMKM, kesejahteraan masyarakat seperti di Desa Bogokidul dapat meningkat melalui peningkatan pendapatan dan kualitas hidup. Desa Bogokidul memiliki potensi UKM yang cukup besar, dengan sekitar 24 perusahaan kreatif yang memproduksi makanan ringan bergizi dan halal, seperti sambal pecel, keripik melinjo, keripik jagung, makanan ringan, kue basah, tempe dan berbagai produk lainnya.

Dari kegiatan sosialisasi mengenai program pengembangan UMKM yang dilakukan di Desa Bogokidul, Kecamatan Pjauhan, Kabupaten Kediri pada tanggal 21 Juli 2024 di Balai Kota Desa Bogokidul Kelompok 80, dapat diambil beberapa kesimpulan. Pertama, kurangnya pemahaman masyarakat Desa Bogokidul tentang cara mengembangkan UMKM, terutama dalam hal pemasaran produk yang efektif, penggunaan merek atau logo pada kemasan, serta anggapan bahwa produk hanya akan dijual dalam jangka waktu tertentu. Desa. daerah. . Oleh karena itu, sosialisasi ini diadakan untuk memberikan informasi kepada masyarakat Desa Bogokidul tentang tips dan trik memulai usaha. Kedua, kegiatan ini bertujuan untuk memberikan semangat kepada masyarakat.

Terlaksananya kegiatan sosialisasi UMKM ini berhasil berhasil mendorong masyarakat desa Menganti untuk memanfaatkan potensi desa menjadi suatu usaha dan usaha yang menguntungkan. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan pencerahan kepada ibu-ibu rumah tangga, mendorong mereka untuk lebih produktif dan memanfaatkan waktu luang untuk melakukan aktivitas ekstra.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan tulus, kami mengucapkan terima kasih atas dukungan dan partisipasi semua pihak dalam pelaksanaan strategi pengembangan UMKM yang telah dilakukan di Desa Bogokidul. Usaha dan dedikasi yang diberikan telah membuka peluang baru dan memperkuat ekonomi masyarakat desa, membawa dampak positif yang signifikan. Strategi yang diterapkan telah membuahkan hasil yang menggembirakan, memperkuat ketahanan ekonomi lokal, dan meningkatkan kesejahteraan warga. Semoga kerjasama ini terus berlanjut dan semakin memperkuat potensi UMKM dalam mencapai kemajuan yang lebih besar untuk desa kita tercinta. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Kepala Desa Bogokidul, perangkat desa, kepala desa, sekretaris desa serta ketua RW, dan pelaku UMKM Desa Bogokidul yang telah memberikan izin dan dukungan untuk melaksanakan Kuliah Kerja Nyata di Desa Bogokidul dan melaksanakan pengabdian sosialisasi pengembangan UMKM kepada masyarakat Desa Bogokidul, sehingga penulis dapat menyelesaikan program kerja KKN dan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Al Farisi and M. I. Fasa, "Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat," *J. Din. Ekon. Syariah*, vol. 9, no. 1, pp. 73–84, 2022.
- [2] S. Enjel, "Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam: Studi Kasus Agen Kelapa Sawit di Desa Sungai Badak Kecamatan Mesuji," UIN Raden Intan Lampung, 2019. [Online]. Available: [http://repository.radenintan.ac.id/8158/1/Skripsi Full.pdf](http://repository.radenintan.ac.id/8158/1/Skripsi%20Full.pdf)
- [3] Y. Wati, "Peran Fintech Syariah dalam Meningkatkan Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Ponorogo," IAIN Ponorogo, 2024. [Online]. Available: <http://etheses.iainponorogo.ac.id/28154/>
- [4] F. Fatmah *et al.*, *UMKM & Kewirausahaan: Panduan Praktis*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024. [Online]. Available: https://books.google.com/books?hl=id&lr=&id=1VP_EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA92&dq=UMKM+tidak+hanya+berperan+strategis+dalam

- +menyediakan+lapangan+kerja+dan+menggerakkan+perekonomian+daerah,+tetapi+juga+menjadi+sumber+inspirasi+inovasi+dan+kreativitas+masa+depan.+&ots=BmJzr-1JqJ&sig=tW6T0ygnKnVLm1yDUfZnL2dUppA
- [5] R. A. Muhammad, "Pengaruh Pengetahuan Entrepreneurship dan Personal Independence terhadap Keberhasilan Usaha dalam Perspektif Bisnis Islam: Studi pada Home Industry Hidroponik Kota Bandar Lampung," UIN Raden Intan Lampung, 2024. [Online]. Available: <http://repository.radenintan.ac.id/32819/>
 - [6] D. V Ferezagia *et al.*, *Transformasi dan Inovasi untuk Mengakhiri Kemiskinan dalam Segala Bentuk*. Nas Media Pustaka, 2024. [Online]. Available: https://books.google.com/books?hl=id&lr=&id=hZ0FEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA2&dq=Pemerintah+telah+menurunkan+tarif+pajak+UKM+menjadi+0,5%25+sebagai+insentif+bagi+pengembangannya,+namun+kebijakan+ini+belum+sepenuhnya+menyelesaikan+permasalahan+yang+dihadapi+pengusaha.+Agar+terhindar+dari+permasalahan+dalam+menjalankan+perusahaan+UMKM,+kita+perlu+memahami+berbagai+contoh+permasalahan+dan+solusinya+&ots=OOpYHOqMmS&sig=nUWleUtJIEgA7idbwJZ_kKBkDCs
 - [7] N. A. Hasan, "Strategi Pemberdayaan UMKM Guna Menuntaskan Kemiskinan melalui Securities Crowdfunding Syariah Berbasis Sukuk: Studi Kasus Daerah Bantul," *J. Ilm. Ekon. dan Manaj.*, vol. 2, no. 6, pp. 372–384, 2024.
 - [8] N. M. Astinaningrum, A. R. Juniardi, and A. C. Safitri, "Motivasi dalam Pembangunan Ekonomi dalam Lingkup UMKM: Studi Kasus UMKM Tahu di Desa Madurejo, Kecamatan Pasirian, Kabupaten Lumajang," *Innov. J. Soc. Sci. Res.*, vol. 4, no. 3, pp. 7410–7421, 2024.
 - [9] A. Musyaffa, T. Yunita, and M. N. Makruf, "Pengembangan Strategi Pemasaran UMKM di Bidang Food and Beverage Menggunakan Analisis SWOT," *IJM Indones. J. Multidiscip.*, vol. 2, no. 3, pp. 251–259, 2024.
 - [10] F. Tirtoni and D. Susanto, "Pemberdayaan Masyarakat UMKM Desa Katerungan melalui Workshop Pelatihan Branding Produk dan Digital Marketing," *J. Abadimas Adi Buana*, vol. 7, no. 2, pp. 163–168, 2024.
 - [11] B. Aji, Z. H. Batubara, L. A. Putri, and K. Komisah, "Strategi ABCD (Asset Based Community Development) dalam Implementasi Teknologi Digital untuk Menyongsong Sustainability Competitive UMKM Kue Adrem di Desa Multigading Bantul," *Econ. Bus. Financ. Entrep.*, pp. 1–9, 2024.
 - [12] R. E. Putri Wiyandari, "Pengaruh Perkembangan Ekonomi Digital, Digitalisasi Marketing dan Kesenjangan Usia terhadap Pendapatan Pelaku Usaha UMKM di Kota Mojokerto Pasca COVID-19," Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, 2024. [Online]. Available: <https://repository.upnjatim.ac.id/id/eprint/27084>
 - [13] A. T. Al Romandon, "Analisis Usaha Mikro Kecil yang Belum Memiliki Sertifikasi Halal di Kecamatan Rimbo Bujang," Universitas Jambi, 2024. [Online]. Available: <https://repository.unja.ac.id/64367/>
 - [14] D. Febriani, M. Faizin, and C. S. Enjelita, "Sosialisasi Digital Marketing dalam Upaya Mengoptimalkan Nilai Jual Produk UMKM Desa Kalisat," *Jumat Ekon. J. Pengabdi. Masy.*, vol. 5, no. 1, pp. 62–70, 2024.
 - [15] G. Priastama, "Model Strategi Pemasaran UMKM Kuliner di Kota Semarang," Universitas Islam Sultan Agung Semarang, 2024. [Online]. Available: <http://repository.unissula.ac.id/id/eprint/34803>