



Optimalisasi Potensi Lokal Melalui Pendampingan UMKM di Kampung Heritage Kayutangan RW.01

Muhammad Mahmud¹, Redy Tri Santoso², Wincoko³, Abdul Hakim⁴, Endang Larasati
Suryaningrum⁵

³Sekolah Tinggi Teknik Multimedia Internasional Malang¹², Malang Indonesia

* Penulis Korespondensi : wincokojurnal@gmail.com

Received :
04-06-2024

Revised :
06-06-2024

Accepted :
11-07-2024

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di kawasan bersejarah ini melalui serangkaian program pendampingan. Kampung Heritage Kayutangan memiliki potensi besar dalam sektor pariwisata dan ekonomi kreatif, namun banyak pelaku UMKM yang belum sepenuhnya memanfaatkan potensi ini. Program pendampingan difokuskan pada peningkatan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan manajemen usaha, pemasaran digital, serta inovasi produk yang berdaya saing. Metode yang digunakan dalam pendampingan ini meliputi analisis kebutuhan, pelatihan intensif, konsultasi, dan monitoring berkala untuk memastikan keberlanjutan dan efektivitas program. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman pelaku UMKM tentang manajemen usaha dan pemasaran, serta adanya peningkatan kualitas produk yang dihasilkan. Program ini juga berhasil mendorong kolaborasi antar UMKM, yang pada akhirnya memperkuat daya saing mereka di pasar lokal dan meningkatkan pendapatan komunitas. Kesimpulannya, pendampingan ini tidak hanya berhasil mengoptimalkan potensi lokal yang ada di Kampung Heritage Kayutangan, tetapi juga memberikan dampak positif dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat. Program ini diharapkan dapat menjadi model untuk pengembangan UMKM di wilayah lain dengan karakteristik serupa.

Kata kunci: Pelatihan, Mengubah, Sampah

Abstract

The community service activity titled "Optimizing Local Potential: Mentoring SMEs in Kampung Heritage Kayutangan RW.01" aims to empower Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in this historic area through a series of mentoring programs. Kampung Heritage Kayutangan has significant potential in the tourism and creative economy sectors, yet many MSME actors have not fully utilized this potential. The mentoring program is focused on enhancing the capacity of MSMEs through business management training, digital marketing, and competitive product innovation. The methods used in this mentoring include needs analysis, intensive training, consultations, and regular monitoring to ensure the sustainability and effectiveness of the program. The results of this activity show a significant increase in MSME actors' understanding of business management and marketing, as well as an improvement in the quality of the products they produce. The program has also successfully fostered collaboration among MSMEs, which ultimately strengthens their competitiveness in the local market and increases community income. In conclusion, this mentoring program has not only succeeded in optimizing the local potential of Kampung Heritage Kayutangan but also positively impacted the economic well-being of the local community. It is hoped that this program can serve as a model for MSME development in other regions with similar characteristics.

Keywords: Optimization, Mentoring or Assistance, UMKM



I. PENDAHULUAN

Kampung Heritage Kayutangan di RW.01 merupakan salah satu kawasan bersejarah di kota Malang yang memiliki potensi besar untuk pengembangan ekonomi lokal, terutama melalui sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Seiring dengan peningkatan kunjungan wisatawan ke kawasan ini, UMKM lokal memiliki peluang besar untuk tumbuh dan berkontribusi lebih signifikan terhadap perekonomian komunitas. Namun, potensi ini belum sepenuhnya dioptimalkan karena beberapa kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di wilayah tersebut.

Salah satu masalah utama yang dihadapi adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha secara efektif. Banyak pelaku UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan yang masih menjalankan usahanya secara tradisional, tanpa pemanfaatan teknologi dan strategi pemasaran modern. Selain itu, mereka juga mengalami kesulitan dalam mengakses pasar yang lebih luas dan bersaing dengan produk-produk dari luar daerah yang memiliki daya saing lebih tinggi. Kurangnya akses terhadap pembiayaan dan pendampingan bisnis juga menjadi hambatan yang signifikan bagi perkembangan UMKM di kawasan ini.

Melihat kondisi ini, diperlukan upaya untuk mengoptimalkan potensi lokal yang ada melalui program pendampingan yang terstruktur dan berkelanjutan. Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan fokus pada “Optimalisasi Potensi Lokal: Pendampingan UMKM di Kampung Heritage Kayutangan RW.01” bertujuan untuk mengatasi masalah-masalah tersebut dengan cara memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM.

Pendampingan ini mencakup berbagai aspek penting, seperti manajemen usaha, inovasi produk, pemasaran digital, serta akses terhadap sumber daya keuangan. Dengan adanya program ini, diharapkan UMKM di Kampung Heritage Kayutangan RW.01 dapat berkembang lebih baik, meningkatkan daya saing produk lokal, serta memanfaatkan potensi heritage sebagai nilai tambah dalam pengembangan usaha. Upaya ini juga diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat serta pelestarian budaya lokal melalui pemberdayaan ekonomi yang berkelanjutan.

Kampung Heritage Kayutangan RW.01 adalah kawasan bersejarah di Kota Malang yang memiliki potensi besar untuk menarik wisatawan. Namun, meskipun memiliki potensi lokal yang kaya, banyak Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di kawasan ini belum sepenuhnya berkembang. Beberapa masalah yang dihadapi UMKM di Kampung Heritage Kayutangan RW.01 antara lain kurangnya pengetahuan tentang manajemen bisnis, minimnya akses ke pasar yang lebih luas, dan kurangnya kemampuan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran. Kondisi ini menghambat pertumbuhan ekonomi lokal dan menurunkan daya saing UMKM di pasar yang semakin kompetitif. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan untuk mengatasi masalah-masalah tersebut dengan tujuan mengoptimalkan potensi lokal melalui pendampingan yang komprehensif. Pendampingan ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas UMKM dalam mengelola bisnis, memperluas pasar, dan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan daya saing produk-produk lokal.

II. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan adalah langkah-langkah atau tahapan yang dirancang dan dilaksanakan untuk mencapai tujuan dalam suatu kegiatan, proyek, atau program. Dalam konteks pengabdian masyarakat, metode pelaksanaan mencakup serangkaian kegiatan yang diatur secara sistematis untuk memastikan bahwa intervensi atau pendampingan yang diberikan dapat memberikan hasil yang diharapkan. Ini melibatkan proses dari perencanaan, pelaksanaan, monitoring, hingga evaluasi untuk mencapai tujuan tertentu, seperti pengembangan kapasitas UMKM, peningkatan keterampilan, atau pemberdayaan masyarakat. Metode pelaksanaan dalam pengabdian masyarakat dengan judul "Optimalisasi Potensi Lokal: Pendampingan UMKM di Kampung Heritage Kayutangan RW.01" melibatkan beberapa tahap yang terstruktur untuk memastikan bahwa pendampingan yang diberikan dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap pengembangan UMKM di wilayah tersebut. Berikut adalah tahapan metode pelaksanaan yang dirancang:

1. Persiapan dan Koordinasi

Dalam tahap Persiapan dan Koordinasi, ada dua aspek penting yang dilakukan untuk memastikan program pendampingan UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan dapat berjalan dengan efektif dan sesuai kebutuhan. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing aspek, yaitu Identifikasi Potensi dan Kebutuhan UMKM dan Koordinasi dengan Pihak Terkait.

1.1 Identifikasi Potensi dan Kebutuhan UMKM



Gambar 1. Koordinasi Potensi dan Kebutuhan UMKM

Sebelum program pendampingan dimulai, langkah pertama yang dilakukan adalah mengidentifikasi potensi dan kebutuhan spesifik UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan. Ini merupakan langkah krusial untuk memahami secara mendalam kondisi UMKM yang ada, sehingga program pendampingan yang dirancang bisa tepat sasaran. Proses identifikasi ini melibatkan beberapa kegiatan berikut:

- a) **Survei Awal.**
Mengumpulkan data melalui survei yang mencakup pertanyaan mengenai jenis usaha yang dijalankan, tantangan yang dihadapi, kebutuhan dalam pengembangan usaha, serta potensi lokal yang belum dimanfaatkan. Survei ini bisa dilakukan secara tertulis atau melalui wawancara langsung dengan pemilik UMKM.
- b) **Wawancara dan Diskusi.**
Melakukan wawancara dan diskusi dengan pemilik UMKM dan tokoh masyarakat setempat untuk mendapatkan informasi lebih mendalam mengenai kondisi usaha, hambatan yang sering dihadapi, serta harapan mereka terhadap program pendampingan. Diskusi ini juga membantu dalam memahami peluang yang mungkin ada tetapi belum dioptimalkan oleh UMKM.
- c) **Analisis Hasil.**
Hasil dari survei dan wawancara tersebut kemudian dianalisis untuk mengidentifikasi kesenjangan antara kondisi saat ini dengan



potensi maksimal yang dapat dicapai oleh UMKM. Dari sini, dapat disusun prioritas kebutuhan yang akan menjadi fokus utama dalam program pendampingan.

1.2. Koordinasi dengan Pihak Terkait

Setelah potensi dan kebutuhan UMKM teridentifikasi, langkah berikutnya adalah melakukan koordinasi dengan pihak-pihak yang berkepentingan untuk memastikan program pendampingan dapat dijalankan dengan dukungan penuh.

- a) Pertemuan dengan Aparatur Desa. Mengadakan pertemuan dengan aparatur desa untuk menyelaraskan tujuan program pendampingan dengan rencana pembangunan desa. Aparatur desa juga dapat memberikan pandangan mengenai bagaimana program ini dapat terintegrasi dengan program lain yang sudah ada di desa.
- b) Koordinasi dengan Pengurus RW. Bertemu dengan pengurus RW.01 untuk membahas teknis pelaksanaan program, termasuk waktu, tempat, dan sasaran peserta. Pengurus RW memiliki peran penting dalam mobilisasi peserta dan memastikan bahwa informasi mengenai program ini sampai ke seluruh UMKM di wilayah tersebut.
- c) Melibatkan Komunitas Lokal. Mengajak komunitas lokal atau kelompok masyarakat yang ada di Kampung Heritage Kayutangan untuk berpartisipasi dan mendukung kegiatan ini. Keterlibatan komunitas penting untuk menciptakan rasa memiliki dan mendorong partisipasi aktif selama pelaksanaan program.

1.3. Pengembangan Materi Pendampingan

1.3.1 Penyusunan Modul Pelatihan

Pada tahap ini, fokus utama adalah menyusun materi pelatihan yang dirancang secara spesifik untuk memenuhi kebutuhan UMKM di Kampung Heritage Kayutangan RW.01. Materi pelatihan mencakup beberapa

aspek penting yang diperlukan oleh pelaku UMKM agar dapat berkembang dan bersaing di pasar. Materi disusun berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan yang diperoleh melalui survei awal dan diskusi dengan pelaku UMKM. Dengan demikian, modul pelatihan yang dibuat benar-benar relevan dan aplikatif, sesuai dengan kondisi dan tantangan nyata yang dihadapi oleh UMKM setempat. Aspek-aspek tersebut meliputi:

- a) Manajemen Usaha. Materi ini berfokus pada pengelolaan bisnis sehari-hari, termasuk perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pengambilan keputusan dalam usaha kecil dan menengah. Ini mencakup strategi pengelolaan sumber daya manusia, operasional, serta manajemen waktu dan proyek.
- b) Pemasaran Digital. Mengingat pentingnya teknologi dalam era digital, materi ini mengajarkan peserta bagaimana memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk atau jasa mereka. Ini termasuk penggunaan media sosial, e-commerce, SEO (Search Engine Optimization), dan strategi digital marketing lainnya untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
- c) Branding Produk Lokal. Materi ini dirancang untuk membantu UMKM menciptakan dan memperkuat identitas merek mereka. Ini mencakup cara mengembangkan logo, desain kemasan, citra produk, dan strategi komunikasi yang sesuai dengan target pasar. Branding yang kuat dapat meningkatkan daya tarik produk lokal dan membedakan mereka dari pesaing.
- d) Pengelolaan Keuangan UMKM. Dalam aspek ini, peserta belajar tentang cara mengelola keuangan usaha dengan baik, termasuk pencatatan keuangan, perencanaan anggaran, pengelolaan kas, serta pemahaman tentang pentingnya laporan keuangan untuk mengambil keputusan bisnis yang tepat.



1.3.2 Penyiapan Fasilitator

Fasilitator memainkan peran kunci dalam keberhasilan pelatihan dan pendampingan UMKM. Oleh karena itu, memilih dan melatih fasilitator yang kompeten adalah langkah penting. Fasilitator yang terlatih kemudian akan memimpin sesi pelatihan, memberikan pendampingan langsung kepada peserta, dan memastikan bahwa materi yang disampaikan dapat diimplementasikan dengan baik dalam usaha peserta. Pendekatan ini memastikan bahwa pelatihan tidak hanya bersifat teoretis tetapi juga praktis dan aplikatif, sesuai dengan kebutuhan UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan. Tahap ini melibatkan beberapa kegiatan, yaitu:

- a) Pemilihan Fasilitator. Proses pemilihan fasilitator dilakukan dengan memperhatikan kualifikasi, pengalaman, dan keahlian di bidang pengembangan UMKM, pemasaran, kewirausahaan, serta pengelolaan bisnis. Fasilitator yang dipilih harus memiliki kemampuan untuk menyampaikan materi dengan jelas dan memotivasi peserta untuk menerapkan apa yang mereka pelajari.
- b) Pelatihan Fasilitator. Setelah dipilih, fasilitator menjalani pelatihan untuk memastikan bahwa mereka memahami materi yang akan disampaikan dan metode pelatihan yang efektif. Pelatihan ini juga mencakup teknik-teknik pengajaran dan pendampingan, serta cara untuk berinteraksi dengan peserta agar proses pembelajaran lebih interaktif dan partisipatif.

1.4. Pelaksanaan Program Pendampingan

1.4.1 Sosialisasi Program

- a) Tim pelaksana memulai dengan mengadakan pertemuan awal di balai RW atau gedung desa yang dihadiri oleh seluruh pelaku UMKM di RW.01

Kampung Heritage Kayutangan. Dalam pertemuan ini, tim memperkenalkan tujuan dan manfaat dari program pendampingan. Peserta mendapatkan penjelasan rinci mengenai berbagai aktivitas yang akan dilaksanakan, termasuk pelatihan, workshop, dan pendampingan langsung.

- b) Selain pertemuan tatap muka, sosialisasi juga dilakukan melalui selebaran, poster, dan grup WhatsApp yang telah dibentuk sebelumnya. Ini memungkinkan informasi tentang program menjangkau semua pelaku UMKM, termasuk mereka yang tidak dapat menghadiri pertemuan langsung.
- c) Pada akhir sosialisasi, peserta yang tertarik diundang untuk mendaftar dan memberikan informasi tentang bisnis mereka, sehingga program dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik mereka.

1.4.2 Pelatihan dan Workshop

- a) Pelatihan dan workshop dilaksanakan di gedung desa atau lokasi yang telah disepakati. Kegiatan ini dijalankan selama beberapa hari atau minggu, tergantung pada jadwal yang disusun bersama para peserta.
- b) Setiap sesi pelatihan dimulai dengan presentasi materi oleh fasilitator, diikuti dengan diskusi interaktif. Misalnya, pada sesi strategi pemasaran, peserta diajak untuk menganalisis pasar mereka dan mempelajari cara mengembangkan strategi yang efektif. Pada sesi pemasaran digital, peserta diberi panduan praktis tentang cara menggunakan media sosial dan platform online untuk mempromosikan produk mereka.
- c) Workshop dilengkapi dengan studi kasus dan simulasi di mana peserta dapat langsung mempraktikkan pengetahuan yang baru dipelajari. Misalnya, mereka diminta membuat rencana pemasaran digital untuk produk mereka sendiri atau



melakukan simulasi manajemen keuangan dengan menggunakan data bisnis mereka.

1.4.3 Pendampingan Langsung

- a) Setelah pelatihan, fasilitator mengunjungi masing-masing UMKM di lapangan. Dalam kunjungan ini, fasilitator bekerja sama dengan pemilik UMKM untuk menerapkan strategi dan pengetahuan yang telah dipelajari selama pelatihan.
- b) Fasilitator membantu dalam mengevaluasi strategi bisnis yang ada, memberikan saran untuk perbaikan branding, seperti desain kemasan atau logo, dan membantu UMKM mengatur kembali manajemen keuangan mereka. Jika diperlukan, fasilitator juga memberikan bimbingan tentang penggunaan teknologi pemasaran digital, seperti pembuatan akun media sosial bisnis atau pengaturan toko online.
- c) Pendampingan dilakukan secara intensif dan berkelanjutan selama beberapa minggu, dengan tujuan memastikan bahwa UMKM benar-benar dapat mengadopsi perubahan yang diperlukan untuk meningkatkan daya saing mereka.

1.4.4 Pengembangan Jejaring Bisnis

- a) Fasilitator mengatur pertemuan atau networking event di mana pelaku UMKM dapat bertemu dengan pemasok, distributor, dan konsumen potensial. Kegiatan ini diadakan di balai desa atau tempat lain yang representatif, memungkinkan peserta untuk bertukar informasi dan menjalin kerjasama bisnis.
- b) Selain itu, fasilitator membantu UMKM dalam mengidentifikasi peluang kolaborasi antar UMKM. Misalnya, UMKM yang bergerak di bidang kerajinan tangan bisa bekerjasama dengan UMKM lain yang memiliki keahlian di bidang pemasaran untuk

bersama-sama memasarkan produk mereka.

- c) Tim pendamping juga memberikan panduan tentang cara mengikuti pameran atau bazar lokal dan regional, serta memfasilitasi partisipasi mereka dalam acara-acara ini untuk memperluas jaringan dan meningkatkan eksposur produk mereka.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Usaha

1. Peningkatan Pengetahuan Peserta

Selama kegiatan pendampingan di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan, UMKM setempat mengalami peningkatan signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan usaha mereka. Peningkatan ini dicapai melalui serangkaian pelatihan intensif yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan pelaku usaha lokal.

Pelatihan ini mencakup berbagai aspek penting dalam pengelolaan usaha, seperti manajemen bisnis, pemasaran digital, pengelolaan keuangan, dan inovasi produk. Dalam bidang manajemen bisnis, para pelaku usaha diajarkan tentang pengelolaan operasional harian, strategi pengembangan usaha, dan bagaimana mengoptimalkan sumber daya yang tersedia. Ini membantu mereka untuk lebih efektif dalam menjalankan bisnis mereka dan membuat keputusan yang lebih tepat.

Pemasaran digital menjadi fokus utama, mengingat pentingnya teknologi dalam memperluas jangkauan pasar. Pelatihan ini mencakup pembuatan konten yang menarik untuk media sosial, teknik pemasaran melalui platform online, serta cara memanfaatkan e-commerce untuk meningkatkan penjualan. Pelaku usaha yang sebelumnya kurang familiar dengan teknologi digital kini dapat mempromosikan produk mereka dengan lebih efisien dan menjangkau konsumen yang lebih luas.

Dalam pengelolaan keuangan, para pelaku usaha memperoleh pengetahuan tentang pencatatan keuangan yang benar, pengelolaan



arus kas, serta perencanaan anggaran. Hal ini memungkinkan mereka untuk lebih transparan dan disiplin dalam mengelola keuangan usaha, yang pada gilirannya meningkatkan kesehatan finansial bisnis mereka.

Terakhir, pelatihan dalam inovasi produk mendorong pelaku usaha untuk terus berkreasi dan berinovasi, baik dalam hal produk maupun layanan. Mereka diajarkan bagaimana mengidentifikasi kebutuhan pasar, mengembangkan produk yang sesuai dengan tren terkini, serta meningkatkan kualitas produk untuk memenuhi ekspektasi konsumen.

Dengan keterlibatan praktisi dan ahli di bidang UMKM sebagai narasumber, pelatihan-pelatihan ini tidak hanya memberikan teori, tetapi juga contoh-contoh praktis yang relevan dengan kondisi lokal. Pengetahuan dan keterampilan baru yang diperoleh memungkinkan para pelaku usaha untuk meningkatkan daya saing bisnis mereka dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal di Kampung Heritage Kayutangan.

2. Peningkatan Kualitas Produk

Pendampingan ini juga berfokus pada peningkatan kualitas produk UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan. Para pelaku usaha diberikan bimbingan teknis yang mendetail tentang berbagai aspek peningkatan kualitas produk. Misalnya, mereka diajarkan untuk memilih dan menggunakan bahan baku yang lebih baik dan berkelanjutan, yang tidak hanya meningkatkan kualitas akhir produk, tetapi juga mendukung praktik bisnis yang lebih ramah lingkungan. Selain itu, pendampingan ini mencakup pelatihan tentang teknik pengemasan yang lebih menarik dan fungsional, sehingga produk UMKM dapat tampil lebih profesional dan menarik di mata konsumen.

Pelaku usaha juga diajari cara-cara untuk meningkatkan proses produksi, seperti memperkenalkan teknologi sederhana yang

dapat meningkatkan efisiensi dan konsistensi produk. Beberapa UMKM, misalnya, mulai menggunakan alat yang lebih modern untuk pengolahan bahan atau teknik kontrol kualitas yang lebih ketat untuk memastikan setiap produk memenuhi standar tertentu sebelum dipasarkan.

Hasil dari upaya ini terlihat nyata, dengan produk-produk UMKM di RW.01 sekarang memiliki nilai tambah dan daya saing yang lebih tinggi di pasar. Produk yang sebelumnya dipandang biasa saja kini memiliki keunikan dan kualitas yang membuatnya lebih kompetitif, baik di pasar lokal maupun di platform digital yang lebih luas. Peningkatan kualitas ini tidak hanya membantu meningkatkan penjualan, tetapi juga memperkuat citra UMKM sebagai produsen barang-barang berkualitas di mata konsumen.

3. Penggunaan Teknologi Digital

Salah satu capaian penting dari pendampingan ini adalah peningkatan kemampuan UMKM dalam menggunakan teknologi digital untuk memasarkan produk mereka. Sebelum pendampingan, banyak pelaku UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan belum memanfaatkan potensi digital secara maksimal, dengan sebagian besar pemasaran masih dilakukan secara konvensional.

Selama proses pendampingan, pelaku UMKM diberikan pelatihan intensif mengenai cara menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business sebagai alat promosi yang efektif. Mereka belajar membuat konten menarik, merancang strategi pemasaran digital, serta mengelola interaksi dengan pelanggan secara online. Akibatnya, beberapa UMKM berhasil membuat dan mengelola akun media sosial yang aktif, yang kemudian digunakan untuk mempromosikan produk mereka secara lebih luas.

Selain itu, pelaku UMKM juga diajarkan tentang penggunaan platform e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak untuk menjangkau pasar yang lebih luas di luar



komunitas lokal. Mereka mempelajari cara mendaftarkan produk, mengatur transaksi, dan mengelola pengiriman barang secara efisien melalui platform-platform tersebut.

Penerapan teknologi digital ini memberikan akses yang lebih besar kepada konsumen, memungkinkan UMKM untuk memperluas pangsa pasar mereka secara signifikan. Beberapa pelaku usaha melaporkan peningkatan penjualan yang cukup signifikan setelah memanfaatkan teknologi digital, dengan beberapa di antaranya mengalami kenaikan penjualan hingga 40% dalam beberapa bulan setelah pendampingan. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan teknologi digital telah menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing dan pertumbuhan UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan.

4. Penguatan Jejaring dan Kerjasama

Pendampingan yang dilakukan berhasil membangun jejaring dan kerjasama yang lebih kuat di antara pelaku UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan. Salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan mengadakan pameran produk lokal yang melibatkan seluruh UMKM di wilayah tersebut. Pameran ini tidak hanya menjadi ajang untuk memamerkan produk, tetapi juga menjadi wadah bagi para pelaku usaha untuk bertukar pengalaman, berbagi tantangan, dan mendiskusikan solusi bersama.

Selain pameran, sesi diskusi kelompok rutin diadakan untuk membahas berbagai aspek pengembangan bisnis, mulai dari manajemen produksi hingga strategi pemasaran. Dalam sesi ini, pelaku UMKM saling memberikan masukan dan dukungan, yang membantu memperkuat hubungan di antara mereka. Diskusi ini juga mendorong terciptanya sinergi yang lebih baik, di mana beberapa UMKM memutuskan untuk berkolaborasi dalam proyek bersama, seperti pengadaan bahan baku atau pemasaran produk secara kolektif.

Hasilnya, komunitas bisnis di Kampung Heritage Kayutangan menjadi lebih solid dan

kohesif, dengan meningkatnya rasa saling percaya dan dukungan di antara pelaku usaha. Jejaring yang kuat ini tidak hanya memberikan manfaat ekonomi melalui peningkatan peluang bisnis, tetapi juga memperkuat posisi UMKM lokal di pasar yang lebih luas. Kolaborasi yang terjalin memberikan keuntungan bagi semua pihak, memperkuat daya saing mereka, dan membuka peluang baru untuk pengembangan usaha di masa depan.

5. Peningkatan Pendapatan

Dampak nyata dari pendampingan ini adalah peningkatan pendapatan UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan. Setelah melaksanakan serangkaian pelatihan dan bimbingan, pelaku usaha melaporkan adanya peningkatan penjualan produk mereka hingga 30% dibandingkan dengan periode sebelum pendampingan. Peningkatan ini dapat diatributkan pada beberapa faktor utama:

- a) **Perbaikan Manajemen Bisnis:** Dengan adanya pelatihan manajemen bisnis yang efektif, UMKM di RW.01 berhasil mengoptimalkan operasional mereka. Penerapan teknik manajerial yang lebih baik, seperti perencanaan keuangan yang lebih akurat dan pengelolaan inventaris yang efisien, membantu pelaku usaha mengurangi biaya dan meningkatkan profitabilitas.
- b) **Peningkatan Kualitas Produk:** Upaya untuk meningkatkan kualitas produk melalui bimbingan teknis telah membuahkan hasil. Produk yang lebih berkualitas tidak hanya memenuhi standar pasar yang lebih tinggi tetapi juga menarik minat lebih banyak konsumen, yang berujung pada peningkatan penjualan.
- c) **Strategi Pemasaran yang Lebih Efektif:** Implementasi strategi pemasaran yang lebih efektif, termasuk penggunaan media sosial dan platform e-commerce, telah membuka peluang pasar baru bagi UMKM. Promosi yang lebih terarah dan akses yang lebih luas ke pasar online memungkinkan pelaku usaha



menjangkau konsumen yang sebelumnya tidak terjangkau.

Peningkatan pendapatan ini menunjukkan bahwa pendampingan yang dilakukan berhasil memberikan dampak ekonomi yang positif bagi komunitas setempat, meningkatkan kesejahteraan pelaku UMKM, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

IV. KESIMPULAN

Pendampingan UMKM di RW.01 Kampung Heritage Kayutangan telah memberikan dampak positif yang signifikan dalam meningkatkan kapasitas dan kompetensi pengelola UMKM. Peningkatan keterampilan manajerial, pengembangan strategi pemasaran yang efektif, dan perbaikan kualitas produk menjadi hasil utama dari kegiatan ini. Meskipun ada tantangan terkait akses teknologi dan modal, keterlibatan komunitas yang kuat dan dukungan lokal berkontribusi pada keberhasilan program. Untuk meningkatkan dampak jangka panjang, disarankan agar pendampingan berlanjut dengan dukungan berkelanjutan, termasuk pelatihan tambahan, akses ke teknologi, dan bantuan modal. Dengan upaya ini, diharapkan UMKM di RW.01 dapat terus berkembang dan berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

V. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada kepada Sekolah Tinggi Teknik Malang yang telah memberikan dana penulisan. Ucapan terima kasih dapat juga disampaikan kepada pihak-pihak yang membantu pelaksanaan pengabdian masyarakat terutama di warga RW.01 Kampung Heritage Kayutangan.

VI. DAFTAR PUSTAKA

Alam s. 2006. Ekonomi. Jakarta: esis.

Dedeh maryani, ruth roselin. 2019. Pemberdayaan masyarakat. Yogyakarta: deepublish.

Edi suharto. 2005. Membangun masyarakat memberdayakan rakyat. Bandung: refika aditama.

Gunawan sumodiningrat. 1998. Membangun perekonomian rakyat. Yogyakarta: pustaka pelajar

Icukrangga bawono dan erwin setyadi. 2019. Optimalisasi potensi desa di indonesia. Jakarta: PT Grasindo

Ike kusdyah rachmawati. 2008. Manajemen sumber daya manusia. Yogyakarta: andi.

M. Jafar hafsah. 1999. Kemitraan usaha (konsepsi dan strategi). Jakarta: pustaka sinar harapan.

Mustangin, dkk. 2017. Pemberdayaan masyarakat berbasis potensi lokal melalui program desa wisata di desa bumiaji, jurnal pemikiran dan penelitian sosiologi, vol. 2 no. 1.

Supartini. 2012. Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan potensi desa wisata ketingan kabupaten sleman di yogyakarta. Jurnal nasional pariwisata, vol. 4 no. 1

Toha miftah. 2009. Pembinaan organisasi: proses diagnose dan intervensi. Jakarta: raja grafindo persada