



Klasifikasi Data UMKM Di Desa Wilayat Untuk Mengetahui Dan Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat

Classification Of MSME Data In Wilayat Village To Identify And Efforts To Improve The Community Economy

Diah Tri Novitaningrum¹, Abdul Hafidz Rosydi Fuady², Dwi Yuliana Pertiwi³, Rahayu Mardikaningsih⁴, Didit Darmawan⁵, Siti Nur Halizah⁶, Eli Retnowati⁷, Rommy Hardyansah⁸

¹⁻⁸ Universitas Sunan Giri, Surabaya

Korespondensi penulis: abdulhafidzrosydidfuady@gmail.com

Article History:

Received: 30 Agustus 2023

Revised: 30 September 2023

Accepted: 30 Oktober 2023

Keywords: data classification, MSMEs, wilayat village

Abstract: The results of data classification and field surveys by Unsuri students in Wilayat Village, Sukodono District. Has potential MSMEs in the form of businesses that produce a product of goods or services. However, in marketing activities, business actors are still doing conventionally and the use of branding strategies is also not optimal. So that the scope of marketing is still limited, making the business being run unable to develop properly. KKN activities as a form of community service in Wilayat Village aim to provide social contributions from the campus to the community as well as for the community to get help with thoughts and energy to carry out village development and solve community problems in the village. The method used is the MSME data classification method and partner participation by providing direction on the benefits of social media. Participating in contributing to the classification of MSME data in Wilayat Village and helping business actors in increasing the existence of cilok kuah seblak bu tin as one of the MSMEs engaged in the food sector.

Abstrak

The KKN team of Sunan Giri University Surabaya conducted a field survey and data classification in Wilayat Village, Sukodono District, and found promising potential for MSMEs, especially in the goods or services sector. However, businesses in Wilayat village still use conventional marketing methods and have not maximized their branding strategy. This makes their marketing scope limited, so business growth is hampered. In order to make a positive contribution to the community, the KKN team of Sunan Giri University Surabaya used the Asset Based Communities Development (ABCD) method for community development. The KKN team also involved partners and provided guidance on the benefits of social media. The main focus was on data classification of MSMEs in Wilayat Village, with an effort to help businesses, such as Cilok Kuah Seblak Bu Tin, to improve their existence. The ultimate goal is to provide thought and energy support so that the community can develop Wilayat village and overcome the problems faced.

Kata Kunci: klasifikasi data, UMKM, desa wilayat

PENDAHULUAN

Dalam era perkembangan teknologi di Indonesia, terjadi perubahan signifikan dalam budaya dan pola perilaku masyarakat, yang dipicu oleh peran penting media elektronik dan media sosial. Keberadaan teknologi ini bukan hanya sebagai alat komunikasi, namun juga sebagai platform utama untuk aktivitas bisnis dan pemasaran. Fenomena ini menciptakan peluang bisnis yang sangat menjanjikan, terutama bagi masyarakat Indonesia yang menjalankan bisnis secara online (Putra & Darmawan, 2022).

* Abdul Hafidz Rosydi Fuady, abdulhafidzrosydidfuady@gmail.com

Pertumbuhan ekonomi masyarakat Indonesia yang mengandalkan bisnis online dapat diperoleh melalui pemanfaatan media sosial dan media elektronik (Mardikaningsih *et al.*, 2015; Darmawan *et al.*, 2023a). Bisnis kecil dan menengah (UMKM) menjadi salah satu sektor yang dapat merasakan manfaat besar dari perubahan ini (Khasanah *et al.*, 2010; Darmawan, 2019a). Pemanfaatan media sosial secara maksimal dapat menjadi sarana efektif untuk menarik pelanggan baru bagi UMKM. Dengan memanfaatkan platform ini, pelaku UMKM dapat melakukan promosi produk, berinteraksi langsung dengan pelanggan, dan meningkatkan penjualan. Untuk itu, pelaku UMKM harus memahami cara-cara efektif dalam memanfaatkan media sosial untuk kepentingan bisnis mereka (Darmawan *et al.*, 2023b). Dengan menggali potensi pemasaran melalui platform ini, UMKM dapat mencapai pangsa pasar yang lebih luas dan meraih kesuksesan yang lebih besar (Infante & Mardikaningsih, 2022). Oleh karena itu, peran dan fungsi strategis UMKM sebagai pelaku usaha komplementer dapat diperkuat dengan memanfaatkan media sosial sebagai alat utama untuk mempromosikan produk, berkomunikasi dengan pelanggan, dan berpartisipasi dalam pengembangan perekonomian negara (Christiana *et al.*, 2014; Halizah & Darmawan, 2022; Hariani, 2022; Putra *et al.*, 2022).

Permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM dapat dikaitkan dengan dua aspek utama, yaitu permodalan dan ketersediaan sarana serta prasarana penunjang. Salah satu kendala yang signifikan adalah terkait dengan keterbatasan permodalan yang dihadapi oleh banyak UMKM. Banyak pengusaha mikro dan kecil memiliki kesulitan untuk memperoleh modal yang memadai untuk memulai atau mengembangkan usahanya. Faktor ini sering kali terkait dengan lemahnya daya beli masyarakat, di mana sebagian besar konsumen memiliki keterbatasan dalam membeli produk atau jasa yang ditawarkan oleh UMKM (Darmawan & Hariani, 2020).

Selain itu, keterbatasan informasi dan pengetahuan tentang berwirausaha juga menjadi kendala serius bagi UMKM. Sebagian besar pelaku UMKM memiliki keterampilan dan bakat dalam bidang tertentu, tetapi kurangnya pemahaman tentang aspek bisnis, pemasaran, dan manajemen dapat menghambat pertumbuhan mereka. Informasi yang kurang tersedia dan sulit diakses dapat membuat para pengusaha mikro dan kecil kesulitan dalam mengembangkan strategi yang efektif untuk mengelola dan memasarkan produk dan jasa mereka (Darmawan *et al.*, 2021; Mardikaningsih & Arifin, 2021). Dalam hal ketersediaan sarana dan prasarana penunjang, UMKM juga dapat menghadapi kendala yang signifikan. Fasilitas infrastruktur yang kurang mendukung, seperti akses terbatas terhadap teknologi, transportasi, dan akses pasar, dapat membatasi kemampuan UMKM untuk mencapai potensi penuh mereka.

Beberapa tantangan dan kendala yang dihadapi, baik dalam aspek manajemen internal maupun eksternal, serta pelaksanaan kegiatan usaha UMKM dapat diuraikan sebagai berikut:

(1) Terbatasnya sumber daya modal yang dimiliki oleh para pelaku UMKM; (2) Rendahnya tingkat pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM terkait pengembangan dan pemeliharaan usaha dalam ranah bisnis; (3) Keterbatasan sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM untuk mendukung pengembangan dan peningkatan usahanya; (4) Adanya hambatan eksternal seperti ketersediaan tenaga listrik yang dianggap menghambat operasional UMKM; (5) Kurangnya pemahaman pelaku UMKM tentang strategi, sistem, dan proses pemasaran untuk produk hasil produksinya; (6) Minimnya pemahaman terhadap birokrasi bisnis dan kesulitan dalam menembus pasar yang lebih luas selain pasar lokal yang telah dijajaki, serta kurangnya informasi mengenai pengembangan usaha UMKM; (7) Terbatasnya kemampuan dalam penerapan teknologi untuk mendukung peningkatan usaha dan kurangnya penerapan standar produk UMKM; (8) Terbatasnya akses pelaku UMKM terhadap informasi yang dapat diakses oleh masyarakat umum, serta kebijakan yang terlihat bias bagi UMKM, sehingga membatasi peluang bagi pelaku UMKM (Ariani & Utomo, 2017).

Tim KKN dari Universitas Sunan Siri Surabaya menghadapi sejumlah tantangan dan hambatan dalam melakukan pendataan UMKM di Desa Wilayut, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo. Meskipun Pemerintah Desa Wilayut telah mencatat 27 UMKM, tim KKN menemui beberapa kendala yang perlu diatasi. Salah satu UMKM yang menarik perhatian tim adalah Warung Cilok Bu Tin yang menyajikan Cilok Kuah Seblak, Bumbu Kacang, dan berbagai minuman seperti es Tebu, Es Campur, dan Es Cao. Warung ini memiliki daya tarik khusus bagi kalangan anak muda, tetapi disayangkan bahwa usaha ini belum termasuk dalam data UMKM Desa Wilayut yang telah tercatat. Kendala utama terletak pada kurangnya kelengkapan data yang terdiri dari semua UMKM yang ada di Desa Wilayut. Oleh karena itu, tim KKN perlu mengatasi hambatan ini dengan melakukan pendekatan yang lebih intensif terhadap UMKM di wilayah Wilayut. Melalui upaya ini, data UMKM Desa Wilayut dapat diperbarui dan mencerminkan kondisi aktual, sehingga potensi usaha yang menarik seperti Warung Cilok Bu Tin juga dapat mendapatkan dukungan dan pengakuan yang sesuai. Hal ini tidak hanya memberikan manfaat bagi UMKM yang terlibat, tetapi juga mendukung pengembangan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat di tingkat Desa Wilayut.

Latar belakang pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Wilayut bertujuan untuk memberikan sumbangsih sosial dari kampus untuk masyarakat sekaligus agar masyarakat memperoleh bantuan pikiran dan tenaga untuk melaksanakan pengembangan desa dan menyelesaikan permasalahan masyarakat yang ada desa. Sehingga kelompok KKN tertarik untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat di Desa Wilayut, Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo.

METODE

Model pendekatan *Asset Based Community Development* (ABCD) merupakan suatu metode yang mendorong pengembangan masyarakat dengan fokus pada identifikasi dan pemanfaatan aset yang dimiliki oleh masyarakat sebagai landasan untuk kegiatan pemberdayaan. ABCD menekankan pada kekuatan dan sumber daya yang sudah ada di dalam komunitas sebagai fondasi untuk mencapai perkembangan dan pemajuan. Pendekatan ini mengandalkan 7 tahap kegiatan serial, dimulai dari pengenalan komunitas dan pemetaan aset hingga pengembangan inisiatif berbasis aset untuk memperkuat daya tahan masyarakat. Adapun berikut tabel mengenai metode ABCD:.

Tabel 1. Metode

NO	TAHAP METODE ABCD	DESKRIPSI
1	Discovery (Potensi yang Ditemukan di Lokasi Berdasarkan Pemetaan SWOT)	1. Lokasi Desa Wilayut sangat berpotensi dan menjaga kelestarian desa. 2. Terdapat UMKM yang ada di desa wilayut kecamatan Sukodono.
2	Dream (Impian/Tujuan jangka panjang yang diinginkan)	1. Melakukan klasifikasi data UMKM dan mengetahui reka jejak dan potensinya. 2. Dapat memberikan ilmu tentang teori tekni pengembangan usaha secara digital.
3	Design (Strategi yang dilakukan untuk Mencapai Tujuan Jangka Panjang)	1. Melaksanakan kegiatan door to door ke UMKM se tempat. 2. Membantu Pemasaran melalui media sosial.
4	Define (Fokus Kegiatan Jangka Pendek Terkait Program Kerja)	Fokus untuk jagan pendek yakni kita melakukan pemilahan dimana UMKM yang perlu penanganan khusus.
5	Do/Destiny (Rencana Pelaksanaan Program Kerja terkait kapan, dimana, dan siapa yang terlibat)	Pelaksanaan program kerja yakni klasifikasi data UMKM yang ada di desa wilayut pelaksanaan pada tanggal 2 Agustus 2023.

HASIL

Hasil dari klasifikasi data UMKM di Desa Wilayut memiliki potensi UMKM kuantitas yang banyak. Klasifikasi data UMKM berada di desa wilayut, memiliki jumlah 27 UMKM sesuai input data Pemerintah Desa Wilayut. Metode ABCD memberikan penjelasan mengenai peluang dan potensi UMKM berada di Desa Wilayut. Selaras dengan hal tersebut, pentingnya pelaku usaha UMKM memiliki legalitas usaha juga untuk menarik konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualannya karena kegiatan usaha yang dijalankan tersebut legal dan dapat menambah kepercayaan konsumen (Salsabila *et al.*, 2022; Darmawan, 2019b). Kegiatan klasifikasi data UMKM ini bertujuan untuk kami sebagai mahasiswa untuk melaksanakan PkM dengan memberikan keilmuan kami selama berada di kampus dalam meningkatkan potensi UMKM di desa Wilayut Kecamatan Sukodono.



Gambar 1. Klasifikasi Data di Warung Nasi Campur Bu Sriyatun

Kegiatan diatas melaksanakan klasifikasi data warung Nasi Campur Bu Sriyatun, proses klasifikasi data tim KKN Universitas Sunan Giri Surabaya melaksanakan seperti wawancara dengan menanyakan hal-hal yang penting seperti latar belakang usaha, modal awal, harga penjualan, pendapatan serta proses pemasaran usahanya. Permasalahan di warung Bu Sriyatun adalah segi pemasaran karena memang tidak memahami tentang pemasaran yang sesuai, Bu Sriyatun mengandalkan sistem nunggu pelanggan yang hadir di tempatnya. Disini tim KKN Universitas Sunan Giri Surabaya menyarankan bahwa sekarang perkembangan pemasaran semakin berkembang pesat, untuk itu bisa memanfaatkan media sosial agar tingkat penjualan bisa bertambah.



Gambar 2. Klasifikasi data Batu Nisan dan Paving Klagen

Kegiatan klasifikasi data di batu nisan dan paving Klagen, pemiliknya adalah bapak imam sudah sekitar 70 Tahun mengembangkan usahanya. Usaha Paving ini dulunya berbentuk seperti pabrik yang memproduksi banyak paving namun semua memiliki masa kejayaan yang berbeda. Usaha paving ini tidak diteruskan oleh penerusnya oleh karena itu usaha ini menjadi usaha biasa. Dulu pemasaran paving ini sampai luar kota dan juga luar pulau, namung sekarang pebuatannya nunggu ketika ada langganan yang memesan paving. Kegiatan ini tim KKN Universitas Sunan Giri Surabaya lakukan dengan cara sistem wawancara.

DISKUSI

Pengelompokan data UMKM di wilayah pedesaan menjadi langkah krusial dalam usaha untuk memahami dan memberikan dukungan efektif terhadap sektor UMKM. Analisis klasifikasi data UMKM di Desa Wilayat melibatkan berbagai aspek, seperti karakteristik jenis usaha, skala atau ukuran usaha, dampak ekonomi yang dihasilkan, dan potensi pertumbuhan

yang dimiliki oleh masing-masing usaha. Di bawah ini tim KKN Universitas Sunan Giri Surabaya akan membahas beberapa poin penting dari diskusi tersebut:

1. Pembahasan bisa dimulai dengan pembahasan mengenai jenis-jenis UMKM yang ada di desa. Ini dapat terdiri dari sektor-sektor seperti pertanian, industri kecil, perdagangan, jasa, dan lain-lain. Mengidentifikasi jenis-jenis usaha tersebut akan membantu perencanaan dan pengembangan sektor UMKM di desa.
2. Diskusi juga dapat fokus pada dampak ekonomi yang dihasilkan oleh UMKM di desa. Dampak-dampak ini dapat terdiri dari kontribusi terhadap pendapatan, penciptaan lapangan kerja, pertumbuhan ekonomi lokal, dan banyak lagi.
3. Identifikasi UMKM yang memiliki potensi pertumbuhan dan mungkin memerlukan dukungan atau pelatihan tambahan untuk meningkatkan kapasitas mereka. Pembahasan dapat terdiri dari strategi untuk meningkatkan potensi pertumbuhan UMKM tersebut.
4. Tantangan hambatan yang dihadapi UMKM di pedesaan, seperti akses terhadap permodalan, pasar, teknologi serta peraturan dan perizinan. Hal ini akan membantu merancang solusi yang sesuai.
5. Bagaimana data UMKM dikumpulkan, dikelola, dan dianalisis juga merupakan topik terkait. Pemanfaatan teknologi dan sistem informasi dapat membantu meningkatkan pengelolaan data dan pemahaman UMKM di desa. Kerjasama pemangku kepentingan. Dalam diskusi ini, penting untuk mempertimbangkan peran berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemerintah daerah, lembaga keuangan, LSM, dan masyarakat desa. Kerja sama mereka bisa menjadi kunci untuk mengembangkan sektor UMKM yang lebih kuat di desa.
6. Pengukuran kinerja program yang dilaksanakan juga dibahas. Kinerja suatu UMKM dapat diukur dengan berbagai metrik, seperti pertumbuhan penjualan, pertumbuhan lapangan kerja, atau perubahan pendapatan.
7. Kontrol dan evaluasi terdiri dari rencana pemantauan dan evaluasi berkala terhadap program yang dilaksanakan. Hal ini akan membantu memastikan bahwa upaya tersebut akan membuahkan hasil yang diinginkan.
8. Pemberdayaan UMKM di Desa Wilayut, baik melalui pelatihan, akses terhadap sumber daya, atau peningkatan kapasitas.

KESIMPULAN

Kesimpulannya, pengklasifikasian data UMKM di Desa Wilayut Kecamatan Sukodono akan bergantung pada data yang dikumpulkan dan metode pengklasifikasiannya. Namun secara

umum, kesimpulan dari pengklasifikasian data UMKM di desa atau daerah dapat terdiri dari beberapa poin penting:

1. Kategorisasi data dapat memberikan wawasan mengenai berbagai jenis UMKM yang ada di suatu desa atau wilayah. Hal ini dapat terdiri dari sektor-sektor utama seperti pertanian, perdagangan, jasa, manufaktur dan lain-lain.
2. Data kategorikal dapat memberikan informasi besar kecilnya UMKM yang ada di desa atau wilayah tersebut. Misalnya berapa yang kategori mikro, kecil atau menengah.
3. Temuan dapat terdiri dari informasi mengenai sejauh mana kontribusi UMKM terhadap perekonomian desa atau wilayah, seperti penciptaan lapangan kerja, pendapatan yang dihasilkan, dan kontribusi terhadap PDB lokal (produk nasional bruto).
4. Kategori data dapat membantu mengidentifikasi tantangan yang dihadapi UMKM di suatu desa atau wilayah, seperti akses terhadap modal, pasar, atau sumber daya. Selain itu, temuan tersebut dapat merinci peluang yang dapat diterapkan untuk mendukung pertumbuhan UMKM.
5. Data kategorikal dapat mengungkap pola pertumbuhan UMKM, apakah jumlah UMKM mengalami peningkatan atau penurunan dalam beberapa tahun terakhir.
6. Data dikategorikan berdasarkan lokasi geografis, temuannya dapat menyoroti perbedaan antara desa atau wilayah tertentu dalam hal jenis UMKM yang dominan atau kontribusinya terhadap perekonomian.

Kesimpulan pengkategorian data UMKM dapat membantu pemerintah atau organisasi terkait untuk membuat kebijakan yang lebih baik untuk mendukung pengembangan UMKM di desa Wilayut kecamatan sukodono. Oleh karena itu, hasil klasifikasi harus dianalisis dan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan selanjutnya.

DAFTAR REFERENSI

- Ariani, A., & M. N. Utomo. (2017). Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan. *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 13(2), 99-118.
- Christiana, Y., A. Pradhanawati, & W. Hidayat. (2014). Pengaruh Kompetensi Wirausaha, Pembinaan Usaha dan Inovasi Produk Terhadap Perkembangan Usaha (Studi Pada Usaha Kecil dan Menengah Batik di Sentra Pesindon Kota Pekalongan). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 3(4), 384-393.
- Darmawan, D. (2019a). *Ekonomi*. Revka Prima Media. Surabaya.
- Darmawan, D. (2019b). *Pengantar Manajemen*. Revka Prima Media. Surabaya.
- Darmawan, D. & M. Hariani. (2020). *Pengantar Kewirausahaan*. Metromedia, Surabaya.

- Darmawan, D. et al. (2021). *Bunga Rampai Manajemen Terapan*. LPPM Unsuri Surabaya.
- Darmawan, D. et al. (2023a). *Wirausaha Bidang Teknologi: Peluang dan Ide-Ide Bisnis Menggunakan Teknologi Informasi*. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Darmawan, D., P. N. L. Sari, S. A. Jamil, & R. Mardikaningsih. (2023b). Penerapan Manajemen Strategi: Kontribusi Orientasi Pasar dan Orientasi Teknologi Terhadap Kinerja Bisnis UMKM. *Journal of Management and Economics Research*, 1(2), 64-70.
- Halizah, S. N. & D. Darmawan. (2022). Development Entrepreneurship Intention as an Effort to Improve the Level of the Consumer Household Economy. *Bulletin of Science, Technology and Society*, 1(1), 30-34.
- Hariani, M. (2022). Determination of a Marketing Strategy to Develop Shrimp Crackers MSMEs Using the SWOT Method. *International Journal of Service Science, Management, Engineering, and Technology*, 1(3), 24–30.
- Infante, A. & R. Mardikaningsih. (2022). The Potential of social media as a Means of Online Business Promotion. *Journal of Social Science Studies*, 2(2), 45-49.
- Khasanah, H., S. Arum, & D. Darmawan. (2010). *Pengantar Manajemen Bisnis*. Spektrum Nusa Press, Jakarta.
- Mardikaningsih, R., A. Gunawan, D. Darmawan, & A. Karina. (2015). *Manajemen, Teknologi, dan Bisnis*. Addar Press, Jakarta.
- Mardikaningsih, R. & S. Arifin. (2021). Study on Education Level and Consequences of Licensing and Interest in Making Small Business Licensing. *Journal of Social Science Studies*, 1(1), 19-24.
- Putra, A. R. & D. Darmawan. (2022). Competitive Advantage of MSMEs in Terms of Technology Orientation and Entrepreneurship Competence. *International Journal of Service Science, Management, Engineering, and Technology*, 2(1), 15–20.
- Putra, A. R., E. Ernawati, Jahroni, T. S. Anjanarko, & E. Retnowati. (2022). Creative Economy Development Efforts in Culinary Business. *Journal of Social Science Studies*, 2(1), 21–26.
- Salsabila, S., D. Permatasari, M. F. Abdurrohman, M. C. Dewanti, & S. Aminah. (2022). Pendampingan UMKM dalam Pembuatan NIB Melalui Sistem Online Single Submission di Kelurahan Karang Sari Kota Blitar. *Literasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Inovasi*, 2(2), 1479–1485.