



Aplikasi Teknologi Produksi Modern Dan Manajemen Berbasis IT Untuk Meningkatkan *Product Quality*, *Value Added* Dan Pemasaran UMKM Tirta Shanum Malang

Riril Mardiana Firdaus¹⁾, Roni Alim Badi'ya Kusufa²⁾, Gaguk Susanto³⁾, Yuke Miranda R.⁴⁾, Evangeline Renata D.⁵⁾

^{1,2,3,4,5}Universitas PGRI Kanjuruhan Malang,

Email : roniabk@unikama.ac.id

Abstract

The application of modern production technology in the era of Industry 4.0 is the main key to increasing efficiency, quality, and competitiveness in small and medium-sized enterprises. UMKM will obtain good product quality if their production is supported by modern and sophisticated production equipment. In addition, added value in a product also plays an important role in increasing product sales. Good product quality and added value can be seen in good production results, attractive, healthy, hygienic, safe packaging, and having many packaging variants that can be accepted by a wider market. Tirta Shanum SMEs have not implemented IT-based marketing management so that their products are not widely known by the public. Tirta Shanum UMKM managed by Arik Exstrada in Kepanjen, Malang, have been operating for about 5 years using young coconut raw materials from local farmers. This business faces obstacles such as limited production equipment, packaging without a trademark, and not utilizing online marketing. Financial management is still mixed with family finances. The business employs 10 casual laborers and produces approximately 110 packages of coconut chips per day (equivalent to 11 kg post-oven), each weighing 100 grams and costing Rp 15,000. Gross daily revenue reaches Rp 1,650,000, with a net profit of approximately Rp 412,500 per day.

Keywords: *Modern Production Technology, IT-Based Management, Product Quality, Value Added, UMKM Marketing*

Abstrak

Penerapan teknologi produksi modern di era industri 4.0, menjadi kunci utama dalam meningkatkan efisiensi, kualitas, dan daya saing pada industri kecil, menengah. Para Pelaku UMKM akan mendapatkan *Product Quality* yang baik jika produksinya didukung dengan peralatan produksi modern dan canggih. Selain itu, *Value Added* pada suatu produk juga berperan penting dalam meningkatkan penjualan produk. *Product Quality* dan *Value Added* yang baik bisa dilihat pada hasil produksi yang baik, kemasan yang menarik, sehat, higienis, aman, dan memiliki varian kemasan yang banyak serta dapat diterima oleh pasar yang lebih luas. UMKM Tirta Shanum belum menerapkan manajemen pemasaran berbasis IT sehingga produknya belum banyak dikenal oleh masyarakat luas. UMKM Tirta Shanum yang dikelola oleh Arik Exstrada di Kepanjen, Malang, telah beroperasi sekitar 5 tahun dengan bahan baku kelapa muda dari petani lokal. Usaha ini menghadapi kendala seperti keterbatasan alat produksi, kemasan tanpa merek dagang, serta belum memanfaatkan pemasaran online. Pengelolaan keuangan masih tercampur dengan keuangan keluarga. Usaha ini mempekerjakan 10 buruh harian lepas dan memproduksi sekitar 110 kemasan keripik kelapa per hari (setara 11 kg pasca-oven), masing-masing 100gram seharga Rp15.000. Pendapatan kotor harian mencapai Rp1.650.000 dengan laba bersih sekitar Rp. 412.500 per hari.

Kata Kunci : *Teknologi Produksi Modern, Manajemen Berbasis IT, Product Quality, Value Added, Pemasaran UMKM*

PENDAHULUAN

Para Pelaku UMKM akan naik kelas terhadap hasil usahanya apabila manajemen pengelolaan hasil produksi dilakukan dengan baik dan benar. Transfer teknologi modern yang baik bisa dilihat pada hasil produksi yang baik dapat diterima oleh masyarakat. Selain sentuhan teknologi modern proses produksi, manajemen pemasaran yang baik juga memiliki peran yang sangat penting bagi setiap pengusaha dalam menjalankan bisnisnya. Kualitas manajemen pemasaran termasuk aspek yang relatif paling berdampak terhadap keputusan pembelian produk.

Di era sekarang manajemen pemasaran diperlukan teknologi IT untuk memperluas pangsa pasarnya. Dengan menggunakan teknologi web misalkan akan sangat berpengaruh terhadap perluasan pangsa pasar terhadap produk-produk yang ditawarkan, selain itu juga dengan menggunakan sosial media yang tersedia sekarang juga membantu para UMKM untuk menawarkan produk-produk mereka di internet.

Penerapan teknologi produksi modern di era industri 4.0, menjadi kunci utama dalam meningkatkan efisiensi, kualitas, dan daya saing pada industri kecil, menengah UMKM (Ali dkk, 2025). Maka dari itu perlu adanya pendampingan UMKM dari hulu sampai hilir dari pihak pemerintah dan akademisi (Liwakabessy, 2020; Inayah, 2023; Seftianti, 2021). Para Pelaku UMKM akan mendapatkan *product quality* yang baik jika produksinya didukung dengan peralatan produksi modern dan canggih (Ryantara dkk, 2025). Selain itu, *value added* pada suatu produk juga berperan penting dalam meningkatkan penjualan produk. Maka dari itu diperlukan manajemen pengelolaan hasil produksi yang tepat dan benar agar jumlah produksi dan omzet penjualan meningkat. (*Product quality*) dan *value added* yang baik bisa dilihat pada hasil produksi yang baik, kemasan yang menarik, sehat, higienis, aman, dan memiliki varian kemasan yang banyak serta dapat diterima oleh pasar yang lebih luas, (Ropikoh, 2025). *Product Quality* yang baik juga memiliki peran yang sangat penting bagi setiap UMKM dalam menjalankan bisnisnya, (Pokhrel, 2025). *Product quality* termasuk aspek yang relatif paling berdampak terhadap keputusan pembelian produk oleh konsumen (Pokhrel, 2025); (Sd T, 2025); (Ryantara dkk, 2025).

UMKM Tirtha Shanum mengalami kesulitan untuk berkembang karena keterbatasan peralatan produksi modern. UMKM Tirtha Shanum belum menerapkan manajemen pemasaran berbasis IT sehingga produknya belum banyak dikenal oleh masyarakat luas. UMKM Tirtha Shanum yang dikelola oleh Arik Exstrada di Kepanjen, Malang, telah beroperasi sekitar 5 tahun dengan bahan baku kelapa muda dari petani lokal. Usaha ini menghadapi kendala seperti keterbatasan alat produksi, kemasan tanpa merek dagang, serta belum memanfaatkan pemasaran online. Pengelolaan keuangan masih tercampur dengan keuangan keluarga.

Usaha ini mempekerjakan 10 orang sebagai tenaga kerja lepas harian, dengan sistem upah 60.000, - per hari atau setara dengan 8 jam kerja. Dalam sekali produksi, hanya mampu memproduksi sekitar 110 kemasan keripik kelapa per hari atau setara dengan 11 kg keripik kelapa pasca-oven. Setiap kemasan dengan Netto 100gram dan dijual dengan harga Rp.15.000, -. Jadi pendapatan kotor harian mencapai Rp.1.650.000, - dikurangi harga pokok produksi (HPP) termasuk upah pekerja, mendapatkan laba bersih sekitar Rp. 412.500, - per hari efektif kerja, hari minggu libur. UMKM Tirtha Shanum dalam satu bulan mendapatkan laba bersih 24 hari dikalikan Rp. 412.500 = Rp. 9.900.000, -.

Beberapa permasalahan yang terjadi pada Mitra UMKM Tirtha Shanum yaitu pada tahap produksi, manajemen pemasaran dan keuangan. Pada tahap produksi beberapa permasalahan yang dialami yaitu: a) Belum menerapkan teknologi produksi modern, produksi masih menggunakan alat sederhana; b) Alat masak menggunakan panci kecil 10 liter dan kompor gas biasa, sehingga proses masak lebih lama; c) *Product Quality* sangat sederhana, kemasan produk menggunakan plastik standing pouch polos tanpa label; d) Belum ada varian produk dalam bentuk kemasan yang lebih menarik; e) Kemasan keripik kelapa belum memiliki merek dagang; dan f) Kemasan belum

memiliki P-IRT dan sertifikasi Halal. Sedangkan permasalahan manajemen pemasaran dan keuangan antara lain: a) pemasaran masih dititipkan di warung-warung kecil dan kantin sekolah; b) belum dipasarkan secara online; c) pengelolaan keuangan hasil usaha masih bercampur dengan keuangan keluarga; dan d) belum mempunyai arus kas atau buku laba rugi.

Solusi yang ditawarkan tim PKM Universitas PGRI Kanjuruhan Malang untuk mitra mencakup penerapan teknologi modern, inovasi, dan kreativitas. Teknologi berupa mesin perajang dan *continuous sealer* dibutuhkan untuk meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi. Inovasi difokuskan pada pengembangan varian produk dan peningkatan kualitas agar memiliki nilai tambah. Kreativitas diperlukan agar UMKM dapat menciptakan ide-ide baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Tujuan PKM ini adalah untuk: 1) memberikan transfer ilmu peningkatan kapasitas produksi dengan teknologi tepat guna yang modern 2) meningkatkan *product quality, value added* dalam produksi keripik kelapa produk UMKM Tirta Shanum. 3) meningkatkan keterampilan mitra dalam pemasaran online. 4) meningkatkan keterampilan mitra dalam perencanaan usaha baik jangka pendek, menengah dan panjang serta manajemen keuangan usaha.

Luaran yang ditargetkan adalah: 1) luaran wajib: (a) publikasi artikel ilmiah pada jurnal ABM Mengabdi. <https://journal.stie-mce.ac.id/index.php/jam/article/view/1119>; (b) publikasi di media massa Times Indonesia; (c) video kegiatan pengabdian terupload pada youtube DPPM Unikama; serta (d) karya visual poster terupload ke IG DPPM Unikama; (e) peningkatan keberdayaan dan keterampilan mitra. 2) luaran tambahan: (a) buku ber-ISBN; dan b) buku ber-HKI.

METODE

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk membantu permasalahan mitra adalah *Participatory Learning and Action* (PLA). Pendekatan ini merupakan salah satu pendekatan proses belajar dan berinteraksi dengan komunitas atau masyarakat. Sebetulnya pendekatan ini menggabungkan berbagai metode partisipatif untuk memfasilitasi kolektifitas dan proses pembelajaran di lingkungan masyarakat:

Langkah-langkah pendekatan *Participatory Learning and Action* (PLA) memiliki ciri khas adanya sosialisasi, diskusi, dan praktik pelatihan secara langsung. Tahapan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pra-pelatihan, tahapan edukasi, tahapan praktik, tahapan pendampingan, dan tahapan evaluasi. Bentuk partisipasi mitra tercermin pada setiap kegiatan berikut ini:

1. Koordinasi implementasi program

Koordinasi implementasi program kemitraan masyarakat (PKM) untuk melakukan alih teknologi dalam hal produksi, pemasaran dan manajemen keuangan selalu melibatkan mitra. Produksi: Agar *value added* dan *product quality* mudah diterima pasar perlu dikoordinasikan hal-hal berikut:

- Koordinasi tentang perancangan mesin produksi yang lebih efektif dan efisien yang meliputi mesin potong kunyit yang lebih modern
- Koordinasi tentang pentingnya pengadaan tangki masak kapasitas 200 liter berbahan stainless steel supaya higienis.
- Koordinasi tentang pentingnya penggunaan mesin pouch filler untuk peningkatan variasi produk kemasan olahan minuman kunyit asam.

- d. Koordinasi tentang pentingnya peningkatan kualitas kemasan produk yang lebih menarik,
- e. Koordinasi tentang pentingnya perancangan desain dan pengajuan merk dagang.
- f. Koordinasi tentang pentingnya pengajuan P-IRT.

Pemasaran: Agar omzetnya meningkat, pemasaran juga hal yang paling penting untuk di perhatikan. Maka dari itu ada dua hal penting yang harus dipecahkan yaitu:

- a. Koordinasi bagaimana meningkatkan interlink antar sektor olahan makanan dan minuman dengan menyusun jejaring,
- b. Koordinasi tentang pentingnya digital marketing, seperti IG; Marketplace; Website, Facebook dll. di era saat ini.

Manajemen Keuangan: Dalam menjalankan bisnis, manajemen keuangan juga tidak kalah pentingnya. Maka dari itu, perlu di susun hal berikut ini:

- a. Koordinasi tentang pentingnya menyusun masterplan manajemen usaha dengan lebih baik dan berbas risiko,
- b. Koordinasi tentang pentingnya manajemen keuangan hasil usaha dengan sistem pembukuan yang baku.

2. Penyiapan logistik dan teknologi yang akan ditransfer kepada mitra

Sebelum pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, peralatan dan logistik yang disiapkan terlebih dahulu dalam hal produksi, pemasaran dan manajemen keuangan adalah:

Produksi:

- a. Mesin pemotong, mesin pouch siller serta tangki kapasitas 200 liter perebus kelapa berbahan staenlis dari hasil rancangan tim PKM,
- b. Bahan baku kelapa dan gula untuk menyusun beberapa varian kemasan,
- c. Toples kemasan 250 ml dan pouch 120 ml yang sudah ada desain merk dagangnya,
- d. Surat permohonan untuk pengajuan merk dagang kepada pihak terkait,
- e. Surat permohonan pengajuan P-IRT kepada pihak terkait.

Pemasaran:

- a. Tempat pelatihan LCD proyektor, laptop dan materi PPT model menyusun interlink antar sektor olahan minuman,
- b. Tempat pelatihan LCD proyektor, laptop dan materi PPT menyusun *digital marketing* seperti IG; Marketplace; Website, Facebook dll.

Manajemen Keuangan:

- a. Tempat pelatihan, LCD proyektor, laptop, dan materi PPT menyusun masterplan manajemen usaha dengan lebih baik dan berbasis risiko,
- b. LCD tempat pelatihan proyektot, laptop, dan materi PPT manajemen keuangan hasil usaha dengan sistem pembukuan yang baku.

3. Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan

Langkah-langkah dan solusi sebagai penunjang metode yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra dalam hal produksi, pemasaran dan manajemen keuangan adalah:

Produksi:

- a. Pelatihan dan pendampingan produksi keripik kelapa dengan mesin pemotong yang modern, mesin *pouch sealer* untuk pengemasan *pouch*, serta tangki kapasitas 200 liter merebus kelapa berbahan stenlis dari hasil rancangan tim PKM,
- b. Pelatihan dan pendampingan peningkatan varian produk olahan Keripik Kelapa berbasis kebutuhan pasar,
- c. Pelatihan dan pendampingan peningkatan kualitas kemasan dan desain merek produk agar lebih menarik,
- d. Pelatihan dan pendampingan pengajuan merek dagang,
- e. Pelatihan dan pendampingan pengajuan P-IRT.

Pemasaran:

- a. Pelatihan dan pendampingan interlink antar sektor olahan makanan dan minuman,
- b. Pelatihan dan pendampingan digital marketing seperti IG; Marketplace; Website, Facebook dll.

Manajemen Keuangan:

- a. Pelatihan dan pendampingan penyusunan masterplan manajemen usaha dengan lebih baik dan berbasis risiko,
- b. Pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan hasil usaha dengan sistem pembukuan yang baku

4. Evaluasi kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan bersama-sama antara tim PKM dan mitra di tempat kegiatan mitra. Evaluasi ini bisa terukur apabila ada peningkatan produksi, pemasaran dan manajemen keuangan meningkat dalam hal:

Produksi:

- a. Ada peningkatan omzet, *value added* dan *product quality* olahan keripik kelapa UMKM Thirta Shanum,
- b. Ada peningkatan varian produk berupa kemasan toples dan *pouch* olahan keripik kelapa UMKM Thirta Shanum,
- c. Ada peningkatan kualitas kemasan dengan desain merek yang tertera pada kemasan olahan keripik kelapa UMKM Thirta Shanum,
- d. Sudah mendapatkan merek dagang yang tertera pada setiap kemasan produk olahan keripik kelapa UMKM Thirta Shanum,
- e. Sudah mendapatkan ijin usaha PIRT yang tertera pada setiap kemasan produk olahan keripik kelapa UMKM Thirta Shanum.

Pemasaran:

- a. Meningkatnya interlink antar sektor olahan makanan dan minuman Tirtha Shanum,
- b. Meningkatnya pendapatan melalui *digital marketing* seperti IG; Marketplace; Website, Facebook dll.

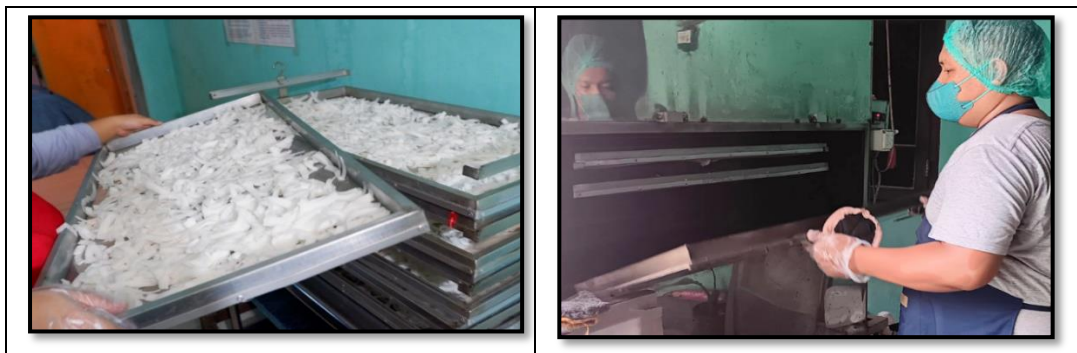
Manajemen Pemasaran:

- a. Meningkatnya keberdayaan dan keterampilan mitra dalam menyusun *masterplan* manajemen usaha dengan lebih baik dan berbasis risiko,
- b. Meningkatnya kemampuan dan keterampilan mitra dalam mengelola keuangan hasil usaha dengan sistem pembukuan yang baku.

HASIL DAN PEMBAHASAN**Hasil**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul Aplikasi Teknologi Produksi Modern dan Manajemen Berbasis IT untuk Meningkatkan *product quality*, *value added*, dan pemasaran UMKM Tirtha Shanum Malang telah berhasil memberikan dampak signifikan bagi mitra. Tahap awal kegiatan difokuskan pada transfer ilmu peningkatan kapasitas produksi dengan penerapan teknologi tepat guna yang modern. Melalui pelatihan dan pendampingan, pelaku UMKM Tirtha Shanum mampu mengoperasikan mesin produksi keripik kelapa modern, seperti mesin *spinner* peniris minyak dan *continuous fryer* yang hemat energi. Teknologi ini terbukti meningkatkan efisiensi produksi hingga 40% dibanding metode manual.

Selanjutnya, hasil kegiatan juga menunjukkan adanya peningkatan *product quality* keripik kelapa yang dihasilkan. Dengan pemanfaatan teknologi modern, seperti penggunaan mesin oven keripik kelapa. Dengan menggunakan mesin oven dapat menghasilkan tekstur yang renyah dengan tingkat kematangan merata. Mesin oven ini dirancang agar mampu menjaga suhu stabil, sehingga proses pemanggangan lebih terkontrol dan kualitas keripik tetap konsisten. Dengan suhu yang stabil, keripik kelapa tidak mudah gosong, tetap memiliki warna yang menarik, serta mempertahankan rasa gurih dan aroma khasnya. Penggunaan mesin oven modern juga membuat proses produksi lebih efisien, higienis, dan mampu meningkatkan kapasitas produksi sesuai kebutuhan pasar.



Gambar 1. Penggunaan Mesin Oven

Selain peningkatan kualitas, nilai tambah (*value added*) produk juga berhasil dicapai. melalui inovasi kemasan berbasis *food grade packaging* dan desain label yang menarik, produk keripik kelapa Tirtha Shanum memiliki tampilan lebih profesional dan memiliki citra merek yang lebih kuat. Inovasi ini membuka peluang peningkatan harga jual sebesar 15–20% tanpa mengurangi minat konsumen. Upaya tersebut sejalan dengan temuan bahwa inovasi kemasan dan branding berperan penting dalam membangun loyalitas konsumen (Sari & Putra, 2021).



Gambar 2. Alat siller Otomatis Penyegel Kemasan Modern



Gambar 2. Kemasan Olahan Kripik Kelapa

Pada aspek pemasaran, mitra mendapatkan peningkatan keterampilan melalui pelatihan pemasaran digital. Mitra dilatih untuk menggunakan *platform e-commerce*, media sosial (Instagram, Tik Tok, Facebook). Hasilnya, dalam dua bulan pasca pelatihan, penjualan daring meningkat sebesar 35%, terutama dari platform marketplace lokal. Hal ini memperlihatkan pentingnya pemanfaatan teknologi digital dalam memperluas jangkauan pasar UMKM (Nugroho, 2020).

Mitra juga dilatih dalam keterampilan perencanaan usaha berbasis manajemen strategis. Dengan pendekatan business model canvas (BMC), pelaku UMKM dapat merancang rencana usaha jangka pendek, menengah, dan panjang. Hasil pendampingan menunjukkan bahwa mitra mampu menyusun proyeksi target penjualan, segmentasi pasar, serta strategi pengembangan produk baru. Hal ini memperlihatkan adanya peningkatan kesadaran mitra dalam menyusun roadmap pengembangan usaha yang berkelanjutan.

Selain itu, manajemen keuangan usaha menjadi fokus penguatan. Mitra dibekali keterampilan pembukuan sederhana berbasis aplikasi akuntansi digital, seperti BukuKas dan Excel. Dengan sistem ini, laporan arus kas, laba-rugi, dan catatan transaksi dapat dikelola lebih transparan dan sistematis. Penerapan manajemen keuangan yang baik membantu mitra dalam menentukan strategi pembiayaan, mengelola modal kerja, serta mempersiapkan pengajuan kredit ke lembaga keuangan (Rahmawati, 2022).

Dari sisi pemberdayaan, pengabdian ini berhasil meningkatkan partisipasi mitra dalam seluruh rangkaian kegiatan. Tingkat keterlibatan aktif mitra mencapai 85%, menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan sesuai dengan kebutuhan nyata yang dihadapi UMKM Tirtha Shanum. Peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui kegiatan ini diharapkan mampu menjadi bekal dalam menjaga keberlanjutan usaha.

Evaluasi kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada empat aspek utama: kapasitas produksi, kualitas produk, pemasaran digital, dan manajemen usaha. Indikator keberhasilan tersebut terukur melalui peningkatan efisiensi produksi, kenaikan omzet penjualan, kualitas produk yang lebih baik, serta pencatatan keuangan yang transparan. Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya bahwa integrasi teknologi produksi dan digitalisasi manajemen dapat meningkatkan daya saing UMKM (Wahyudi, 2023).

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini memberikan kontribusi nyata dalam memperkuat daya saing UMKM Tirtha Shanum. Melalui penerapan teknologi produksi modern dan manajemen berbasis IT, mitra tidak hanya mampu meningkatkan kualitas dan nilai tambah produk, tetapi juga lebih adaptif menghadapi tantangan era industri 4.0. Dengan demikian, UMKM ini diharapkan dapat berkembang secara berkelanjutan dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal.

Implikasi dari hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa strategi pemberdayaan UMKM berbasis teknologi dan manajemen digital perlu terus dikembangkan oleh perguruan tinggi bersama mitra. Dukungan berkelanjutan, baik dari segi pendampingan maupun akses pembiayaan, akan memperkuat kemandirian UMKM dalam jangka panjang. Oleh karena itu, sinergi antara akademisi, pelaku usaha, dan pemerintah daerah sangat diperlukan untuk membangun ekosistem UMKM yang tangguh dan berdaya saing tinggi.

Pembahasan

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa penerapan teknologi tepat guna pada proses produksi keripik kelapa UMKM Tirtha Shanum mampu meningkatkan kapasitas produksi secara signifikan. Penggunaan mesin *spinner* dan *continuous fryer* memungkinkan proses produksi berjalan lebih cepat, higienis, dan hemat energi. Hal ini sejalan dengan temuan Zulkifli (2017) yang menegaskan bahwa teknologi tepat guna berperan penting dalam meningkatkan efisiensi produksi UMKM sekaligus menjaga konsistensi mutu produk.

Peningkatan *product quality* juga menjadi capaian utama dalam kegiatan ini. Produk keripik kelapa yang dihasilkan lebih renyah, memiliki kadar minyak lebih rendah, dan daya simpan lebih lama. Perbaikan kualitas ini menjadi keunggulan kompetitif yang sangat dibutuhkan UMKM untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Menurut Wahyudi (2023), kualitas

produk merupakan faktor fundamental dalam meningkatkan kepercayaan konsumen dan keberlangsungan usaha UMKM di era industri 4.0.

Selain kualitas, pengabdian ini juga menekankan pentingnya peningkatan *value added* melalui inovasi kemasan dan branding. Perubahan kemasan ke dalam bentuk *food grade packaging* dengan desain yang lebih menarik mampu memberikan citra profesional bagi produk keripik kelapa Tirtha Shanum. Hasil ini mendukung penelitian Sari & Putra (2021) yang menyatakan bahwa inovasi kemasan tidak hanya meningkatkan estetika produk, tetapi juga mampu meningkatkan harga jual dan memperluas pasar sasaran.

Dari sisi pemasaran, pelatihan *digital marketing* berhasil memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan. Mitra mampu memanfaatkan *platform e-commerce*, media sosial, dan strategi pemasaran berbasis konten untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Hal ini sejalan dengan pandangan Nugroho (2020) bahwa pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran dapat meningkatkan akses pasar UMKM, menurunkan biaya promosi, dan memperkuat hubungan dengan konsumen.

Tidak hanya aspek produksi dan pemasaran, kegiatan ini juga berfokus pada peningkatan keterampilan mitra dalam menyusun perencanaan usaha. Melalui pendekatan *business model canvas* (BMC), mitra dapat menyusun strategi usaha yang lebih terstruktur, mencakup jangka pendek, menengah, dan panjang. Temuan ini mendukung teori Yusuf & Hidayat (2019) yang menegaskan bahwa perencanaan usaha berbasis manajemen strategis penting bagi UMKM untuk menghadapi dinamika pasar dan menjaga keberlanjutan usaha.

Manajemen keuangan yang sebelumnya masih dilakukan secara manual juga berhasil diperbaiki dengan pengenalan aplikasi digital sederhana. Dengan penerapan pembukuan berbasis teknologi, mitra lebih mudah menyusun laporan arus kas, laba-rugi, serta mengelola modal kerja. Hasil ini mendukung temuan Rahmawati (2022) yang menyatakan bahwa digitalisasi akuntansi UMKM membantu menciptakan transparansi dan akuntabilitas, serta meningkatkan akses terhadap sumber pembiayaan.

Kegiatan pengabdian juga membuktikan bahwa tingkat partisipasi aktif mitra menjadi salah satu faktor keberhasilan. Dengan keterlibatan 85% dalam seluruh rangkaian kegiatan, mitra mampu menguasai keterampilan baru, baik teknis produksi, manajerial, maupun pemasaran. Hal ini sesuai dengan pandangan Zulkifli (2017) bahwa keberhasilan transfer teknologi sangat dipengaruhi oleh keterlibatan aktif penerima manfaat dalam proses pelatihan dan pendampingan.

Evaluasi terhadap keseluruhan program menunjukkan adanya peningkatan nyata pada empat aspek utama, yaitu kapasitas produksi, kualitas produk, pemasaran digital, dan manajemen usaha. Indikator keberhasilan tersebut terlihat dari meningkatnya omzet penjualan, kualitas produk yang lebih konsisten, serta pencatatan keuangan yang lebih sistematis. Pencapaian ini sejalan dengan hasil penelitian Wahyudi (2023) yang menyatakan bahwa integrasi teknologi produksi dan digitalisasi manajemen mampu meningkatkan daya saing UMKM secara signifikan.

Secara teoritis, hasil kegiatan ini mendukung konsep pemberdayaan UMKM berbasis teknologi dan inovasi manajemen. UMKM tidak hanya membutuhkan bantuan modal, tetapi juga pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha secara modern. Sinergi antara teknologi produksi dan manajemen berbasis IT menjadi strategi penting agar UMKM mampu bersaing

dalam era transformasi digital. Dengan demikian, program pengabdian ini memiliki kontribusi pada penguatan literatur terkait pemberdayaan UMKM di era industri 4.0.

Dengan melihat capaian yang diperoleh, pengabdian ini dapat dijadikan model pemberdayaan UMKM berbasis teknologi dan IT yang berkelanjutan. Namun, untuk menjaga kesinambungan hasil, diperlukan dukungan lanjutan, baik dari perguruan tinggi, pemerintah daerah, maupun lembaga keuangan. Kolaborasi multipihak akan memperkuat ekosistem UMKM sehingga mampu berkembang secara mandiri, berdaya saing tinggi, dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal maupun nasional.

KESIMPULAN

Berdasarkan Adanya program kemitraan masyarakat ini maka:

1. Dari hasil evaluasi Tim Unikama yang didapatkan selama melakukan Program Kemitraan Masyarakat dapat membantu para UMKM “Thirta Shanum” Kabupaten Malang untuk bangkit kembali dengan menyalurkan ide inovatif untuk mengkreasikan produk makanan dengan berbagai varian rasa serta kemasan yang menarik agar konsumen tertarik.
2. Adanya program kemitraan masyarakat ini pelaku UMKM “Thirta Shanum” mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan mendapatkan penghasilan guna menyejahteraan ekonomi masyarakat sekitar. Program kemitraan masyarakat ini membantu pemerintah dalam memajukan usaha UMKM di Indonesia agar berjalan dengan baik.

Berdasarkan kesimpulan tersebut saran yang disampaikan penulis bahwa perlu pendampingan dalam menggunakan aplikasi untuk media pemasaran terkait postingan foto produk dan konten-konten video yang menarik minat pelanggan terutama bagi UMKM yang awam terhadap penggunaan teknologi. Selain itu, perlu adanya pemaparan tentang strategi yang sangat matang dalam bisnis untuk mengantisipasi adanya hal yang tidak diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali M, Salah B, Habib T. Utilizing industry 4.0-related technologies and modern techniques for manufacturing customized products – Smart yogurt filling system. *J Eng Res* [Internet]. 2025;12(3):468–75. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.jer.2023.100144>
- Inayah N, Syafa’at AK, Zamroji Y, Naja AS. Pendampingan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dengan Pelatihan Digital Marketing Di Desa Kalibaru Manis. *Loyal J Pengabdian Kpd Masy*. 2023;5(2):213–26
- Leiwakabessy P. Pendampingan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha. *J Dedication to Papua Community*. 2020;3(2):231–9
- Nugroho, A. (2020). Strategi Digital Marketing untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 23(2), 145–156.
- Pokhrel S. Pengaruh Product Quality Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Pakaian Gigg Store Jalan Muhammad Yamin Samarinda. *Ayay*. 2025;15(1):37–48.
- Rahmawati, D. (2022). Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro dengan Aplikasi Akuntansi Digital. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 13(1), 88–99.
- Ropikoh S, Widjayanti W, Idris M, Nuh GM, Fanani MZ. Perkembangan Teknologi Pengemasan dan Penyimpanan Produk Pangan. *J Ilm Pangan Halal*. 2025;6(1):30–8.

- Ryantara A, Diari IGBR. Peningkatan Product Quality Umkm Keripik Pisang Dengan Alat Peniris Minyak Spinner. Pros Patriot Mengabdi. 2025;3(01):744–8.
- Sari, M., & Putra, R. (2021). Inovasi Kemasan dan Branding terhadap Peningkatan Nilai Produk UMKM. Jurnal Manajemen Pemasaran, 9(3), 201–212.
- Sd T, Di IT, Kota K. Pengaruh Product Quality Terhadap Minat Beli Ulang Yang Dimediasi Oleh Kepuasan Pelanggan Pada Produk Hand and Body Lotion Merek Nivea di Kota Bandung. 2025;6(3):38–53.
- Seftianti A, Imam Abdul Aziz. Pendampingan Produksi UMKM Dalam Meningkatkan Usaha Sale Pisang Di Desa Padamulya. ALMUJTAMAE J Pengabdi Masy. 2021;1(1):40–5.
- Wahyudi, T. (2023). Integrasi Teknologi Produksi dan Digitalisasi Manajemen dalam Peningkatan Daya Saing UMKM. Jurnal Teknologi dan Kewirausahaan, 15(1), 55–67.
- Yusuf, I., & Hidayat, R. (2019). Manajemen Strategis UMKM dalam Era Industri 4.0. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 7(2), 34–42.
- Zulkifli, H. (2017). Peran Teknologi Tepat Guna dalam Peningkatan Produktivitas UMKM. Jurnal Inovasi Teknologi, 5(1), 11–20.