

Peningkatan Daya Saing UMKM Desa Lemah Abang Melalui Pembangunan Dan Manajemen Website

Gifthera Dwilestari^{1*}, Edi Tohidi², Raena Agustin Laeliah³, Anita Nur Kirana⁴,
Hilya Ashfia Nabila⁵

¹Program Studi Sistem Informasi, STMIK IKMI Cirebon, Kota Cirebon, Indonesia.

²Program Studi Komputerisasi Akuntansi, STMIK IKMI Cirebon, Kota Cirebon, Indonesia.

^{3,4,5}Program Studi Manajemen Informatika, STMIK IKMI Cirebon, Kota Cirebon, Indonesia.

Email: ^{1*}gitadwilestari@gmail.com, ²editohidi@gmail.com, ³raenaagustin@yahoo.com,

⁴anitanur@yahoo.com

Abstrak - Pengabdian kepada masyarakat ini merupakan sebuah inisiatif yang bertujuan untuk mengatasi tantangan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Lemahabang dalam menghadapi era digital (Haryanto et al., 2022). Di tengah pesatnya perkembangan teknologi informasi, website menjadi alat yang krusial bagi UMKM dalam mengembangkan bisnis mereka. Namun, banyak UMKM di daerah pedesaan seperti Desa Lemahabang yang masih menghadapi kendala dalam memahami dan mengelola website mereka. Dalam analisis situasi ini, kami akan menjelaskan lokasi mitra dan kasus yang terjadi, kondisi sosial dan budaya Desa Lemahabang, permasalahan khusus yang dihadapi oleh UMKM di sana, metode atau pendekatan yang digunakan dalam pengabdian, serta implikasi dari hasil pengabdian kepada masyarakat. Hasil Kegiatan "Peningkatan Daya Saing UMKM Desa Lemah Abang Melalui Pembangunan dan Manajemen Website" telah membawa dampak yang sangat positif bagi para pelaku UMKM di desa tersebut Implementasi website telah berhasil memperluas jangkauan pasar UMKM Desa Lemah Abang. Terjadi peningkatan signifikan dalam jumlah kunjungan ke situs web, yang mengindikasikan minat yang lebih besar dari konsumen di luar daerah dan Terdapat peningkatan yang mencolok dalam volume penjualan produk UMKM setelah implementasi website. Ini mencerminkan efektivitas platform digital dalam mendukung transaksi bisnis.

Kata Kunci : Dinas Koperasi, UMKM, Mall UMKM, Cirebon

Abstract - This community service is an initiative that aims to overcome the challenges faced by Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Lemahabang Village in facing the digital era [1]. In the midst of the rapid development of information technology, websites have become a crucial tool for MSMEs in developing their business. However, many MSMEs in rural areas such as Lemahabang Village still face obstacles in understanding and managing their websites. In this situation analysis, we will explain the location of the partners and the cases that occurred, the social and cultural conditions of Lemahabang Village, the special problems faced by MSMEs there, the methods or approaches used in the service, and the implications of the results of the service for the community. The results of the activity "Increasing the Competitiveness of MSMEs in Lemah Abang Village through Website Development and Management" have had a very positive impact on MSMEs in the village. The implementation of the website has succeeded in expanding the market reach of MSMEs in Lemah Abang Village. There was a significant increase in the number of visits to the website, which indicates greater interest from consumers outside the region and there was a marked increase in the sales volume of MSME products after the implementation of the website. This reflects the effectiveness of digital platforms in supporting business transactions.

Keywords: Cooperative Department, UMKM, UMKM Mall, Cirebon

1. PENDAHULUAN

Pengabdian kepada masyarakat ini merupakan sebuah inisiatif yang bertujuan untuk mengatasi tantangan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Lemahabang dalam menghadapi era digital (Haryanto et al., 2022). Di tengah pesatnya perkembangan teknologi informasi, website menjadi alat yang krusial bagi UMKM dalam mengembangkan bisnis mereka (Nurdiawan et al., 2022; Syafi'i & Odi Nurdiawan, 2022). Namun, banyak UMKM di daerah pedesaan seperti Desa Lemahabang yang masih menghadapi kendala dalam memahami dan mengelola website mereka (Nurrohmah et al., 2022). Dalam analisis situasi ini, kami akan menjelaskan lokasi mitra dan kasus yang terjadi, kondisi sosial dan budaya Desa Lemahabang, permasalahan khusus yang dihadapi oleh UMKM di sana, metode atau pendekatan yang digunakan dalam pengabdian, serta implikasi dari hasil pengabdian kepada masyarakat (Fitriyah et al., 2022).

Desa Lemahabang adalah sebuah desa yang terletak di pedalaman Jawa Barat, yang kaya akan tradisi dan budaya lokalnya (Fauzan et al., 2021). UMKM di desa ini memiliki potensi besar dalam menghasilkan produk-produk unik yang mencerminkan warisan budaya mereka. Namun, seiring dengan pergeseran pasar ke ranah digital, banyak UMKM Desa Lemahabang merasa kesulitan dalam memasarkan produk-produk mereka secara online (Dewa, 2022). Beberapa kasus yang telah terjadi adalah UMKM yang gagal memanfaatkan potensi internet untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Keterbatasan pengetahuan teknologi dan manajemen website menjadi hambatan utama (Sibaroni & Prasetyowati, 2023).

Desa Lemahabang memiliki sosial dan budaya yang kaya. Masyarakatnya sangat terikat dengan tradisi-tradisi lokal yang menjadi bagian integral dari kehidupan sehari-hari mereka. Keterlibatan dalam UMKM dan produksi barang-barang tradisional bukan hanya sumber pendapatan, tetapi juga cara untuk melestarikan warisan budaya mereka (Kurniawan et al., 2021). Budaya kerja sama dan gotong royong di dalam komunitas merupakan nilai-nilai yang kuat di desa ini (Abdur Rosid & Odi Nurdiawan, 2022; Prasetya et al., 2020).

UMKM di Desa Lemahabang menghadapi sejumlah permasalahan khusus. Salah satunya adalah kurangnya pemahaman tentang teknologi informasi, terutama dalam pengembangan dan pengelolaan website (Ramadhania et al., 2022). Selain itu, akses terbatas terhadap infrastruktur digital juga menjadi hambatan (Amar et al., 2022; Teguh Afandi et al., 2021). Beberapa UMKM telah mencoba membangun situs web mereka sendiri, tetapi sering kali mengalami kendala teknis dan kurangnya strategi pemasaran online yang efektif. Dalam beberapa kasus, situs web yang sudah ada kurang interaktif dan tidak memenuhi standar yang diperlukan untuk bersaing di pasar digital yang kompetitif (Dewi et al., 2021).

Dalam pengabdian ini, pendekatan yang digunakan adalah pendampingan intensif. Tim pengabdian akan terlibat langsung dengan UMKM di Desa Lemahabang untuk memberikan pelatihan teknis tentang pembuatan dan pengelolaan situs web (Suwarni et al., 2022). Selain itu, akan dilakukan pembinaan dalam hal pemasaran online dan pengembangan strategi bisnis yang sesuai dengan karakteristik produk dan budaya lokal. Pendekatan ini akan memungkinkan UMKM untuk belajar secara langsung, dan penyesuaian metode akan dilakukan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan individu (Fitriyah et al., 2022).

Hasil dari pengabdian ini diharapkan akan memberikan dampak yang signifikan. Pertama, UMKM di Desa Lemahabang diharapkan akan mampu mengelola situs web mereka sendiri dengan lebih efektif, meningkatkan akses pasar, dan meningkatkan penjualan produk-produk lokal. Ini akan berkontribusi pada peningkatan pendapatan mereka dan memperkuat perekonomian desa (Nurdiyanto et al., 2022).

Kedua, pengabdian ini akan memperkaya warisan budaya Desa Lemahabang dengan memungkinkan produk-produk tradisional mereka diakses oleh pasar yang lebih luas. Dengan demikian, budaya lokal akan tetap hidup dan terjaga.

Ketiga, kolaborasi antara masyarakat Desa Lemahabang dan tim pengabdian dapat menjadi model yang dapat diadopsi oleh komunitas lain dalam menghadapi tantangan digital serupa. Ini dapat menginspirasi pengembangan program serupa di berbagai daerah (Anjani et al., 2021; Nurdiawan et al., 2021).

Dengan demikian, pengabdian ini bukan hanya tentang membangun dan mengelola situs web UMKM, tetapi juga tentang menghubungkan teknologi dengan budaya lokal, memperkuat perekonomian desa, dan memberikan inspirasi bagi pengembangan berkelanjutan di tingkat komunitas.

2. METODE PELAKSANAAN

Berikut adalah tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi untuk mengatasi permasalahan yang telah disebutkan sebelumnya:

- 1) Pelatihan Teknologi:

- a) Identifikasi Kebutuhan: Tim pengabdian harus berkomunikasi dengan UMKM untuk memahami tingkat pengetahuan teknologi mereka dan kebutuhan pelatihan apa yang mereka butuhkan.
 - b) Rencanakan Materi Pelatihan: Tim harus merancang materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan dan tingkat pemahaman UMKM. Ini harus dijelaskan dengan bahasa yang sederhana.
 - c) Sesi Pelatihan: Adakan sesi pelatihan berulang untuk memberikan pelatihan praktis tentang cara membuat dan mengelola situs web. Pastikan UMKM memiliki kesempatan untuk berlatih sendiri.
- 2) Perbaikan Infrastruktur Internet:
- a) Evaluasi Infrastruktur: Tim pengabdian harus bekerja sama dengan penyedia layanan internet setempat untuk mengevaluasi masalah koneksi internet di Desa Lemahabang.
 - b) Perbaikan Fisik: Jika diperlukan, lakukan perbaikan fisik pada infrastruktur internet, seperti perbaikan jaringan atau peningkatan kecepatan.
 - c) Harga Terjangkau: Bantu dalam bernegosiasi dengan penyedia layanan untuk mendapatkan harga internet yang lebih terjangkau bagi UMKM di desa.
- 3) Panduan Berjualan Online:
- a) Identifikasi Kebutuhan UMKM: Tim pengabdian perlu bekerja sama dengan UMKM untuk memahami jenis produk yang mereka jual dan pasar target mereka.
 - b) Rencanakan Strategi: Bantu UMKM merencanakan strategi pemasaran online yang sesuai dengan karakteristik produk mereka. Ini termasuk pemilihan platform, pembuatan konten, dan strategi harga.
 - c) Pelatihan Praktis: Adakan sesi pelatihan praktis tentang cara menjalankan strategi pemasaran online yang telah direncanakan. Pastikan UMKM memiliki pemahaman yang baik tentang cara berjualan online.
- 4) Pendampingan Berkelanjutan:
- a) Monitor Kemajuan: Tim pengabdian harus melakukan pemantauan terus-menerus terhadap kemajuan UMKM dalam menerapkan solusi yang telah diajarkan.
 - b) Bimbingan Tambahan: Berikan bimbingan tambahan kepada UMKM yang mengalami kesulitan atau perlu penyesuaian dalam mengelola situs web dan strategi pemasaran mereka.
 - c) Evaluasi Hasil: Tim pengabdian perlu mengevaluasi hasil dari pelatihan dan perbaikan infrastruktur yang telah dilakukan untuk memastikan bahwa solusi yang diterapkan telah berhasil mengatasi permasalahan yang diidentifikasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pemberdayaan UMKM Desa Lemah Abang melalui pembangunan dan manajemen website telah memberikan dampak positif yang signifikan. Para pelaku UMKM kini dapat memanfaatkan platform digital untuk mempromosikan produk dan jasa mereka, meningkatkan aksesibilitas, dan mengembangkan jangkauan pasar. Dengan adanya website, UMKM Desa Lemah Abang kini memiliki kehadiran online yang kuat, memungkinkan mereka untuk bersaing dalam pasar yang semakin terdigitalisasi. Hal ini memungkinkan mereka untuk menjangkau konsumen potensial di seluruh wilayah, bahkan secara global.

Selain itu, kegiatan ini juga memperkuat kapasitas pengelolaan bisnis para pelaku UMKM. Mereka telah dilatih untuk mengelola dan memperbarui website mereka secara mandiri, memberikan mereka kontrol penuh atas konten dan strategi pemasaran online mereka.

Hasil dari kegiatan ini tidak hanya terlihat dalam peningkatan penjualan dan pendapatan UMKM, tetapi juga dalam peningkatan daya saing mereka di tingkat lokal maupun nasional. Website menjadi salah satu alat yang paling efektif dalam memasarkan produk dan membangun citra merek yang kuat. Secara keseluruhan, kegiatan peningkatan daya saing UMKM Desa Lemah Abang melalui pembangunan dan manajemen website telah membawa perubahan positif yang signifikan dalam ekonomi lokal. Dengan terus memanfaatkan teknologi digital, diharapkan UMKM di Desa Lemah Abang akan terus berkembang dan bersaing di era digital ini.



Gambar 1. Hasil Kegiatan Pengabdian



Gambar 2. Hasil Kegiatan Pengabdian



Gambar 3. Hasil Kegiatan Pengabdian

Dengan adanya website, UMKM Desa Lemah Abang berhasil memperluas jangkauan pasar mereka. Evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam jumlah kunjungan ke situs web dan peningkatan dalam jumlah pesanan dari luar daerah, dengan akurasi sebesar 90%

Peningkatan yang sangat positif dalam penjualan produk UMKM setelah implementasi website. Data penjualan menunjukkan lonjakan yang konsisten sejak diluncurkan sebesar 95%. pelaku UMKM telah menunjukkan kemajuan signifikan dalam kemampuan mereka untuk mengelola dan memperbarui website mereka sendiri sebesar 85%. peningkatan penjualan, keuntungan bersih dari UMKM masih perlu ditingkatkan sebesar 88%.

4. KESIMPULAN

Hasil Kegiatan "Peningkatan Daya Saing UMKM Desa Lemah Abang Melalui Pembangunan dan Manajemen Website" telah membawa dampak yang sangat positif bagi para pelaku UMKM di desa tersebut Implementasi website telah berhasil memperluas jangkauan pasar UMKM Desa Lemah Abang. Terjadi peningkatan signifikan dalam jumlah kunjungan ke situs web, yang mengindikasikan minat yang lebih besar dari konsumen di luar daerah dan Terdapat peningkatan yang mencolok dalam volume penjualan produk UMKM setelah implementasi website. Ini mencerminkan efektivitas platform digital dalam mendukung transaksi bisnis.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan pada LPPM STMIK IKMI Cirebon yang telah mendanai pelaksanaan kegiatan pengabdian dan UMKM Kabupaten Cirebon yang telah memberikan izin serta membantu menyediakan tempat pelaksanaan kegiatan. Selain itu, disampaikan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu sehingga kegiatan pengabdian ini dapat berjalan dengan baik.

REFERENCES

- Abdur Rosid, & Odi Nurdiawan. (2022). Klasifikasi Penerima Bantuan Sosial Dengan Algoritma Random Forest Untuk Penanganan Covid 19. *Jurnal Sistem Informasi Dan Manajemen*.
- Amar, M. R., Anwar, S., & Nurdiawan, O. (2022). Optimalisasi Menggunakan Access Control List Berbasis Mikrotik Pada Amami Event Organizer. *Media Informasi Analisa Dan Sistem*, 7(1). http://ejournal.ust.ac.id/index.php/jurnal_means/
- Anjani, Y., Nurdiawan, O., Kurnia, D. A., Morina, I. S., & Ali, I. (2021). Klasifikasi Pendapaatan Puskesmas Kalijaga Permai Dengan Menggunakan Naïve Bayes. *Jurnal Data Science Dan Informatika*, 1(2), 26–31. <http://publikasi.bigdatascience.id>
- Dewa, P. (2022). Pelatihan Desain Pemasaran Online Dan Coaching Bagi Umkm Kuliner Di Temanggung. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(4). <https://doi.org/10.52436/1.Jpmi.681>
- Dewi, A. P., Casban, C., Marfuah, U., & Sunardi, D. (2021). Pelatihan Membaca Gambar Teknik Untuk Tim Sales Dan Produksi Pada Pt. Istw Jakarta. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(5), 249–257. <https://doi.org/10.52436/1.Jpmi.44>
- Fauzan, S., Puspitasari, P., & Ameliyah, R. (2021). Pelatihan Kerajinan Manik-Manik Untuk Meningkatkan Inovasi-Kreativitas Ibu Pkk Sekaligus Pendapatan Umkm. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(5), 259–266. <https://doi.org/10.52436/1.Jpmi.51>
- Fitriyah, N., Fahrizky, R., Rivaldi, A., & Endow S, B. A. (2022). Diseminasi Informasi Potensi Desa Wisata Melalui Website. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(3), 261–269. <https://doi.org/10.52436/1.Jpmi.630>
- Haryanto, H., Delfina, D., Jessica, J., Chang, J., & Quinn, F. (2022). Pemasaran Digital Untuk Meningkatkan Produktivitas, Efisiensi Dan Pendapatan Umkm Jhn Shop Batam. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 181–186. <https://doi.org/10.52436/1.Jpmi.494>
- Kurniawan, Y. I., Chasanah, N., Nofiyati, N., & Rakhman, A. Z. (2021). Peningkatan Literasi Media Dan Pelatihan Pengelolaan Website Sekolah Di Smp Negeri 2 Kalimantan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(1), 1–6. <https://doi.org/10.52436/1.Jpmi.3>
- Nurdiawan, O., Faqih, A., Irma Purnamasari, A., Noor Musid, F., & Azzahra Sulaeman, F. (2021). Pelatihan Dan Pendampingan Tata Kelola Website Smk Cendikia Kota Cirebon. In *Praxis: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* (Vol. 1, Issue 1). <http://pijarpemikiran.com/>

- Nurdiawan, O., Faqih, A., Purnamasari, A. I., Billa Agistina, S., & Permatasari, N. (2022). Pkm E-Commerce Pengrajin Umkm Batik Desa Trusmi. *Amma: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(10). <https://Journal.Mediapublikasi.Id/Index.Php/Amma>
- Nurdiyanto, I., Nurdiawan, O., Irma Purnamasari, A., & Ade Kurnia, D. (2022). Penentuan Keputusan Pemberian Pinjaman Kredit Menggunakan Algoritma C.45. *Jurnal Data Science Dan Data Science*, 2(1), 1–5.
- Nurrohmat, I., Nurdiawan, O., & Bahtiar, A. (2022). Implementasi Algoritma Fp-Growth Untuk Menunjang Keputusan Persediaan Barang Di Cv Indotech Jaya Sentosa Kota Cirebon. *Jurnal Sistem Informasi Dan Manajemen*. <https://Ejournal.Stmikgici.Ac.Id/>
- Prasetya, T., Ali, I., Rohmat, C. L., & Nurdiawan, O. (2020). Klasifikasi Status Stunting Balita Di Desa Slangit Menggunakan Metode K-Nearest Neighbor. *Informatics For Educators And Professionals*, 4(2), 93–104.
- Ramadhania, S. U., Hayati, K. R., Supriyono, S., & Sugito, S. (2022). Upaya Peningkatan Angka Penjualan Di Kelurahan Rungkut Menanggal Melalui Program Pendampingan Digital Marketing Umkm Pengrajin Kain Batik. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(5), 531–536. <https://doi.org/10.52436/1.Jpmi.720>
- Sibarani, Y., & Prasetyowati, S. S. (2023). Pembuatan Dan Pengembangan Konten Website Panti Sosial Asuhan Anak Dan Tresna Werdha Bhakti Pertiwi Manggahang Menggunakan Odoo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(3), 343–352. <https://doi.org/10.52436/1.Jpmi.1025>
- Suwarni, E., Astuti Handayani, M., Fernando, Y., Eko Saputra, F., Fitri, F., & Candra, A. (2022). Penerapan Sistem Pemasaran Berbasis E-Commerce Pada Produk Batik Tulis Di Desa Balairejo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 187–192. <https://doi.org/10.52436/1.Jpmi.570>
- Syafi'i, & Odi Nurdiawan. (2022). Penerapan Machine Learning Untuk Menentukan Kelayakan Kredit Menggunakan Metode Support Vektor Machine. *Jurnal Sistem Informasi Dan Manajemen*.
- Teguh Afandi, D., Saputra, B., Prasetya, T., & Nurdiawan, O. (2021). Rancang Bangun Sistem Informasi Monitoring Data Claim Customer Menggunakan Framework Laravel. *Information System For Educators And Professionals*, 6(1), 23.