

UMKM Kuliner Jawa Depok Menuju Transformasi Digital Dalam Menghadapi Tantangan Era Revolusi Industri 4.0

Nafisah Yuliani¹, Essy Malays Sari Sakti², Dian Gustina³

^{1,2,3}Universitas Persada Indonesia Y.A.I

E-mail : nafisah.yuliani@upi-yai.ac.id¹, essy.malays@upi-yai.ac.id², dian.gustina@upi-yai.ac.id³

ABSTRAK

Jawara Depok adalah komunitas jaringan wirausaha Kota Depok yang *concern* terhadap pengembangan UMKM di Kota Depok. UMKM binaannya ada yang menjadi binaan Pemda Depok dan ada yang belum. Dari UMKM yang ada, 80%-90% UMKM Kuliner. UMKM yang belum banyak mendapat binaan ini yang akan jadi target kegiatan PKM ini, yaitu di daerah Kecamatan Limo dan Kecamatan Cinere. Permasalahan mitra : (1) belum efisiensi dalam proses pengolahan produksi, (2) mitra belum memahami penggunaan teknologi digital dan kewirausahaan digital, (3) produksi mitra belum banyak variasinya, (4) manajemen keuangan masih belum punya sistem yang baik, (5) pemasaran produk masih terbatas karena kurangnya promosi dan desain promosi, (6) kurangnya motivasi bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya, (7) masih banyak produk yang belum bersertifikat halal. PKM bertujuan untuk meningkatkan UMKM Kuliner Jawa Depok menuju transformasi digital yang profesional, produktif, kreatif dan *be entrepreneurial* dengan dukungan pemasaran digital dan sertifikat halal dalam menghadapi tantangan Era Revolusi Industri 4.0. Solusi yang ditawarkan : (1) pelatihan meningkatkan produktivitas dan sumber daya fisik, (2) pelatihan atau bimbingan teknis tentang teknologi digital bagi UMKM. (3) pelatihan ketrampilan dalam pembuatan variasi produk : optimalisasi ampas tahu menjadi produk yang bernilai tambah dan aneka olahan ayam serta olahan *frozen food*. (4) pelatihan Pembuatan laporan keuangan bagi UMKM Kuliner. (5) pelatihan pembuatan konten kreatif, fotografi, pengemasan dan pemasaran digital. (6) pelatihan *soft skill* : membangun dan membentuk jiwa kewirausahaan, strategi melihat peluang bisnis bagi UMKM, serta merintis usaha melalui penggunaan media *online*. (7) Pelatihan/bimtek dan pendampingan proses sertifikasi halal.

Kata kunci : UMKM Kuliner, Jawa Depok, Transformasi, Digital

ABSTRACT

Jawara Depok is an entrepreneurial network community in Depok City concerned with developing MSMEs in Depok City. Some of the assisted MSMEs are under the guidance of the Depot Regional Government and some are not. Of the existing MSMEs, 80% -90% are Culinary MSMEs. MSMEs that have not received much guidance will be the target of this PKM activity, namely in the Limo District and Cinere District areas. Problems with partners: (1) there is no efficiency in the production processing process, (2) partners do not understand the use of digital technology and digital entrepreneurship, (3) partner production does not have much variety, (4) financial management still does not have a sound system, (5) product marketing is still limited due to lack of promotion and promotional design, (6) lack of motivation for MSME actors in developing their business, (7) there are still many products that have not been halal certified. PKM aims to improve the Jawa Depok Culinary MSME towards professional, productive, creative, and entrepreneurial digital transformation with the support of digital marketing and halal certificates in facing the challenges of the 4.0 Industrial Revolution Era. The solutions offered are: (1) training to increase productivity and physical resources, (2) training or technical guidance on digital technology for MSMEs. (3) Skills training in making product variations: optimizing tofu dregs into value-added products, processed chicken,

and processed frozen food. (4) training on making financial reports for Culinary MSMEs. (5) training in creative content creation, photography, packaging, and digital marketing. (6) soft skills training: building and forming an entrepreneurial spirit, strategies for seeing business opportunities for MSMEs, and starting businesses through the use of online media. (7) Training/technical guidance and assistance in the halal certification process.

Keyword : Culinary MSMEs, Jawaara Depok, Transformation,Digital

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang dianggap paling cepat mengembalikan perekonomian sehingga perlu mendapat berbagai macam dukungan. Berdasarkan laporan DJKN Kemenkeu (Dedy Sasongko, 2020) Data dari Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) tahun 2018, jumlah pelaku UMKM sebanyak 64,2 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 61,1%, dan sisanya yaitu 38,9% disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 5.550 atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha. Karena itu dukungan untuk pelaku UMKM harus terus didorong dengan berbagai kebijakan dan program demi mencapai standar global

UMKM di Depok tumbuh dan berkembang dan semakin luas bidang usahanya. Banyak diantaranya belum mempersiapkan diri untuk menghadapi era revolusi industri 4.0 yang ditandai dengan belum terbiasanya para UMKM menggunakan teknologi digital. Banyak UMKM belum menggunakan sistem komputer, internet dan berbagai aplikasi yang terhubung dengan ponsel pintar untuk operasional usahanya. Masih banyak diantaranya masih konvensional sehingga belum bisa melakukan efisiensi dalam menggunakan biaya-biaya usahanya. UMKM yang masih belum bisa melakukan efisiensi akan sulit bersaing dalam harga jual. Selain itu, ada beberapa UMKM tidak menggunakan teknologi digital, pemasaran

usaha juga belum banyak menggunakan media pemasaran online, sehingga mulai terasa sulit bersaing dengan industri yang sudah menggunakan teknologi untuk operasional dan pemasaran usahanya. Untuk bisa eksis dan bertahan di Era Revolusi Industri 4.0 UMKM harus mengikuti perubahan, seperti mulai menggunakan internet untuk melakukan pemasaran. (Wulan Ayodya, 2019). Dalam era 4.0 ada kecenderungan adanya perubahan kebiasaan belanja konsumen *offline* menjadi belanja *online*. Jika kebiasaan ini terus meluas, maka nasib usaha yang tidak menyediakan fasilitas belanja *online* bisa gulung tikar.

Jawara Depok adalah kepanjangan dari jaringan wirausaha Kota Depok yang diinisiasi oleh sekumpulan orang yang *concern* terhadap pengembangan UMKM di Kota Depok. Komunitas Jawaara Depok beralamat di Ruko Pesona Khayangan Jalan K.H.M Yusuf Raya No. A8, Mekar Jaya, Kecamatan Sukmajaya Kota Depok, Jawa Barat. Jawaara Depok menjadi wadah kolaborasi dan aksi antar komunitas dan pelaku UMKM yang ada di Kota Depok dan mengawal program-program pemkot dalam pengembangan UMKM Kota Depok ke depannya. Ada beberapa program unggulan dari Jawaara Depok, yaitu usaha dimodalin Jawaara, Usaha dimentorin Jawaara, Usaha di *Scale Up* Jawaara, Usaha di *Branding* Jawaara. Usaha dimodalin Jawaara merupakan Kerjasama Jawaara dengan pihak swasta berupa CSR ataupun dana sosial. Adapun modal yang diberikan dalam bentuk modal kerja. Usaha dimentorin Jawaara adalah kebutuhan akan mentor untuk membantu banyak hal agar UMKM semakin kuat dalam ekosistem yang ada di Jawaara. Usaha di *Scale Up* merupakan hulu dari usaha dimodalin Jawaara. Jadi Jawaara menyiapkan

para pelaku UMKM Kota Depok yang sudah siap *discale up* untuk pengembangan, modal dan jaringan agar bisa tumbuh dalam waktu cepat. Usaha di *branding* Jawaara bertujuan agar UMKM dapat naik omzetnya. Ada 50 usaha sudah dimodalin dan 2 bisnis yang *discale Up*.

Saat ini Jawaara Depok memiliki 5000 anggota se-Kota Depok.yang berasal dari 11 kecamatan dan 63 kelurahan. Dari 5000 anggota tersebut antara 80%-90% bergerak di bidang kuliner. UMKM Kuliner Jawaara Depok ada yang menjadi binaan pemda Depok dan ada yang tidak (Jawaara Depok, 2023) Kecamatan Limo,Kecamatan Cinere dan Kecamatan Beji adalah tiga kecamatan yang akan menjadi target PKM. Kecamatan Limo terdiri atas 4 Kelurahan, yaitu Kelurahan Krukut, Kelurahan Limo , Kelurahan Meruyung dan Kelurahan Grogol. Kecamatan Cinere. Terdiri atas kelurahan, yaitu Kecamatan Cinere terdiri atas 4 kelurahan, yaitu kelurahan Cinere, Kelurahan Pk Jati Lama, Kelurahan Pk Jati Baru, Kelurahan Gandul . Kecamatan Beji terdiri atas 6 kelurahan,yaitu Kelurahan Beji,Kelurahan Beji Timur,Kelurahan Kemiri Muka, Kelurahan Pondok Cina, Kelurahan Kukusan dan Kelurahan Tanah Baru

Potensi pengembangan usaha kecil menengah di wilayah Kelurahan limo sangat potensial. Ini dikarenakan cukup banyak warga yang sudah memulai wirausaha untuk meningkatkan pendapatan keluarga, seiring membaiknya kondisi ekonomi pasca pandemi. Wilayah Kelurahan limo cukup banyak warga yang menggeluti usaha mikro, sebagai alternatif penunjang ekonomi keluarga.(Administrator, 2022) . Di kecamatan Limo terdapat pabrik tahu, dimana hal itu menjadi sumber daya untuk pengembangan produk baru. Pabrik Tahu yangterdapat di Kecamatan Limo adalah Pabrik Tahu Kuning Warso, Jalan Kp.Grogol Sebrang,Kec. Limo, Depok, Pabrik Tahu As,Jalan Rawakalon Rt 01/10 No.1 Grogol,Kecamatan Limo, Depok. Disamping itu untuk pengembangan produk baru dari olahan ayam, terdapat distributor ayam yang sudah bersertifikasi halal,Prima Freshmart Pendowo Limo, Jalan PendowoLimo,Kec.

Limo,Depok dan juga Prima Freshmart Limo Depok 2,

Pada tanggal 16 September 2022 Pemda Depok mengadakan *launching* pembukaan pendampingan peserta wirausaha baru (WUB) Kota Depok di Kecamatan Limo dan Cinere (Andi Nur Aminah, 2022). Tapi kegiatan tersebut belum menysasar ke semua UMKM(Keccinere, 2022). Banyak kegiatan webinar yang telah dilakukan Jawaara Depok tetapi mengingat masih belum cukupnya dukungan pembinaan ketrampilan *hardskill* dan *softskill* yang diberikan karena hanya melalui kegiatan pelatihan dan belum ada *follow up* dari pelatihan yang pernah dilakukan serta belum adanya pendampingan dari Jawaara Depok.

2. PERMASALAHAN

Hasil survey pendahuluan Tim PKM Universitas Persada Indonesia Y.A.I ke lokasi mitra, yaitu Komunitas Jawaara Depok yang berlokasi di Kelurahan Meruyung Kecamatan Limo, Depok. Kegiatan ini untuk mengetahui profil mitra dan kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan mitra dan mengetahui daerah-daerah menjadi target UMKM binaan Jawaara Depok.

Permasalahan mitra yang berkaitan dengan UMKM Kuliner Jawaara Depok Menuju Tranformasi Digital Dalam Menghadapi Tantangan Era Revolusi Industri 4.0 dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Variabel Permasalahan

No.	Variabel Permasalahan	Penjelasan Permasalahan
1.	Pengolahan produk	Belum efisien dalam proses pengolahan produksi sehingga hasil belum optimal
2.	Penggunaan teknologi digital	Mitra belum memahami penggunaan teknologi digital dan kewirausahaan digital. Hal ini diperkuat adanya data pada tabel 1 bahwa 94,4% UMKM tidak menggunakan pemasaran online.
3.	Pembuatan produk baru (variasi produk)	Hasil produksi mitra belum banyak variasinya
4.	Keuangan	Manajemen keuangan masih belum punya sistem yang baik sehingga laporan keuangannya belum optimal
5.	Pemasaran	Pemasaran produk masih terbatas. Berdasarkan tabel 1 bahwa 5,5% UMKM yang menggunakan pemasaran online artinya ada 94,4% UMKM tidak menggunakan pemasaran online. Hal ini karena kurangnya promosi via online dan desain promosi serta pengemasan yang kurang menarik
6.	Soft skill	Kurangnya motivasi bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya, hanya terbatas keinginan yang penting dagangan laku terjual
7.	Legalitas	Masih banyak produk yang belum bersertifikasi halal. Berdasarkan penjelasan Tabel 1 bahwa UMKM yang sudah melakukan sertifikasi halal sebanyak 38,8%. Artinya masih banyak UMKM yang belum bersertifikasi halal

Sumber : Penulis (2023)

Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) berkomitmen untuk menambah keterampilan *hardskill* dan *softskill* para UMKM di Kecamatan Limo, Kecamatan Cinere dan Kecamatan Beji dimana ketiga kecamatan tersebut sebagai daerah percontohan bagi daerah lain. Selain itu melanjutkan kegiatan PKM ini dengan memberikan kegiatan pendampingan di bidang pengolahan produk, penggunaan teknologi digital, pembuatan produk baru (variasi produk), keuangan, pemasaran, *softskill* dan legalitas. Tujuannya untuk memastikan pengetahuan dan pelatihan pengolahan produk, penggunaan teknologi digital, pembuatan produk baru (variasi produk), keuangan, pemasaran, *softskill* dan legalitas bisa dipahami dan diterapkan dengan agar menaikkan penjualan. Masalah, persoalan, tantangan, atau kebutuhan masyarakat yang faktual dan actual. Uraikan tentang masalah, persoalan, atau kebutuhan pokok dalam masyarakat dikaitkan dengan target kegiatan

3. METODOLOGI

Kegiatan Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) tahun anggaran 2023 dimulai dari Bulan Juli sampai Bulan Nopember 2023. Kegiatan pertama dilakukan *meeting* tim PKM UPI Y.A.I untuk penyamaan persepsi dan penyusunan rencana-rencana pelaksanaan kegiatan PKM. Selanjutnya dilakukan survey awal untuk mengetahui potensi UMKM kuliner Jawa Depok

Berdasarkan Solusi dan Target Luaran dari rencana pelaksanaan program PKM pada mitra yang telah ditetapkan. maka tim menetapkan metode pendekatan sebagai berikut :

1) Metode Focus Group Discussion (FGD)

Bentuk kegiatannya adalah Diskusi fokus antara Tim Pengusul, Mitra dan Para Mentor dari dinas terkait . Metode ini dilakukan untuk bertukar informasi dan ilmu pengetahuan serta teknologi (Ipteks) dalam rangka mengatasi permasalahan pada mitra. FGD ini akan dilakukan di Aula Fakultas Teknik UPI YAI

2) Metode Pelatihan

Metode pendekatan ini, mitra diharapkan mengembangkan ilmu dan

ketrampilan mitra dalam mengatasi permasalahan yang ada. Adapun bentuk pendekatan pelatihan sebagai berikut :

Tabel 2. Rencana Pelatihan-Pelatihan

No.	Permasalahan	Pelatihan dan Target Luaran
1.	Pengolahan produk	Pelatihan meningkatkan produktivitas dan sumber daya fisik. Target luaran : Mitra paham tentang sistem produksi yang sesuai dengan kebutuhan usaha dan sumber daya fisik sebagai pendukungnya sehingga optimal penggunaannya 100%
2.	Penggunaan teknologi digital	Pelatihan atau bimbingan teknis tentang teknologi digital bagi UMKM. Target luaran : Mitra paham tentang Instagram untuk jualan, blog toko online, membuka toko online di market place, penggunaan aplikasi keuangan, yang akan menaikkan omzet penjualan 100%
3.	Pembuatan produk baru (variasi produk)	Pelatihan ketrampilan dalam pembuatan variasi produk : Optimisasi ampas tahu menjadi produk yang bernilai tambah dan aneka olahan ayam serta olahan <i>frozen food</i> (Target luaran : Produksi UMKM Kuliner Jawa Depok lebih bervariasi sehingga bisa meningkatkan penjualan 100%
4.	Kuangan.	Pelatihan Pembuatan laporan keuangan bagi UMKM Kuliner. Target luaran : UMKM Kuliner Jawa Depok meningkat pengetahuannya tentang manajemen keuangan berbasis digital sebesar 100%
5.	Pemasaran	Pelatihan pembuatan konten kreatif, fotografi, pengemasan dan pemasaran digital. Target luaran : UMKM Kuliner Jawa Depok mampu bersaing dalam promosi, desain kemasan, konten kreatif, fotografi dan pemasaran yang akan berimbas naiknya omzet penjualan 100%
6.	Soft skill	Pelatihan <i>soft skill</i> : membangun dan membentuk jiwa kewirausahaan, strategi melihat peluang bisnis bagi UMKM, serta merintis usaha melalui penggunaan media online. Target luaran : Mitra menjadi bersemangat, kreatif dan produktif dan 100% menjadi <i>be entrepreneur</i>
7.	Legalitas	Pelatihan/bimtek dan pendampingan proses sertifikasi halal. Target luaran : UMKM Kuliner Jawa Depok memenuhi target 80-90% dalam produknya yang sudah bersertifikat halal

Sumber : Penulis (2023)

- 3) Bimbingan Teknis Dan pendampingan
Setelah melakukan pelatihan maka akan dilanjutkan dengan bimbingan teknis dan pendampingan. Metode pendekatan ini, mitra diharapkan menggunakan fasilitas konsultasi terhadap permasalahan individu pelaku UMKM Jawa Depok berkaitan pengolahan produk, penggunaan teknologi digital, pembuatan produk baru (variasi produk), keuangan, pemasaran, *soft skill* dan legalitas (sertifikasi halal) Tim Pembimbing secara aplikatif memberikan tantangan, mengarahkan, membimbing proses dan tahapan kepada mitra dalam mengatasi permasalahan dan mencapai target
- 4) Pemberian fasilitas dan media
Metode pemberian fasilitas ditujukan untuk mempermudah, meringankan dan memperlancar proses pelatihan, bimbingan teknis dan pendampingan. Tim PKM akan membantu memberikan fasilitas alat untuk memproduksi varian produk baru selain itu Tim membantu memasarkan produk secara online dan merancang merk dan kemasan yang menarik

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Kegiatan Survey Pendahuluan

Hasil survey awal menunjukkan potensi jumlah UMKM yang ada di tiga kecamatan tersebut dapat dilihat pada tabel 3 dibawah ini.

Tabel 3. Jumlah UMKM Kuliner Kecamatan Limo, Kecamatan Beji, Kecamatan Cinere

NO.	NAMA PELAKU USAHA	DOMESLI/KECAMATAN	JENIS PRODUK	LEGALITAS YANG DIMILIKI	PEMASARAN
1	ERNI	LIMO	CLOK, BAKSO, PECEL	NIB, HALAL	OFFLINE
2	Sari Novandi	LIMO	Sambel Ayam	NIB	OFFLINE
3	Muhammad muhammad	LIMO	Bumbu kacang mendoan	NIB, HALAL	OFFLINE DAN ONLINE
4	MARDIYAH	LIMO	sempol goreng	NIB	OFFLINE
5	Mia Nabiyah	LIMO	RISOLE, DADAR GULUNG, NASI BAKAR	NIB	OFFLINE
6	Ayu Nabila Pratika	LIMO	BOLU	NIB	OFFLINE
7	YUSI	LIMO	RENDANG AYAM	NIB	OFFLINE
8	RAMANITA R	LIMO	ROLEN KUE	NIB, HALAL, HARG	OFFLINE DAN ONLINE
9	Asyiqotul	LIMO	Srik, bembang, serabi dan bembang	NIB, HALAL	OFFLINE
10	HELM YUSNA	LIMO	GEMBONG	NIB	OFFLINE
11	Endang Susanto	CINERE	Sate ayam	NIB, HALAL	OFFLINE
12	FRANZ	CINERE	SOOTO AYAM	NIB	OFFLINE
13	LIJI	CINERE	TAKOYAKI	NIB	OFFLINE
14	Inda Nurholis	CINERE	PEYEK	NIB, PRT, HALAL	OFFLINE
15	DEVA HANANAH	CINERE	AYAM GEPREK	NIB	OFFLINE
16	Endang Rahawati	BEJI	Sambel, jajan dan payak	PRT	OFFLINE
17	Chaitika Wicakandani	BEJI	Lapis, Singkong, Petai, Tahu, Ubi, dll	NIB	OFFLINE
18	Melita	BEJI	Dend, emping, kacang, kacang oncor	HALAL	OFFLINE
19	Harah Murniasih	BEJI	Sempol mendoan	HALAL	OFFLINE
20	Nis Rizkandani	BEJI	Kebab, bakso, dan kemplak manis	NIB, PRT, HALAL	OFFLINE
21	Mega Dianingratih	BEJI	Cak, bakso	HALAL	OFFLINE
22	Shafiq	BEJI	Pis, tahu, sosis, sosis, nasi	HALAL	OFFLINE
23	Shafiqah	BEJI	Dendak	PRT	OFFLINE
24	Nadia Nurrobbil	BEJI	SERABI	HALAL	OFFLINE
25	Jaya Wella	BEJI	Kac, kacang, kacang, kacang	HALAL	OFFLINE
26	Siti Susanto	LIMO	Sate ayam, sate, sosis, sosis	HALAL	OFFLINE
27	Amy Nurrobbil	LIMO	Roti, sosis, sosis, sosis, sosis	NIB	OFFLINE
28	Benny Anggoro	BEJI	KULKAS (Kuli Lumpur, Kuli, Angki), Baku, pan NIB	NIB	OFFLINE
29	Yusuf	LIMO	Bakso, sosis, sosis	PRT	OFFLINE
30	YANI	BEJI	Bakso, sosis	HALAL	OFFLINE
31	RESKIYANTI	BEJI	KERPIK TEMPE, BAYAM	NIB	OFFLINE
32	Siti Saadah	BEJI	Dendak, ikan, mas presto	HALAL	OFFLINE
33	YANI	CINERE	CHARRIS	NIB	OFFLINE
34	EFITA	BEJI	TEH TALANG LEMON	NIB	OFFLINE
35	NUR ANI	CINERE	BURAS MAKASAR, RISOL	NIB	OFFLINE
36	Deni Nurri	BEJI	Kan, lumpur, sosis, sosis, sosis, sosis, sosis	NIB	OFFLINE

Sumber: Jawa Depok (2023)

Dari tabel 3 menunjukkan 5,5% UMKM yang menggunakan pemasaran online artinya ada 94,4% UMKM tidak menggunakan pemasaran online, hal ini terasa sulit bersaing dengan industri yang sudah menggunakan teknologi untuk operasional dan pemasaran usahanya. 30% UMKM belum mempunyai Nomor Induk berusaha (NIB). Nomor Induk berusaha (NIB) adalah identitas pelaku usaha yang diterbitkan oleh lembaga OSS. Setelah memiliki NIB, maka pelaku usaha bisa mengajukan Izin Usaha dan Izin Komersial atau Operasional sesuai dengan bidang usahanya masing-masing. NIB bisa digunakan sebagai Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Angka Pengenal Importir (API), dan hak akses kepabeanan. Setelah memiliki NIB, maka pelaku usaha akan terdaftar pula sebagai peserta jaminan sosial kesehatan dan ketenagakerjaan. UMKM yang sudah melakukan sertifikasi halal sebanyak 38,8%. Artinya masih banyak UMKM yang belum bersertifikasi halal. Menurut laporan

Kemenag (Indah, 2023) Mengawali tahun 2023, Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) kembali membuka program Sertifikasi Halal Gratis (Sehati). Program Sehati 2023 akan dibuka sepanjang tahun dengan target 1 juta kuota sertifikasi halal gratis dengan mekanisme pernyataan pelaku usaha (*self declare*). Program Sehati 2023 tahap 1 akan berakhir di 17 Oktober 2024. Berdasarkan ketentuan, setelah tanggal 17 Oktober 2024, bagi pelaku usaha makanan dan minuman, hasil sembelihan, serta jasa penyembelihan, harus bersertifikat halal. Jika belum, maka akan terkena sanksi.

Dokumentasi survey pendahuluan dapat dilihat pada gambar 1 dan gambar 2 berikut:



Gambar 1. Bersama Para Pendamping UMKM



Gambar 2. Survey ke salah satu UMKM "Rumah Pepes Muslim"

B. Kegiatan Focus Group Discussion (FGD)

Hasil survey pendahuluan ditindaklanjuti adanya Focus Group Discussion (FGD) antara Tim PKM Universitas Persada Indonesia Y.A.I dengan Mitra PKM, Jawa Depok. Kegiatan yang dilakukan selama FGD adalah sosialisasi tentang kegiatan PKM yang merupakan program kemitraan masyarakat atau PKM dibawah naungan

Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRPM) Ditjen Penguatan Risbang Kemenristekdikti . PKM merupakan Salah satu upaya dan harapan untuk melaksanakan program pengabdian yang *problem solving* , komprehensif, bermakna, tuntas, dan berkelanjutan (*sustainable*) dengan sasaran yang tidak tunggal. Lewat program inilah, setiap dosen yang menjalankan pengabdian bisa mendorong masyarakat untuk mendapatkan perbaikan perekonomian lewat kegiatan wirausaha. Sehingga bisa memiliki usaha sendiri sekaligus membuka lapangan pekerjaan secara luas.

TIM PKM dari UPI Y.A.I dengan ketua: Nafisah Yuliani, S.Pt,MM beserta anggota yang terdiri dari dosen dan para mahasiswa. Anggota Tim PKM dari dosen: Ir. Essy malays Sari Sakti, MMSI dan Dian Gustina, S.Kom, MMSI. Dan anggota Tim PKM dari para mahasiwa, yaitu Annisa Syaidina Irwanto (FEB), Brigitha Agnes Prasetyo (FEB), Audy Aindira (FT) serta Eveline Nazirah Kertapradja (FT)

Tujuan kegiatan PKM ini untuk meningkatkan UMKM Kuliner Jawaara Depok menuju transformasi digital yang profesional, produktif , kreatif dan *be entrepreneurial* dengan dukungan pemasaran digital dan sertifikat halal dalam menghadapi tantangan Era Revolusi Industri 4.0. Adapun bentuk kegiatan yang akan kami lakukan adalah pemberian pelatihan-pelatihan. Rencana pelatihan yang akan dilakukan bisa dilihat pada tabel 4 berikut :

Tabel 4. Rencana Pelatihan-Pelatihan

No.	Fermasalahan	Pelatihan dan Target Luaran
1.	Pengolahan produk	Pelatihan meningkatkan produktivitas dan sumber daya fisik. Target luaran : Mitra paham tentang sistem produksi yang sesuai dengan kebutuhan usaha dan sumber daya fisik sebagai pendukungnya sehingga optimal penggunaannya 100%
2.	Penggunaan teknologi digital	Pelatihan atau bimbingan teknis tentang teknologi digital bagi UMKM. Target luaran : Mitra paham tentang Instagram untuk jualan, blog toko online, membuka toko online di market place, penggunaan aplikasi keuangan yang akan membuat omzet penjualan 100%
3.	Pembuatan produk baru (variasi produk)	Pelatihan ketrampilan dalam pembuatan variasi produk : Optimalisasi ampas tahu menjadi produk yang bernilai tambah dan aneka olahan ayam serta olahan <i>fusion food</i> (Target luaran : Produksi UMKM Kuliner Jawaara Depok lebih bervariasi sehingga bisa meningkatkan penjualan 100%
4.	Keuangan	Pelatihan Pembuatan laporan keuangan bagi UMKM Kuliner. Target luaran : UMKM Kuliner Jawaara Depok memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan berbasis digital sebesar 100%
5.	Pemasaran	Pelatihan pembuatan konten kreatif, fotografi, penempatan dan pemasangan digital. Target luaran : UMKM Kuliner Jawaara Depok mampu bersaing dalam promosi, desain kemasan, konten kreatif, fotografi dan pemasaran yang akan berimbas naiknya omzet penjualan 100%
6.	Soft skill	Pelatihan <i>soft skill</i> : membangun dan membentuk jiwa kewirausahaan, strategi melihat peluang, bisnis bagi UMKM, serta merintis usaha melalui penggunaan media online. Target luaran : Mitra menjadi bersemangat, kreatif dan produktif dan 100% menjadi <i>be entrepreneur</i>
7.	Legalitas	Pelatihan/bimtek dan pendampingan proses sertifikasi halal. Target luaran : UMKM Kuliner Jawaara Depok memenuh target 80-90% dalam produksi yang sudah bersertifikat halal

Sumber :Penulis (2023)

Dokumentasi FGD dapat dilihat pada gambar-gambar dibawah ini.



Gambar 3. Presentasi Narasumber FGD, Ketua Tim PKM UPI Y.A.I: Nafisah Yuliani, S.Pt,MM



Gambar 4. Presentasi Narasumber FGD, Ketua Tim PKM UPI Y.A.I: Nafisah Yuliani, S.Pt,MM



Gambar 5. Mitra Jawaara Depok



Gambar 6. Foto Bersama TimPKM UPI Y.A.I Dengan Jawaara Depok



Gambar 7. Sesi Diskusi Bersama Untuk Pelaksanaan Kegiatan PKM

Era 4.0 ditandai adanya pilar: *Internet of think, Big data, Cyber Security, Artificial Intelegent/ AI, Additive Manufacturing, Simulation, System Integration, Cloud Computing*. Oleh karena itu dibutuhkan persiapan berupa : otomatisasi, komunikasi *machine to machine*, komunikasi *human to machine*, AI dan pengembangan teknologi yang berkelanjutan.

Dalam mempersiapkan UMKM binaannya menghadapi tantangan 4.0 maka Jawaara Depok berusaha membuat Strategi bisnis berupa :

1. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)
2. Menerapkan strategi digital marketing
3. Adaptasi dalam penggunaan teknologi.

Dalam rangka meningkatkan kualitas SDM UMKM-nya maka dilakukan pelatihan tentang penggunaan teknologi, perekrutan karyawan yang punya kompetensi dan pelatihan *soft skill*. Pelatihan meningkatkan produktivitas dan sumber daya fisik. Target luaran : Mitra paham tentang sistem produksi yang sesuai dengan kebutuhan usaha dan sumber daya fisik sebagai pendukungnya sehingga optimal penggunaannya 100%. Pelatihan ketrampilan dalam pembuatan variasi produk : Optimalisasi ampas tahu menjadi produk yang bernilai tambah dan aneka olahan ayam serta olahan *frozen food* (Target luaran : Produksi UMKM Kuliner Jawaara Depok lebih bervariasi sehingga bisa meningkatkan penjualan 100%. Pelatihan/bimtek dan pendampingan proses sertifikasi halal. Target luaran : UMKM Kuliner Jawaara Depok memenuhi target 80-90% dalam produknya yang sudah

bersertifikat halal. Pelatihan *soft skill* : membangun dan membentuk jiwa kewirausahaan, strategi melihat peluang bisnis bagi UMKM, serta merintis usaha melalui penggunaan media *online*. Target luaran : Mitra menjadi bersemangat, kreatif dan produktif dan 100% menjadi *be entrepreneur*

Penerapan strategi *digital marketing*, yaitu mempromosikan sebuah merek, produk menggunakan media digital yang dapat menjangkau konsumen secara tepat waktu, lebih personal dan relevan. Oleh karena itu dilakukan Pelatihan atau bimbingan teknis tentang teknologi digital bagi UMKM. Target luaran : Mitra paham tentang Instagram untuk jualan, blog toko *online*, membuka toko *online* di *market place*, penggunaan aplikasi keuangan yang akan menaikkan omzet penjualan 100%. Pelatihan pembuatan konten kreatif, fotografi , pengemasan dan pemasaran digital. Target luaran : UMKM Kuliner Jawaara Depok mampu bersaing dalam promosi, desain kemasan, konten kreatif, fotografi dan pemasaran yang akan berimbas naiknya omzet penjualan 100%

UMKM perlu adaptasi dalam penggunaan teknologi, berupa pengenalan penggunaan *platform digital*, misalnya : *online shop, market place, e-commerce, online ads* pada facebook dan instagram . Maka dilakukan Pelatihan atau bimbingan teknis tentang teknologi digital bagi UMKM. Target luaran : Mitra paham tentang Instagram untuk jualan, blog toko online, membuka toko online di *market place*, penggunaan aplikasi keuangan yang akan menaikkan omzet penjualan 100%. Pelatihan Pembuatan laporan keuangan bagi UMKM Kuliner. Target luaran : UMKM Kuliner Jawaara Depok meningkat pengetahuannya tentang manajemen keuangan berbasis digital sebesar 100%

C. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan Tahap 1

Melihat potensi yang ada di Jawaara Depok, Tim PKM dari Universitas Persada Indonesia Y.A.I diketuai oleh Nafisah Yuliani, S.Pt, MM Bersama Ir. Essy Malays Sari Sakti, MMSI dan Dian Gustina, S.Kom, MMSI berinisiatif untuk membantu

meningkatkan UMKM Jawa Depok melalui kegiatan pelatihan-pelatihan dengan tema: **UMKM Kuliner Jawa Depok Menuju Tranformasi Digital Dalam Menghadapi Tantangan Era Revolusi Industri 4.0.** Sebanyak 35 orang UMKM Jawa Depok yang mewakili daerah Cinere, Limo dan Beji telah hadir pada acara pelatihan pada tanggal 18 Agustus 2023 yang bertempat di Kantor Kecamatan Cinere Depok. Kegiatan ini dihadiri oleh Bapak Sekretaris Camat Cinere, Bapak Bachtiar. Kegiatan pelatihan ini juga disiarkan secara live streaming melalui *channel* Denbagus TV

Tujuan kegiatan PKM ini untuk meningkatkan UMKM Kuliner Jawa Depok menuju transformasi digital yang profesional, produktif, kreatif dan be entrepreneurial dengan dukungan pemasaran digital dan sertifikat halal dalam menghadapi tantangan Era Revolusi Industri 4.0. Kegiatan pelatihan terbagi dalam beberapa tahap.

Pada Tahap pertama pelatihan tentang Laporan Keuangan Untuk UMKM oleh Ubaidillah, SEI (Ketua Jawa Depok), Memotivasi Pelaku UMKM Untuk Sukses Dengan Strategi Pemasaran Digital dan Pandai Melihat Peluang Bisnis Oleh Dian Gustina, S.Kom, MMSI (Tim Dosen), Manajemen Pengembangan Produk Menggunakan Metode Scamper oleh Triwahyu Wibowo Wicaksono, S.P (Pendamping Jawa Depok) dan Pelatihan Tentang *E-commerce* Sebagai Media Pemasaran Dan Penjualan oleh Ir. Essy Malays Sari Sakti, MMSI (Tim Dosen).

Kegiatan pelatihan ini akan dilanjutkan dengan pelatihan-pelatihan selanjutnya tentang Perijinan UMKM oleh Tim Jawa Depok, Pelatihan *Videography* Dan Menjadi *Content Creator* (Pemula) oleh Efaningsih, A.MD (CEO Denbagus TV), Pelatihan Variasi Pengolahan Makanan Dengan Bahan Baku Ayam Dan Pengemasan Produk oleh Nafisah Yuliani, S.Pt, MM (Tim Dosen) dan Pelatihan Pengolahan Ampas Tahu Menjadi Nugget Tahu oleh Ir. Essy Malays Sari Sakti, MMSI (Tim P Dosen).

Pada kegiatan tahap 1 ini para narasumber melakukan kegiatan penyuluhan yang dilanjutkan dengan bimbingan teknis terhadap materi yang telah diberikan.

Dokumentasi kegiatan pelatihan tahap1 bisa dilihat pada gambar-gambar di bawah ini.





Kegiatan pelatihan tahap 1 terlaksana dengan baik dan sukses yang ditunjukkan adanya antusiasme dari para peserta pelatihan dalam mengikuti pemaparan materi dari narasumber, melaksanakan tugas bimbingan teknis pelatihan bersama narasumber dan mempresentasikan hasil bimbingan teknisnya dihadapan para peserta lain.

5. KESIMPULAN

PKM bertujuan untuk meningkatkan UMKM Kuliner Jawara Depok menuju transformasi digital yang profesional, produktif, kreatif dan *be entrepreneurial* dengan dukungan pemasaran digital dan sertifikat halal dalam menghadapi tantangan Era Revolusi Industri 4.0. Solusi yang ditawarkan : (1) pelatihan meningkatkan produktivitas dan sumber daya fisik., (2) pelatihan atau bimbingan teknis tentang teknologi digital bagi UMKM. (3) pelatihan ketrampilan dalam pembuatan variasi produk : optimalisasi ampas tahu menjadi produk yang bernilai tambah dan aneka olahan ayam serta olahan *frozen food*. (4) pelatihan Pembuatan laporan keuangan bagi UMKM Kuliner. (5) pelatihan pembuatan konten kreatif, fotografi, pengemasan dan pemasaran digital. (6) pelatihan *soft skill* : membangun dan membentuk jiwa kewirausahaan, strategi melihat peluang bisnis bagi UMKM, serta merintis usaha melalui penggunaan

media online. (7) Pelatihan/bimtek dan pendampingan proses sertifikasi halal

DAFTAR PUSTAKA

- Administrator. (2022). *Baru 105 Warga Limo Depok Daftar Wirausaha Baru DKUM*. RBGid. <https://www.rbg.id/depok/pr-9446578905/baru-105-warga-limo-depok-daftar-wirausaha-baru-dkum>
- Andi Nur Aminah. (2022). *Imam Budi Membuka WUB di Limo dan Cinere, Depok*. Republika. <https://news.republika.co.id/berita/rien7u384/imam-budi-membuka-wub-di-limo-dan-cinere-depok>
- Dedy Sasongko. (2020). *UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungki*. DjK Kemenkeu. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>
- Indah. (2023). *Sertifikasi Halal Gratis 2023 Dibuka, Ada 1 Juta Kuota*. Kementerian Agama Republik Indonesia. <https://kemenag.go.id/pers-rilis/sertifikasi-halal-gratis-2023-dibuka-ada-1-juta-kuota-69hqib>
- Jawara Depok. (2023). *Apa Itu Jawara Depok*. Jawara Depok. <https://www.jawaradepok.com>
- Keccinere. (2022). *Pendampingan Wirausaha Baru Kecamatan Cinere Tahun 2022*. Portal Kecamatan Kota Depok. <https://cinere.depok.go.id/Home/detailberita/pendampingan-wirausaha-baru-kecamatan-cinere-tahun-2022/18146>
- Wulan Ayodya. (2019). *UMKM 4.0. Strategi UMKM Memasuki Era Digital*. PT Elex Media Komputindo Kompas Gramedia.