



PAPER – OPEN ACCESS

Meningkatkan Ketahanan dan Pemasaran Produk UMKM Lokana: Peran Teknologi dan Inovasi

Author : Irsad Lubis, dkk.
DOI : 10.32734/lwsa.v8i2.2425
Electronic ISSN : 2654-7066
Print ISSN : 2654-7058

Volume 8 Issue 2 – 2025 TALENTA Conference Series: Local Wisdom, Social, and Arts (LWSA)



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

Published under licence by TALENTA Publisher, Universitas Sumatera Utara



Meningkatkan Ketahanan dan Pemasaran Produk UMKM Lokana: Peran Teknologi dan Inovasi

Enhancing the Resilience and Marketing of "Lokana" MSME Products: The Role of Technology and Innovation

Irsad Lubis¹, Sukma Hayati Hakim¹, Arif Rahman¹, Edi Ariyanto²

¹Universitas Sumatera Utara, Jalan Dr. T. Mansyur No. 9, Medan 20222, Indonesia

²Universitas Andalas, Limau Manis, Padang 25175, Indonesia

talenta@usu.ac.id

Abstrak

Program ini bertujuan meningkatkan ketahanan dan pemasaran produk UMKM Lokana di Pesisir Selatan, Sumatera Barat, yang berkontribusi pada perekonomian lokal. Masalah utama adalah masa simpan produk yang pendek dan keterbatasan akses pemasaran digital. Solusi yang ditawarkan mencakup penggunaan mesin *retort sterilizer* untuk memperpanjang masa simpan hingga dua tahun tanpa pengawet serta pelatihan *digital marketing* dan pengelolaan *website* untuk memperluas pasar. Kegiatan ini dilaksanakan melalui survei awal, pelatihan, pendampingan, dan *monitoring*. Dampaknya berupa peningkatan daya saing UMKM dan relevansi dengan SDGs 8 dan 9.

Kata Kunci: UMKM; *Autoclave*; pemasaran digital; SDGs; ketahanan produk.

Abstract

This program aims to enhance the resilience and marketing of Lokana MSME products in Pesisir Selatan, West Sumatra, contributing to the local economy. The main issues include short product shelf life and limited access to digital marketing. Proposed solutions involve the use of a retort sterilizer machine to extend product shelf life up to two years without preservatives and training in digital marketing and website management to expand market reach. Activities are conducted through initial surveys, training, mentoring, and monitoring. The impact includes increased MSME competitiveness and alignment with SDGs 8 and 9.

Keywords: MSME; *Autoclave*; digital marketing; SDGs; product resilience.

1. Pendahuluan

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) berperan strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya di negara berkembang seperti Indonesia. Data menunjukkan bahwa UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional, menjadikannya pilar penting perekonomian [1]. Namun, keberlanjutan UMKM seringkali terhambat oleh berbagai tantangan, seperti rendahnya akses terhadap teknologi, minimnya modal, dan kurangnya adopsi strategi pemasaran modern [2]. Di Pesisir Selatan, Sumatera Barat, UMKM seperti Lokana memiliki peran penting dalam melestarikan kekayaan budaya lokal melalui produk makanan khas. Namun, mereka menghadapi kendala berupa masa simpan produk yang pendek dan keterbatasan akses pemasaran digital, yang membatasi distribusi produk ke pasar lebih luas dan mengurangi daya saing mereka [3].

Fenomena ini tidak hanya menghambat perkembangan UMKM, tetapi juga membatasi kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs). Studi sebelumnya menunjukkan bahwa teknologi modern seperti *retort sterilizer* dapat memperpanjang masa simpan produk makanan hingga dua tahun tanpa bahan pengawet, sehingga membuka peluang distribusi ke pasar yang lebih luas [4]. Di sisi lain, digitalisasi dalam pemasaran telah terbukti mampu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan keterlibatan pelanggan, yang penting bagi keberlanjutan bisnis UMKM di era digital [5].

Untuk menjawab tantangan tersebut, tim pengabdian dari Universitas Sumatera Utara (USU) merancang sebuah program yang bertujuan meningkatkan daya saing UMKM Lokana melalui penggunaan teknologi dan pengembangan pemasaran digital. Program ini mencakup penyediaan mesin *retort sterilizer* untuk memperpanjang masa simpan produk, serta pelatihan intensif terkait digital marketing dan pengelolaan *website*. Pendekatan ini tidak hanya bertujuan memperkuat struktur ekonomi lokal, tetapi juga sejalan dengan pencapaian SDGs nomor 8 (pertumbuhan ekonomi inklusif) dan 9 (inovasi dan infrastruktur). Dengan kolaborasi antara akademisi dan pelaku UMKM, program ini diharapkan dapat menciptakan dampak positif yang berkelanjutan bagi perekonomian lokal.

2. Metodologi Pelaksanaan

2.1. Lokasi Program

Program ini dilaksanakan di UMKM Lokana, Desa Luhung Pasar Baru merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Bayang, Kabupaten Pesisir Selatan, Provinsi Sumatera Barat, pada 11 Oktober 2024.

2.2. Tahapan Pelaksanaan Program

Pelaksanaan Program Pengabdian Kemitraan Masyarakat Kolaborasi Nasional ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif, yang melibatkan analisis kebutuhan dan pemberian solusi berbasis teknologi serta pengembangan kapasitas mitra. Program dimulai dengan pra-survei ke lokasi mitra, bertujuan untuk meninjau kondisi usaha, memahami permasalahan, dan mengidentifikasi kebutuhan UMKM Lokana di Pesisir Selatan, Sumatera Barat. Tahapan pelaksanaan program ini dirancang untuk menjawab tantangan mitra dengan solusi yang komprehensif, meliputi:

1. Peningkatan Kualitas Produksi dan Penjualan Produk

Tim pengusul memberikan pendampingan kepada UMKM Lokana untuk meningkatkan kualitas produk melalui penyediaan teknologi modern. Salah satu langkah utama adalah pemberian mesin *retort sterilizer* yang mampu memperpanjang masa simpan produk hingga dua tahun tanpa bahan pengawet. Teknologi ini juga memastikan bahwa produk memenuhi standar keamanan pangan yang higienis dan terstandarisasi, sehingga dapat meningkatkan daya saing produk [1].

2. Pengemasan Produk dengan Teknologi Sterilisasi Modern

Pada tahap ini, pelatihan diberikan kepada mitra mengenai penggunaan mesin *retort sterilizer*. Teknologi ini sangat efektif untuk mengemas produk makanan dalam wadah kaleng atau plastik dengan ketebalan minimal 100 mikron. Proses sterilisasi menggunakan mesin ini menghasilkan produk yang aman, higienis, dan tahan lama [2]. Kemasan produk yang lebih profesional juga diharapkan dapat meningkatkan daya tarik konsumen dan membantu mitra menjangkau pasar yang lebih luas.

3. Pelatihan Pemasaran Digital (*Capacity Building*)

Dalam rangka meningkatkan kemampuan pemasaran mitra, tim pengusul mengadakan pelatihan intensif mengenai *digital marketing* dan pengelolaan *website*. Pelatihan ini mencakup strategi pemasaran berbasis *e-commerce*, pembuatan konten menarik, dan optimalisasi kehadiran *online* untuk menjangkau pasar lokal maupun internasional [3].

4. Evaluasi dan Monitoring

Program ini diakhiri dengan evaluasi dan monitoring terhadap implementasi teknologi dan strategi yang telah diberikan. Indikator keberhasilan meliputi peningkatan masa simpan produk, perluasan pasar, dan kemampuan mitra untuk mempertahankan kualitas serta karakteristik produk [4]. Tim juga memfasilitasi umpan balik dari mitra untuk meningkatkan program di masa mendatang.

3. Hasil dan Pembahasan

Dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini, tim pengusul yaitu berfokus pada dua aspek utama, yaitu peningkatan daya tahan produk melalui teknologi sterilisasi dan pengembangan kapasitas pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar. Kegiatan ini dilakukan melalui pendekatan kolaboratif dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM rendang di kabupaten Pesisir Selatan yang bergabung dalam satu asosiasi. Seluruh kegiatan ini merupakan kolaborasi dari beberapa pihak, yaitu Irsad SE., M. Soc. Sc., Ph.D sebagai ketua tim yang mengoordinasikan keseluruhan pelaksanaan, dan anggota tim pengabdian lainnya seperti Sukma Hayati Hakim, SE., M.Si, Arif Rahman SE, M.Ec.Dev berasal dari Universitas Sumatera Utara, Dr. Edi Ariyanto, SE., M.Si dari Universitas Andalas, Pihak BAPEDA Pesisir Selatan, serta

mahasiswa Universitas Sumatera Utara dan Universitas Andalas sebagai bagian dari program pembelajaran di luar kampus yang masing-masing berperan dalam pelatihan, pendampingan teknis, serta evaluasi kemajuan mitra.

1. Peningkatan Daya Tahan Produk dengan Mesin *Retort Sterilizer Autoclave*

Salah satu tantangan utama UMKM rendang di Pesisir Selatan salah satunya Lokana adalah masa kadaluwarsa produk yang relatif singkat, yang membatasi jangkauan pasar dan membuat produk sulit didistribusikan ke lokasi yang lebih jauh. Untuk mengatasi masalah ini, tim pengabdian memberikan bantuan mesin *retort sterilizer autoclave* yang mampu meningkatkan daya tahan produk rendang Lokana hingga dua tahun tanpa menggunakan bahan pengawet tambahan.

Dalam kegiatan ini, tim melakukan pelatihan dan sosialisasi penggunaan mesin *retort sterilizer* kepada para anggota UMKM. Pelatihan ini mencakup panduan operasional mesin, pengaturan suhu dan tekanan yang sesuai, serta standar kebersihan dalam proses sterilisasi. Dengan pelatihan ini, UMKM Lokana dan lainnya dapat memproduksi rendang dalam kemasan yang steril dan higienis, sehingga dapat dipasarkan ke wilayah yang lebih luas tanpa risiko penurunan kualitas atau perubahan rasa.

Dampak dari penerapan teknologi ini sangat positif, karena UMKM Lokana dan lainnya di Pesisir Selatan kini memiliki kemampuan untuk memproduksi rendang dengan masa kadaluwarsa yang lebih lama, meningkatkan kepercayaan konsumen, serta memperluas pasar ke luar daerah Sumatera Barat.



Gambar 1. Penyerahan mesin retort autoclave kepada mitra

2. Pengembangan Kapasitas Pemasaran Digital

Selain daya tahan produk, UMKM Lokana dan lainnya juga menghadapi kendala dalam memasarkan produk secara luas karena belum memiliki *platform digital* yang efektif. Sebelumnya, pemasaran dilakukan secara konvensional dan terbatas pada jejaring lokal. Dalam kegiatan ini, tim pengabdian melakukan pelatihan untuk UMKM Lokana dan lainnya yang berfungsi sebagai etalase digital dan saluran penjualan online. Pelatihan *digital marketing* juga diberikan untuk meningkatkan keterampilan mitra dalam mengelola website, membuat konten menarik, dan memahami strategi pemasaran berbasis data. Tim pengabdian melatih mitra dalam cara mempromosikan produk melalui media sosial dan *e-commerce* untuk menarik konsumen dari berbagai wilayah. Selain itu, *website* ini dilengkapi dengan fitur-fitur seperti katalog produk, informasi kontak, serta testimoni pelanggan, yang diharapkan dapat meningkatkan kredibilitas dan daya tarik bagi calon pembeli.

Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan interaksi digital dan minat konsumen baru dari luar wilayah. Dengan adanya *platform online*, *e-commerce*, UMKM Lokana dan lainnya kini memiliki akses yang lebih luas untuk memasarkan produknya, termasuk ke pasar potensial diluar daerah. *Website* juga menjadi sarana promosi berkelanjutan yang memungkinkan UMKM Lokana dan lainnya untuk menjalin kemitraan dengan distributor atau konsumen besar.



Rp12.000



Rp53.000



Gambar 2. Kegiatan pelatihan digital marketing kepada pihak UMKM dan tampilan salah satu produk pada *e-commerce*

3. Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia

Program ini juga berhasil meningkatkan kapasitas anggota UMKM dalam hal manajemen usaha, terutama yang terkait dengan digitalisasi dan pengelolaan teknologi baru. Kegiatan *capacity building* yang dilakukan mencakup manajemen waktu produksi, pemeliharaan mesin *retort sterilizer*, serta pengembangan strategi pemasaran berkelanjutan. Tim pengabdian juga melakukan kegiatan *mentoring* dan pendampingan kepada mitra selama masa pelatihan. Ini dilakukan untuk memastikan bahwa anggota UMKM benar-benar memahami penggunaan teknologi baru dan memiliki keterampilan yang memadai dalam mengelola *website*, *e-commerce*, serta menjalankan strategi pemasaran yang tepat. Pendampingan ini diharapkan mampu membangun kesiapan

4. Kesimpulan dan Saran

Program pengabdian ini berhasil memberikan kontribusi yang signifikan bagi UMKM Lokana dan mitra serupa di Pesisir Selatan, Sumatera Barat. Dengan adanya bantuan mesin *retort sterilizer (autoclave)*, produk-produk UMKM kini memiliki umur simpan yang lebih panjang, sehingga mampu dijangkau oleh pasar yang lebih luas. Pelatihan *digital marketing* dan pengelolaan *website* juga telah meningkatkan keterampilan pemasaran digital mitra, memungkinkan mereka untuk bersaing di pasar yang lebih modern. Dampak keseluruhan dari program ini mendukung keberlanjutan usaha dan daya saing produk lokal, sejalan dengan tujuan SDGs nomor 8 (pertumbuhan ekonomi inklusif) dan nomor 9 (inovasi dan infrastruktur).

Untuk memastikan keberlanjutan dari hasil yang telah dicapai, beberapa saran yang perlu dipertimbangkan adalah:

- Pendampingan Berkelanjutan: Disarankan untuk terus mendampingi UMKM dalam penggunaan mesin *retort sterilizer* dan pengelolaan *website* agar mereka dapat memanfaatkan teknologi dan platform digital secara optimal.
- Pengembangan Kapasitas SDM Lebih Lanjut: Pelatihan tambahan terkait strategi pemasaran lanjutan, *branding*, dan inovasi produk dapat diberikan agar UMKM lebih kompetitif.
- Peningkatan Akses Pasar: Membangun kolaborasi dengan distributor lokal dan nasional dapat membantu UMKM memperluas jangkauan pasar mereka, termasuk ke pasar internasional.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Sumatera Utara (LPPM USU) yang telah mendanai dan mendukung terlaksananya program pengabdian ini. Terima kasih juga kepada FEB USU, FEB UNAND, UMKM Lokana dan mitra lainnya di Pesisir Selatan, Sumatera Barat, atas kerja sama, semangat, dan partisipasi aktifnya dalam mengikuti pelatihan dan pendampingan yang diberikan.

Tidak lupa kami sampaikan penghargaan kepada seluruh anggota tim pengabdian dan mahasiswa yang telah berkontribusi dalam setiap tahap pelaksanaan program ini. Semoga program ini memberikan manfaat berkelanjutan bagi UMKM, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang lebih inklusif dan berdaya saing.

Daftar Pustaka

- [1] Badan Pusat Statistik. Statistik UMKM Indonesia. Jakarta: BPS; 2023.
- [2] Hanif A. Teknologi Retort Sterilizer untuk UMKM Makanan Lokal. *Jurnal Teknologi Pangan*. 2022;12(1):22-29.
- [3] Nugroho S, et al. E-commerce dan Pemasaran Digital untuk UMKM. *Jurnal Inovasi Digital*. 2023;10(2):55-63.
- [4] Nugroho S, et al. Inovasi Pengemasan Modern untuk Produk Lokal. *Jurnal Inovasi Teknologi*. 2023;15(3):50-65.
- [5] Putra F, et al. Digital Marketing untuk UMKM: Strategi dan Implementasi. *Jurnal Manajemen Digital*. 2023;18(3):78-90.
- [6] Tambunan T. UMKM dan Pembangunan Ekonomi di Indonesia. Jakarta: LP3ES; 2022.
- [7] Yunita A, et al. Peningkatan Kapasitas UMKM dalam Pemasaran Digital. *Jurnal Ekonomi Lokal*. 2023;15(2):45-56.