

# **Pengalaman dan Pembelajaran Mahasiswa dalam Program Pengabdian Kepada Masyarakat bagi UMKM Kuliner di Kelurahan Bunul Kota Malang**

Avanda Vini Althira<sup>1</sup>, Fiqh Ilmy Fauzy<sup>2</sup>, Aris Siswati<sup>3</sup>

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Merdeka Malang<sup>1,2,3</sup>

*e-mail: 220210000029@student.unmer.ac.id*

## **ABSTRACT**

*Community service programs provide opportunities for students to develop practical and soft skills while contributing to the empowerment of local communities. Exploration of student experiences involved in training on business management, digital marketing, and entrepreneurial mindset for culinary SME's in Bunul Village, Malang City. Through active involvement in the planning, implementation, and evaluation of the program, students not only improve their managerial and communication skills, but also gain in-depth insights into the challenges faced by small business actors. This experience encourages the development of social awareness and responsibility of students as agents of change, and prepares them to face future professional challenges. The recommendation from this activity is for similar programs to be expanded to more students, with stronger support from universities and local governments to ensure their success and sustainability.*

**Kata kunci:** *digital marketing, entrepreneurship, Malang City, SME's*

## **ABSTRAK**

Program pengabdian kepada masyarakat memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengembangkan keterampilan praktis dan soft skills sambil berkontribusi pada pemberdayaan komunitas lokal. Eksplorasi pengalaman mahasiswa yang terlibat dalam pelatihan pengelolaan usaha, digital marketing, dan mindset wirausaha bagi UMKM kuliner di Kelurahan Bunul, Kota Malang. Melalui keterlibatan aktif dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi program, mahasiswa tidak hanya meningkatkan kemampuan manajerial dan komunikasi, tetapi juga mendapatkan wawasan mendalam tentang tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha kecil. Pengalaman ini mendorong pengembangan kesadaran sosial dan tanggung jawab mahasiswa sebagai agen perubahan, serta mempersiapkan mereka untuk menghadapi tantangan profesional di masa depan. Hasil rekomendasi dari kegiatan ini agar program serupa diperluas untuk lebih banyak mahasiswa, dengan dukungan yang lebih kuat dari universitas dan pemerintah lokal untuk menjamin keberhasilan dan keberlanjutannya.

**Kata kunci :** Digital Marketing, Kewirausahaan, Kota Malang, UMKM

## **PENDAHULUAN**

Program pengabdian kepada masyarakat bukan hanya bermanfaat bagi komunitas yang dilayani, tetapi juga memberikan kesempatan berharga bagi mahasiswa untuk mengembangkan keterampilan praktis dan soft skills. Dengan semakin berkembangnya teknologi dan semakin meluasnya penggunaan jaringan internet, proses pembelajaran dan pemasaran dapat dilakukan dengan memanfaatkan media elektronik dan disebarluaskan dengan menggunakan akses internet.

[1]

Peran yang juga sangat penting adalah entrepreneurship dalam mempersiapkan generasi penerus bangsa yang berkualitas serta berdaya saing yang kuat dalam menghadapi berbagai tantangan di masa yang akan datang yaitu seseorang yang bermental wirausaha, mereka yakin akan berhasil dengan bidang yang mereka pilih, dalam hal ini berarti risiko mental maupun risiko finansial. Jika seseorang telah memenuhi ciri-ciri tersebut baru dapat dikatakan mereka mampu menghadapi berbagai tantangan dari perkembangan zaman yang serba modern saat ini

[2]

Pada pengabdian ini salah satu topik yang dibahas ialah Digital Marketing, seperti diketahui saat ini pemanfaatan teknologi Internet menjadi salah satu cara agar berkembangnya UMKM karna Di era yang serba digital ini sudah sepantasnya pelaku UMKM memasarkan produknya melalui digital marketing agar produk yang dihasilkan bisa dikenal oleh konsumen secara luas. Strategi pemasaran digital menggunakan e-commerce sosial media sebagai alat pemasaran online memiliki beberapa manfaat bagi para pelaku UMKM. Diantaranya fleksibilitas waktu, tidak ada biaya sewa, dan pengguna hanya perlu membuat akun sosial media.[3]

Selain dapat mengurangi biaya dan menambah waktu yang efektif dalam periklanan, digital marketing memiliki banyak manfaat lain seperti kita mendapatkan banyak relasi konsumen atau partner kerja yang jangkauannya lebih luas. Sehingga pada zaman ini, digital marketing sangatlah dibutuhkan untuk menjaring banyak konsumen dengan jangkauan lebih luas baik secara nasional maupun internasional. [4]

Setiap orang memiliki harapan atau keinginan dapat sukses pada bidangnya masing-masing, termasuk menjadi seorang wirausahawan sukses yang merupakan harapan atau impian menjadi seorang wirausaha yang sukses harus dibangun dengan mindset wirausaha yang kuat. Mindset dapat diartikan sebagai sumber pikiran dan memori yang menghasilkan pikiran, gagasan, dan ide untuk menyimpan pengetahuan. Mindset dapat juga diartikan sebagai sekumpulan cara berpikir seseorang yang dapat menentukan perilaku, sikap dan pandangan akan masa depan seseorang. [5]

Selain membahas digital marketing, adapun program pelatihan Pengelolaan Usaha yang dimana tujuan dari topik ini adalah untuk memastikan bahwa bisnis berjalan dengan lancar, sumber daya dipergunakan secara optimal, dan tujuannya tercapai. Ini juga mencakup peningkatan efisiensi operasional, kepuasan pelanggan, serta pertumbuhan dan keberlanjutan jangka panjang. Untuk menghasilkan kinerja yang baik pelaku UMKM harus tahu bagaimana cara mengelola keuangan usahanya, salah satunya dengan pengelolaan keuangan yang dimana sering diabaikan oleh pelaku UMKM, Keterbatasan pengetahuan mereka tentang akuntansi menyebabkan mereka tidak mampu untuk mengelola keuangan dengan baik dan hal ini akan mempengaruhi kinerja usaha mereka. [6]

Pengelolaan usaha yang baik dapat dilihat dari beberapa faktor yang diidentifikasi dalam lingkungan internal organisasi antara lain: sumber daya manusia, keuangan, produksi, operasional dan pemasaran. [7] Persaingan UMKM saat ini sangat kompetitif dan pelaku usaha dituntut untuk beraktifitas membuat strategi serta inovasi dalam usahanya. Upaya-upaya menumbuhkan jiwa atau mindset entrepreneur terus dilakukan oleh pemerintah dan berbagai pihak. Di Indonesia, pemuda atau seringkali disebut Generasi Z adalah generasi yang dapat mengetahui pengelolaan entrepreneur yang baik, upaya dalam menumbuhkan mindset kewirausahaan adalah memberikan pelatihan entrepreneur yang dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur dengan sasaran anak muda dan para pelaku UMKM. Mengelola keuangan usaha diperlukan keterampilan akuntansi yang baik, sedangkan kenyataanya pengetahuan akuntansi di kalangan pelaku UMKM masih tergolong minim, walaupun begitu mereka sudah melakukan pembukuan laporan keuangan meskipun belum sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. [8]

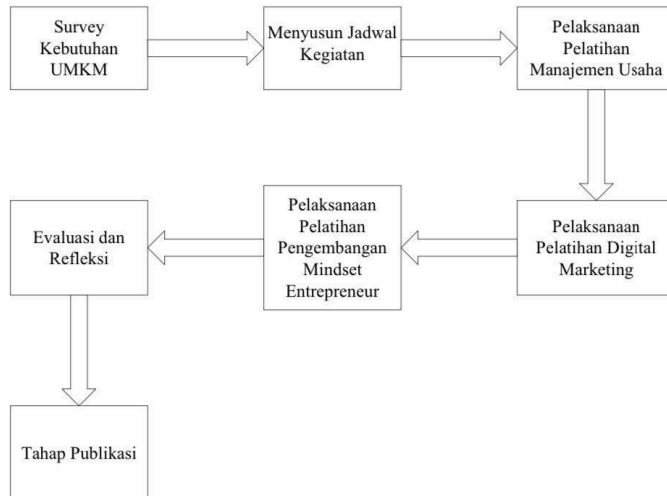
Ketika mahasiswa menginjak bangku perkuliahan maka hal itu merupakan saat yang tepat untuk mendapatkan keterampilan kewirausahaan melalui pelatihan dengan harapan mahasiswa memiliki rancangan ide usaha sampai dengan memasarkannya. Diharapkan mampu menciptakan peluang baru untuk meminimalisir pengangguran, dan meningkatkan perekonomian di Indonesia. [9]

Dari ketiga topik pembahasan tersebut selain mahasiswa mendapatkan ilmu tentang bagaimana permasalahan yang dihadapi seorang wirausaha serta solusi akan masalah tersebut, mahasiswa dapat berinteraksi langsung dengan para pelaku UMKM dan mendapatkan pengalaman yang mungkin saja tidak didapatkan pada saat di kelas.

## METODE PELAKSANAAN

Metode implementasi program pengabdian kepada masyarakat UMKM Kelurahan Bunul di Kota Malang ini dibuka dengan melakukan skema pendekatan kepada masyarakat UMKM Kelurahan Bunul di Kota Malang, dengan mendengar pendapat atau melakukan interview terkait usaha yang mereka miliki secara tatap muka.

Metode selanjutnya yaitu pelaksanaan program dengan alur sebagai berikut :



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Program

Pertama tahap Persiapan dan Perencanaan Program : Mahasiswa dilibatkan sejak tahap perencanaan, serta pertemuan dengan peserta termasuk survei kebutuhan UMKM seperti kendala yang mereka alami terkait bahan baku, inovasi usaha, dan sebagainya, dengan demikian Mahasiswa dapat mengambil solusi yang tepat terkait permasalahan yang dihadapi oleh peserta, merancang modul pelatihan, dan menyusun jadwal kegiatan. Hal ini untuk memberikan pemahaman mendalam tentang pentingnya perencanaan yang matang dalam proyek pengabdian.



Gambar 2. Persiapan dan Perencanaan Program

Kedua, tahap Pelaksanaan pelatihan : Mahasiswa dalam kegiatan ini berperan sebagai fasilitator yang memandu peserta dalam sesi pelatihan. Dikemas dalam bentuk sosialisasi, mahasiswa berbagi materi yang mereka miliki terkait dengan usaha yang diperlukan oleh seorang wirausahawan dengan rincian materi sebagai berikut :

- a. Manajemen usaha, mahasiswa berbagi mengenai pentingnya perencanaan suatu usaha, bagaimana pengelolaan keuangan yang tepat, berbagi mengenai inovasi-inovasi baru untuk pengembangan usaha agar tidak monoton, dan pentingnya networking dalam suatu usaha.
- b. Digital marketing, peserta dikenalkan lebih dalam terkait bagaimana cara menarik lebih banyak konsumen tidak hanya dari lingkungan sekitar Malang saja, tetapi juga memperluas jangkauan pasarnya dengan bantuan ads instagram dan facebook. Menjelaskan bagaimana media elektronik (WA, Instagram, Tiktok, dan Facebook) memiliki biaya promosi yang relatif rendah dari pada pemasangan iklan secara tradisional (papan reklame, TV, dan brosur). Mahasiswa membantu peserta memperkenalkan penyajian konten yang sederhana, inovatif, dan menarik untuk membuat konsumen memiliki rasa ingin tahu yang besar terkait produk yang peserta miliki.
- c. Membangun Mindset Entrepreneur, mahasiswa berbagi terkait ciri-ciri seorang entrepreneur yang berani mengambil resiko, selalu melihat peluang dan berfokus pada solusi. faktor pendidikan, pelatihan, lingkungan sosial, budaya perusahaan, dan role model juga turut andil dalam pembentukan karakter peserta. Mengembangkan mindset peserta secara perlahan tentang bagaimana menghadapi masalah mulai dari menganalisis masalah dari berbagai sudut pandang, mencoba keluar dari zona nyaman, learning by doing, dan turut berkembang menyesuaikan zaman dengan memperhatikan unsur inovasi, digitalisasi, dan networking.

Mahasiswa memiliki kesempatan untuk mempraktekkan kemampuan komunikasi, kepemimpinan, dan adaptasi selama pelatihan.



a)



b)

Gambar 3. a) Pelaksanaan Pelatihan Pengolahan Usaha , b) Pelaksanaan Pelatihan Digital Marketing

Yang ketiga adalah tahap Evaluasi dan Refleksi. Setelah rangkaian kegiatan Program Pengabdian Kepada Masyarakat selesai, mahasiswa terlibat dalam proses evaluasi untuk mengukur sejauh mana pelatihan yang diberikan dapat membantu peserta dan merumuskan rekomendasi perbaikan dalam kegiatan lain di masa mendatang. Refleksi pribadi dari mahasiswa juga diadakan untuk menilai pembelajaran yang mereka peroleh dan dampak program terhadap pengembangan diri mereka.

Keempat, Tahap Pelaporan Hasil Pengabdian. Tahapan ini merupakan laporan rangkaian hasil pengabdian kepada masyarakat dari tahap perencanaan sampai evaluasi. Serta tahap terakhir yaitu Tahap publikasi. Tahap akhir yang berupa luaran program Pengabdian Kepada Masyarakat dalam bentuk artikel, poster, dan konten video.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Tahap persiapan dan perencanaan program**

Dilakukan dengan mengumpulkan data dalam bentuk wawancara dengan peserta UMKM Kelurahan Bunul. Dari wawancara tersebut dapat diketahui bahwa pelaku UMKM hanya memasarkan produknya dengan kerabat atau warga di sekitarnya. Dengan jumlah permintaan yang cenderung stagnan dan tidak ada peningkatan pesat. Setelah itu, tim pengabdian kami mulai menyusun jadwal kegiatan peserta pelatihan yang tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut.

### **Pelaksanaan Pelatihan Manajemen Usaha**

Manajemen usaha. Pemateri memaparkan materi yang telah disusun kepada peserta dan kami melakukan sesi sharing. Dari sesi tersebut kami menyadari bahwa peserta cenderung tidak konsisten dengan apa yang dijual sehingga kurang memiliki kekhasan. Selain itu masih kurang inovasi-inovasi baru, bergantung kepada produk-produk lama tanpa melakukan perencanaan keterbaruan produk usaha. Terkait dengan pengelolaan keuangan, UMKM cenderung mencampurkan dana kebutuhan sehari-hari dengan keuangan usahanya yang menyebabkan pengelolaan keuangan belum berjalan dengan efisien. Maka kami melakukan pemahaman secara perlahan kepada peserta berupa solusi perlu adanya profesionalisme dalam menjalankan usaha dibarengi dengan munculnya inovasi baru terkait produk baik dari cara penyajian maupun varian produk. Diluar dari itu semua juga perlu didorong dengan pengembangan kolaborasi dengan pemasok dan mitra bisnis.

### **Pelaksanaan Pelatihan Digital Marketing**

Setelah penyampaian materi dan sesi tanya jawab peserta UMKM Kelurahan Bunul selanjutnya ada pelatihan digital marketing yang dimana para UMKM di kelurahan bunul mereka lebih sering menggunakan platform WhatsApp dan Facebook karena kedua aplikasi tersebut menurut peserta lebih mudah untuk digunakan serta distribusi promosi yang dilakukan hanya sebatas kerabat atau mulut ke mulut. Hal tersebut masih tergolong minimnya pemanfaatan teknologi elektronik. Mahasiswa menyampaikan pentingnya peran Teknologi Digital dalam melakukan pemasaran produk seperti Ads Instagram, WA Business, Facebook Ads, dan penyajian konten yang menarik mulai dari pengambilan gambar, foto produk, dan trend yang sedang hangat. Selain itu mahasiswa juga merekomendasikan aplikasi yang dapat digunakan untuk peserta yang masih awam mengedit konten seperti Capcut, platform tersebut mempesadernudah peserta untuk menyajikan konten yang lebih baik dikarenakan telah tersedia template gratis sesuai dengan yang dibutuhkan.

Keunggulan digital marketing yaitu biaya yang relatif rendah namun tetap menghasilkan dampak yang besar. Apabila dibandingkan dengan marketing tradisional seperti pemasangan banner atau iklan di TV yang memakan biaya. Digital marketing menjadi alat bagi UMKM untuk memperluas pasar, meningkatkan penjualan, dan bertahan dalam persaingan bisnis yang semakin ketat.

### **Pelaksanaan Pelatihan Mindset Entrepreneur**

Dengan pesatnya perkembangan era digital, penting bagi para pelaku UMKM untuk mengembangkan mindset kewirausahaan agar dengan berkembangnya zaman, seorang pelaku usaha dapat melihat peluang baru yang bermanfaat, serta dapat mandiri secara ekonomi apabila

dihadapkan dengan berbagai tantangan. Pentingnya mindset positif untuk mencapai keberhasilan karena itu mempengaruhi kita dalam mengambil keputusan dan tindakan.

### **Manfaat dari perspektif mahasiswa**

Hasil dan dampak signifikan yang diperoleh mahasiswa atas keterlibatannya dalam program pengabdian ini meliputi :

- Peningkatan Keterampilan Praktis, mahasiswa memperoleh keterampilan baru dalam bidang manajemen proyek, pemecahan masalah, dan komunikasi efektif yang dibutuhkan dalam dunia kerja
- Pengalaman lapangan yang Berharga, mahasiswa berinteraksi secara langsung dengan pelaku UMKM. Hal ini menjadi nilai tambah bagi mahasiswa terkait wawasan tentang tantangan nyata yang dihadapi oleh pengusaha kecil, serta peluang untuk menerapkan teori yang dipelajari di kelas dalam situasi dunia nyata. Secara tidak langsung ketika mahasiswa berkeinginan membangun suatu usaha, maka mahasiswa juga akan lebih mempertimbangkan dan memikirkan dengan matang serta bagaimana cara pengambilan keputusan yang tepat ketika dihadapi oleh tantangan.
- Pengembangan Soft Skills. Program ini mendorong pengembangan soft skills seperti kerja tim, empati, kepemimpinan, problem solving, dan kemampuan untuk bekerja dalam lingkungan yang beragam dan dinamis
- Kesadaran Sosial dan Tanggung Jawab yang memperkuat kesadaran mahasiswa akan pentingnya peran mereka sebagai agen perubahan sosial dan memberi mereka rasa tanggung jawab untuk berkontribusi lebih banyak kepada masyarakat.

### **KESIMPULAN**

Melalui keterlibatan dalam program pelatihan untuk UMKM kuliner di Kelurahan Bunul, mahasiswa tidak hanya berkontribusi pada pemberdayaan komunitas lokal tetapi juga memperkaya diri mereka dengan berbagai keterampilan dan pengalaman berharga. Program ini menunjukkan bahwa pengabdian kepada masyarakat dapat menjadi platform yang efektif, bukan hanya mendapatkan teori di kelas tapi melalui program ini mahasiswa dapat belajar, berkembang, dan mempersiapkan diri menghadapi tantangan profesional di masa depan.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih kami yang mendalam kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Terutama kepada masyarakat yang telah berpartisipasi dan mendukung kegiatan kami dengan antusias, sehingga program ini dapat berjalan dengan lancar dan mencapai hasil yang diharapkan. Tak lupa, kami juga menyampaikan terima kasih kepada dosen serta rekan-rekan yang terlibat, serta kepada tim penyusun artikel ini atas dedikasi dan kerja kerasnya.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] P. Pelaksanaan *et al.*, “Pemanfaatan Video Tutorial Batik Seng Melalui Akses Media Sosial,” 2020.
- [2] H. Margahana, E. Triyanto, S. Trisna Negara Sumatera Selatan, and S. Surakarta, “MEMBANGUN TRADISI ENTREPRENEURSHIP PADA MASYARAKAT,” 2019.

- [3] A. Istiqomah, D. Kartika, and O. P. Safira, “Pengabdian Masyarakat Melalui Pelatihan Pemasaran Digital Menggunakan Ecommerce Shopee Pada UMKM Majun Jaya Di Kp. Pasir Pogor Rt/Rw 009/005 Ds. Nagacipta Kec. Serang Baru Kab. Bekasi,” *Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 2, no. 1, pp. 10–16, Jun. 2024, doi: 10.56457/dinamika.v2i1.552.
- [4] H. Kamil, K. Aulia, A. S. M. Husna, N. A. Saputri, R. W. Kurniawati, and H. Kiswanto, “Seminar Hukum dan Cara Pengelolaan Digital Marketing Sebagai Upaya Pengembangan Usaha Masyarakat,” *Archive: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 3, no. 1, pp. 53–71, Nov. 2023, doi: 10.55506/arch.v3i1.84.
- [5] A. Yolandi Roos Mareike Sinolungan, “PENCIPTAAN MINDSET WIRAUUSAHA UMKM DI KELURAHAN GIRIAN PERMAI KECAMATAN GIRIAN KOTA BITUNG.”
- [6] N. M. Suindari and N. M. R. Juniariani, “PENGELOLAAN KEUANGAN, KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA DAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGUKUR KINERJA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM),” *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, vol. 11, no. 2, pp. 148–154, Jan. 2020, doi: 10.22225/kr.11.2.1423.148-154.
- [7] Francis Marion University and S. C. Florence, “CHAPTER I THE NATURE OF STRATEGIC MANAGEMENT,” 2009.
- [8] A. S. Elsa Dwi Ramanti1, “Mindset Entrepreneur,” *PENGARUH PEMAHAMAN INFORMASI KEUANGAN DAN MINDSET ENTREPRENEUR TERHADAP KINERJA UMKM DI PASAR IR SOEKARNO SUKOHARJO*, May 2022.
- [9] H. Wijoyo, A. Ariyanto, D. Sunarsi, and M. Faisal Akbar, “Pelatihan Pembuatan Konten Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kompetensi Mahasiswa.”