

Pembinaan Dan Promosi UMKM Kunci Sukses Menjadikan UMKM Berdaya Saing

Usaha Mikro Kecil Menengah atau UMKM adalah Unit Usaha terkecil yang dijalankan oleh masyarakat, seringkali UMKM dipandang sebelah mata oleh berbagai pihak, hal ini mungkin dikarenakan UMKM tersebut belum berhasil naik kelas menjadi produk-produk yang berkualitas dan mampu bersaing dengan produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan besar yang ada saat ini.

UMKM itu wajib memiliki banyak keahlian karena proses dari A sampai Z dikerjakan seorang diri, mulai dari pemilihan bahan baku, proses produksi, pengemasan, pemasaran, transportasi, sertifikasi dan perijinan, oleh karena itu, UMKM yang ingin maju harus bisa menguasai berbagai kemampuan tersebut dengan sederet banyak hal yang harus dilakukannya seorang diri. Hal ini yang membuat UMKM menjadi lebih lambat untuk maju.

UMKM bidang pangan sebenarnya memiliki banyak produk-produk yang berkualitas dan rasa yang familiar di lidah masyarakat. Untuk sisi bisnis sebenarnya memiliki kesempatan yang besar juga untuk berhasil dan sukses meraih simpati konsumen. Hal ini menjadi salah satu semangat dari para pelaku UMKM untuk terus berjuang meningkatkan kualitas produknya.

UMKM untuk dapat meraih sukses dalam meningkatkan kualitas produknya itu butuh pendampingan usaha dari berbagai pihak yang fokus dan perhatian dalam bidang pengembangan UMKM. Peran pemerintah dalam hal ini sudah cukup bagus namun dengan jumlah SDM yang terbatas dibanding dengan pertumbuhan UMKM yang sangat pesat berdampak pada terhambatnya pembangunan citra UMKM menjadi sektor usaha yang berdaya saing tinggi di Indonesia.

Permasalahan dan hambatan UMKM

Dalam upaya peningkatan kualitas dan kuantitas produk UMKM di Indonesia, terdapat tiga permasalahan utama yang dihadapi saat ini, yaitu:

1. Kurangnya pembinaan yang intensif untuk UMKM.
2. Kurangnya akses promosi produk UMKM; serta
3. Kurangnya akses permodalan UMKM mudah dan cepat.

Pendampingan UMKM

Pendampingan UMKM, dapat dilakukan untuk berbagai hal. Dimulai dari proses perencanaan usaha sampai dengan pengemasan serta penjaminan mutu produknya. Pembinaan UMKM jadi kunci dalam mensukseskan produk UKM menjadi berdaya saing, dalam hal ini akan coba kami paparkan beberapa hal yang dapat kita lakukan dalam proses Pembinaan UMKM tersebut.

Berikut contoh pendampingan yang dibutuhkan UMKM yaitu kegiatan-kegiatan terkait teknik memasak yang baik dan menghasilkan produk yang berkualitas dan tentunya memiliki daya jual di tengah masyarakat, dengan memberikan pelatihan ini akan membuat UMKM memiliki kemampuan dalam menghasilkan produk yang berkualitas dan daya jual yang baik serta menjadi momentum dalam menstandarisasi kualitas produk UMKM satu dengan yang lainnya, yang memungkinkan UMKM dapat mensubkon produk yang dibuatnya untuk UMKM lainnya yang saat itu ada order yang melimpah.

Pendampingan dalam proses pembuatan/pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB)

Seperti kita ketahui, banyak UMKM yang belum melek teknologi hal ini menjadi hambatan bagi mereka dalam mendapatkan NIB, jadi pendampingan dalam pembuatan NIB menjadi hal yang dapat kita lakukan untuk UMKM, yang outputnya bisa langsung mereka dapatkan saat itu juga.

Pendampingan digitalisasi UMKM

Pendampingan dalam Pelatihan Teknik Promosi di media sosial dan digitalisasi produk UMKM juga sangat penting untuk mereka kuasai, dimana saat ini konsumen sudah tidak banyak beredar di pasar atau jalan, namun sekarang konsumen sudah ada di media digital seperti Aplikasi Whatsapp, Instagram, Tiktok dan sebagainya, jadi penguasaan media sosial bagi UMKM yang saat ini hidup di era 4.0 adalah hal yang wajib mereka kuasai untuk bisa mempromosikan produk UMKM.

Bazaar UMKM adalah event yang rutin di perlukan UMKM untuk menyatakan eksistensinya di tengah masyarakat, karena itu bazaar perlu dikelola dengan baik oleh stakeholder yang ada di masyarakat seperti Forum Masyarakat dan bahkan dikelola oleh Pemerintah Daerah seperti kelurahan atau kecamatan. Selain menghidupkan roda ekonomi di daerah setempat, juga sebagai ajang UMKM menyapa warga masyarakat, dan bahkan bisa menjadi salah satu sektor wisata lokal.

Outlet Produk UMKM itu juga sebaiknya bisa di upayakan oleh Pemerintah di tingkat daerah masing-masing, bisa tingkat kelurahan lebih baik atau minimal bisa ada 1 outlet di tingkat kecamatan, berikut ini contoh Outlet Produk UMKM yang ada di kelurahan Teluk Pucung, Bekasi Utara, Kota Bekasi, sisi Promosi UMKM juga sangat penting untuk bisa diupayakan maksimal oleh pemerintah, karena ini sisi lemah UMKM yang perlu dibantu pihak pemerintah. Outlet UMKM ini bisa berupa koperasi yang berbadan Hukum, jadi secara legal Hukum menjadi badan usaha resmi yang dimiliki pemerintah ataupun masyarakat.

Promosi Produk UMKM juga bisa diupayakan dalam bentuk **Katalog Produk**, pendampingan dalam hal promosi ini sangat perlu dilakukan secara berkelanjutan karena banyaknya produk UMKM yang di gali dari setiap UMKM, semakin beragamnya olahan produk UMKM maka akan lebih banyak program promosi yang harus di perjuangkan, agar informasi produk ini bisa tersampaikan secara luas ke masyarakat yang merupakan calon konsumen dari produk-produk UMKM.

Pembinaan UMKM bisa dilakukan dalam banyak hal terutama dalam hal promosi yang merupakan titik lemah dari UMKM, dimana UMKM hanya bisa fokus dalam memproduksi produk namun sangat lemah dalam hal promosi. Oleh karena itu, langkah pemerintah dalam membantu dalam sisi promosi, sangat diharapkan oleh para pelaku UMKM, misalnya memfasilitasi promosi melalui media cetak dan media elektronik seperti radio dan televisi, karena belum cukup banyak media elektronik yang fokus untuk membantu mempromosikan produk UMKM.

Berikut ini upaya yang bisa juga di upayakan dalam mempromosikan produk UMKM yaitu dengan menampilkan produk UMKM dalam kalender tahunan, yang mungkin nanti bisa diedarkan di berbagai instansi atau disebar di tengah-tengah masyarakat.

Dengan rutin kita mempromosikan produk UMKM ini memberikan kesempatan yang luas kepada produk UMKM bisa dikenal di tengah masyarakat dan memiliki daya beli.

Kesimpulan

1. Pembinaan UMKM itu adalah kunci untuk membangun UMKM agar memiliki daya saing di tengah-tengah masyarakat, dengan melakukan berbagai pembinaan dan pendampingan.
2. Promosi juga merupakan Faktor penting yang harus diupayakan pemerintah secara serius bila ingin produk UMKM bisa tampil menjadi produk yang bisa dikenal masyarakat dan memiliki daya beli yang kuat.