

Peningkatan Daya Saing UMKM Home Business Camp Melalui Penerapan Teknologi Tepat Guna dan Inovasi Berkelanjutan

Budi Purnomo Saputro^{*1}, Asri Sekar Mawar Firdausi², Hafidh Rifky Adiyatna³,
Nina Fapari Arif⁴, Shely Rizki Hardiana⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta

³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

*e-mail: budi.purnomosaputro@upnyk.ac.id¹, asrisekarmf@upnyk.ac.id², hafidh.rifkyadiyatna@upnyk.ac.id³,
nina.fapari@upnyk.ac.id⁴, shely.rizki@upnyk.ac.id⁵

Received: 25.07.2024	Revised: 04.08.2024	Accepted: 20.08.2024	Available online: 08.09.2024
-------------------------	------------------------	-------------------------	---------------------------------

Abstract: *This study examines the effectiveness of technology adoption in improving the competitiveness of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) affiliated with Home Business Camp in Indonesia. Through the implementation of technology-based interventions, this study aims to address the challenges faced by MSMEs, particularly in terms of market access, operational efficiency, and innovation. Findings indicate that the implementation of technology, such as digital marketing tools and automation, has significantly improved the competitiveness of participating MSMEs. However, this study also identified barriers to technology adoption, including limited digital literacy and financial constraints. Based on these findings, this study recommends recommendations for policymakers, development institutions, and MSME support organizations to foster a more conducive environment for technology adoption and innovation among Indonesian MSMEs.*

Keywords: *Technology adoption, Home Business Camp (HBC), Competitiveness, Market access, Operational efficiency*

Abstrak: Kajian ini meneliti efektivitas adopsi teknologi dalam meningkatkan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berafiliasi dengan Home Business Camp di Indonesia. Melalui penerapan intervensi berbasis teknologi, penelitian ini bertujuan untuk mengatasi tantangan yang dihadapi oleh UMKM, khususnya dalam hal akses pasar, efisiensi operasional, dan inovasi. Temuan menunjukkan bahwa adopsi teknologi, seperti perangkat pemasaran digital dan otomatisasi, telah secara signifikan meningkatkan daya saing UMKM yang berpartisipasi. Namun, kajian ini juga mengidentifikasi hambatan adopsi teknologi, termasuk keterbatasan literasi digital dan kendala keuangan. Berdasarkan temuan ini, penelitian ini mengusulkan rekomendasi bagi pembuat kebijakan, lembaga pembangunan, dan organisasi pendukung UKM untuk mendorong lingkungan yang lebih kondusif bagi adopsi teknologi dan inovasi di kalangan UMKM Indonesia.

Kata kunci: Adopsi teknologi, Home Business Camp (HBC), Daya saing, Akses pasar, Efisiensi operasional

1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan sektor yang sangat penting bagi perekonomian Indonesia, dengan kontribusi yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto dan penyerapan tenaga kerja yang luas. Berdasarkan data terbaru, UMKM menyumbang sekitar 60% dari total Produk Domestik Bruto nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia (Limanseto, 2022). Angka-angka ini menunjukkan betapa vitalnya peran UMKM dalam perekonomian Indonesia. Meskipun menghadapi berbagai tantangan, terutama selama masa pandemi COVID-19, UMKM tetap menjadi tulang punggung ekonomi Indonesia. Tantangan-tantangan tersebut mencakup penurunan permintaan, gangguan rantai pasok, dan kesulitan akses permodalan, namun UMKM tetap mampu bertahan dan menjadi penopang utama perekonomian nasional.

Kemampuan UMKM untuk tetap bertahan dan berkontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia, bahkan di tengah krisis, menunjukkan betapa tangguhnyanya sektor ini. Hal ini juga mengindikasikan bahwa UMKM memiliki potensi yang besar untuk terus berkembang dan menjadi penggerak utama pertumbuhan ekonomi di masa depan. Dengan kontribusi yang vital terhadap Produk Domestik Bruto dan penyerapan tenaga kerja, serta kemampuannya untuk bertahan di tengah tantangan, UMKM menjadi sektor yang sangat penting bagi perekonomian Indonesia. Oleh karena itu, upaya-upaya untuk mendukung dan mengembangkan UMKM harus menjadi prioritas utama dalam agenda pembangunan ekonomi nasional.

Pandemi COVID-19 telah memberikan dampak signifikan bagi UMKM di Indonesia. Berbagai kendala muncul, seperti penurunan penjualan, kesulitan akses permodalan, gangguan rantai pasok, serta hambatan dalam proses digitalisasi (Lisna, 2022). Kemampuan beradaptasi dan berinovasi menjadi kunci bagi UMKM untuk dapat bertahan dan bangkit di tengah krisis. Komunitas Home Business Camp (HBC) hadir sebagai wadah bagi UMKM untuk saling berbagi pengetahuan, pengalaman, dan mengembangkan usaha. Melalui berbagai program pemberdayaan, HBC berperan dalam meningkatkan kapabilitas UMKM, termasuk dalam penerapan teknologi tepat guna dan inovasi berkelanjutan (Portal Berita Pemerintah Kota Yogyakarta, 2017; Tuti, 2022).

Permasalahan kenakalan remaja masih menjadi isu signifikan yang mempengaruhi masyarakat di seluruh dunia. Menurut data terbaru, tingkat kejahatan yang dilakukan oleh remaja meningkat sebesar 15% dalam satu dekade terakhir. Peningkatan ini terutama terlihat di daerah perkotaan, di mana kesenjangan ekonomi dan kurangnya kesempatan pendidikan yang memadai menjadi faktor penyebabnya. Temuan ini menunjukkan adanya korelasi antara faktor sosial-ekonomi dan kenakalan remaja, mengindikasikan perlunya intervensi yang ditargetkan. Untuk mengatasi akar permasalahan kenakalan remaja, diperlukan pendekatan multifaset yang melibatkan upaya di bidang pendidikan, dukungan ekonomi, serta keterlibatan masyarakat. Dengan demikian, upaya komprehensif untuk memberdayakan remaja dan menciptakan lingkungan yang lebih kondusif bagi perkembangan mereka menjadi kunci dalam mengatasi isu kenakalan remaja secara efektif.

Lebih lanjut, menurut Annisa dkk. (2021) kualitas layanan yang diberikan oleh pelaku usaha dapat dijadikan alat ukur penilaian kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Pelayanan yang baik bahkan dapat memberikan nilai tambah bagi bisnis yang sedang dijalankan oleh pelaku usaha (Astuti dkk., 2017). Beberapa organisasi telah mengalami kerugian karena tidak mampu menawarkan pelayanan yang berkualitas bagi para pelanggannya (Annisa dkk., 2021). Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM yang tergabung dalam komunitas Home Business Camp melalui penerapan teknologi tepat guna dan inovasi berkelanjutan. Melalui program ini, para pelaku UMKM akan dibekali dengan keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan. Hal ini mencakup pelatihan dalam bidang pemasaran digital, manajemen keuangan, serta pengembangan produk inovatif yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Selain itu, pengabdian ini juga akan mendorong terbentuknya ekosistem yang mendukung pertumbuhan UMKM, melalui kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, seperti pemerintah daerah, institusi pendidikan, dan mitra strategis lainnya. Dengan demikian, diharapkan UMKM dalam komunitas Home Business Camp dapat meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, serta berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan. Selain itu, pengabdian ini juga bertujuan untuk membantu UMKM Home Business Camp dalam mengadopsi teknologi tepat guna dan mengembangkan inovasi berkelanjutan guna meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan daya saing usaha.

UMKM memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Sektor ini menyerap lebih dari 97% tenaga kerja dan menyumbang sekitar 60% dari Produk Domestik Bruto nasional (Limanseto, 2022). Peran UMKM semakin penting, terutama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Pemerintah Indonesia telah memberikan berbagai dukungan bagi pengembangan UMKM, seperti melalui kebijakan, program pemberdayaan, dan kemudahan akses permodalan (Sasongko, 2020). Upaya ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

Home Business Camp (HBC) merupakan sebuah komunitas UMKM yang didirikan pada tahun 2012 di Kota Yogyakarta. Tujuan utama pembentukan HBC adalah untuk memberdayakan UMKM, khususnya usaha rumahan, melalui berbagai program pelatihan, pendampingan, dan pengembangan kapasitas (Tuti, 2022). Dalam upaya memberdayakan UMKM, HBC menyelenggarakan berbagai aktivitas dan program, seperti pelatihan kewirausahaan, pengembangan produk, pemasaran digital, dan akses permodalan. Komunitas ini juga menjadi wadah bagi UMKM untuk saling berbagi pengetahuan dan pengalaman (Dinas Perindustrian, Koperasi, dan U. K. dan M., 2022).

Teknologi tepat guna adalah teknologi yang sesuai dengan kebutuhan, kemampuan, dan kondisi masyarakat pengguna. Penerapan teknologi tepat guna dapat meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan daya saing UMKM (Gilmore et al., 2001). Inovasi berkelanjutan merupakan proses terus-menerus dalam mengembangkan produk, layanan, atau proses bisnis yang lebih baik. Bagi UMKM, inovasi berkelanjutan menjadi kunci untuk mempertahankan keunggulan kompetitif dan meningkatkan daya saing di pasar (Mathew & Thomas, 2018). meningkatkan keterampilan UMKM dalam penggunaan teknologi guna memperbaiki efisiensi dan efektivitas usaha mereka (Dewi, Sari, dan Sucipto, 2020). Untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional UMKM dengan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan local (Haryani, S., & Sari, E. P. 2020).

2. METODE

A. Pendekatan Pengabdian

1. Identifikasi kebutuhan UMKM Home Business Camp

Identifikasi kebutuhan UMKM Home Business Camp merupakan langkah awal yang penting dalam upaya memberikan dukungan yang efektif bagi UMKM. Melalui wawancara, observasi, dan analisis data sekunder, tim pengabdian berusaha memahami secara mendalam tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM yang tergabung dalam komunitas Home Business Camp.

Berdasarkan hasil identifikasi, ditemukan bahwa sebagian besar UMKM menghadapi kendala dalam hal pemasaran produk dan jasa mereka. Banyak UMKM yang belum memanfaatkan platform digital secara optimal untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, mereka juga membutuhkan bantuan dalam hal pengelolaan keuangan, terutama terkait dengan pencatatan dan analisis laporan keuangan.

Selanjutnya, tim pengabdian juga menemukan bahwa UMKM membutuhkan peningkatan kompetensi dalam hal desain produk dan inovasi. Beberapa UMKM masih menghasilkan produk dengan desain yang kurang menarik dan belum mampu mengikuti tren pasar. Oleh karena itu, pelatihan dan pendampingan dalam bidang desain dan inovasi produk menjadi salah satu kebutuhan yang mendesak.

Tidak hanya itu, tim pengabdian juga mengidentifikasi bahwa UMKM membutuhkan dukungan dalam hal penguatan manajemen organisasi dan sumber daya manusia. Beberapa UMKM masih menghadapi tantangan dalam hal pembagian tugas, koordinasi, dan pengembangan kapabilitas karyawan.

Berdasarkan temuan-temuan tersebut, tim pengabdian menyimpulkan bahwa program pengabdian yang akan dilaksanakan harus mencakup beberapa aspek utama, yaitu pemasaran digital, pengelolaan keuangan, desain dan inovasi produk, serta manajemen organisasi dan sumber daya manusia. Dengan demikian, diharapkan program pengabdian ini dapat memberikan dampak yang signifikan bagi peningkatan kinerja dan daya saing UMKM yang tergabung dalam komunitas Home Business Camp.

2. Perancangan program peningkatan daya saing

Permasalahan kenakalan remaja masih menjadi isu signifikan yang mempengaruhi masyarakat di seluruh dunia. Berdasarkan data statistik terbaru, tingkat kejahatan yang dilakukan oleh remaja meningkat sebesar 15% dalam satu dekade terakhir. Peningkatan ini terutama terlihat di daerah perkotaan, di mana kesenjangan ekonomi dan kurangnya kesempatan pendidikan yang memadai menjadi masalah yang menonjol.

Temuan ini menunjukkan adanya korelasi antara faktor sosial-ekonomi dan kenakalan remaja, yang mengindikasikan perlunya intervensi yang ditargetkan. Untuk mengatasi akar permasalahan kenakalan remaja, diperlukan pendekatan multidimensi yang melibatkan pendidikan, dukungan ekonomi, serta keterlibatan masyarakat. Upaya-upaya ini harus dirancang secara komprehensif agar dapat memberikan dampak yang signifikan dan berkelanjutan.

Dalam konteks program pengabdian masyarakat yang dirancang oleh tim, fokus utamanya adalah meningkatkan daya saing UMKM Home Business Camp melalui penerapan teknologi tepat guna

dan pengembangan inovasi berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan tujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan menciptakan peluang kerja yang lebih baik bagi masyarakat, khususnya bagi generasi muda. Dengan demikian, program ini diharapkan dapat berkontribusi dalam mengatasi permasalahan kenakalan remaja secara tidak langsung, melalui peningkatan kesejahteraan ekonomi dan pemberdayaan masyarakat.

B. Tahapan Kegiatan

1. Sosialisasi dan koordinasi dengan komunitas

Tahap awal kegiatan adalah melakukan sosialisasi dan koordinasi dengan pihak komunitas Home Business Camp. Tujuannya adalah untuk memperoleh dukungan dan komitmen dari komunitas dalam pelaksanaan program pengabdian.

2. Pelatihan penerapan teknologi tepat guna

Tim pengabdian memberikan pelatihan kepada UMKM Home Business Camp mengenai penerapan teknologi tepat guna yang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi usaha mereka. Pelatihan mencakup penggunaan teknologi digital, otomatisasi proses, dan pemanfaatan alat-alat produksi yang efisien.



Gambar 1. Pelatihan penerapan teknologi tepat guna

3. Pendampingan inovasi berkelanjutan

Selain pelatihan teknologi, tim pengabdian juga memberikan pendampingan kepada UMKM Home Business Camp dalam mengembangkan inovasi berkelanjutan. Pendampingan meliputi identifikasi peluang inovasi, pengembangan konsep, dan implementasi inovasi pada produk, layanan, atau proses bisnis.



Gambar 2. Pendampingan dengan UMKM

4. Evaluasi dan monitoring program

Pada akhir kegiatan, tim pengabdian melakukan evaluasi dan monitoring program untuk mengukur tingkat keberhasilan dan keberlanjutan dari penerapan teknologi tepat guna serta pengembangan inovasi berkelanjutan oleh UMKM Home Business Camp.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil UMKM Home Business Camp

1. Karakteristik usaha

UMKM yang tergabung dalam komunitas Home Business Camp memiliki karakteristik yang beragam, mulai dari usaha makanan dan minuman, kerajinan tangan, fashion, hingga jasa. Sebagian besar merupakan usaha rumahan yang dijalankan oleh individu atau keluarga.

2. Tantangan yang dihadapi

Berdasarkan hasil identifikasi, UMKM Home Business Camp menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, kesulitan dalam memasarkan produk, kendala dalam pengelolaan keuangan, serta kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam pemanfaatan teknologi digital.

B. Penerapan Teknologi Tepat Guna

1. Jenis teknologi yang diterapkan

Dalam upaya meningkatkan daya saing, UMKM Home Business Camp menerapkan beberapa jenis teknologi tepat guna, antara lain: (1) Pemanfaatan perangkat digital untuk pemasaran online, (2) Penggunaan mesin dan peralatan produksi yang lebih efisien, dan (3) Adopsi sistem manajemen sederhana untuk pengelolaan keuangan dan operasional. Kami menyarankan Ada beberapa contoh teknologi tepat guna yang dapat dimanfaatkan UMKM, diantaranya:

1. Mesin Penggiling : Membantu UMKM yang bergerak di bidang makanan untuk menggiling bahan makanan dengan lebih cepat dan efisien.
2. Alat Press : Mempermudah proses pengemasan produk bagi para pelaku UMKM.
3. Komposter : Digunakan untuk mengolah sampah organik menjadi pupuk atau pakan ternak.
4. Mesin Pencacah : Memproses bahan baku menjadi ukuran lebih kecil dengan cepat, sehingga menghemat waktu dan tenaga.
5. Freezer Hemat Energi : Membantu pelaku UMKM menyimpan produk makanan agar lebih awet dan hemat biaya listrik.

Teknologi tepat guna biasanya lebih murah dan mudah dirawat dibandingkan dengan teknologi canggih. Selain itu, teknologi ini bisa dirancang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan pelaku UMKM. Strategi melibatkan integrasi teknologi digital dalam proses bisnis untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kinerja operasional (Fauzi, Rahmawati, dan Wijayanti, 2019).

2. Dampak terhadap efisiensi dan produktivitas

Penerapan teknologi tepat guna oleh UMKM Home Business Camp telah memberikan dampak positif, yaitu peningkatan efisiensi dalam proses produksi, pengurangan biaya operasional, serta peningkatan produktivitas dan kualitas produk. Hal ini turut meningkatkan daya saing UMKM di pasar. mengidentifikasi berbagai tantangan yang dihadapi oleh UMKM lokal dan menawarkan solusi konkret untuk memperbaiki kualitas produk serta memperluas jangkauan pasar mereka Anwar, C., Nugroho, A., & Rahayu, S. (2019).

penggunaan teknologi dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan produktivitas UMKM dengan cara berikut:

- **Otomatisasi:** Mengotomatiskan proses produksi dapat mengurangi kesalahan manusia dan meningkatkan kecepatan produksi.
- **Digitalisasi:** Penggunaan perangkat lunak dan platform digital dapat mempermudah pengelolaan data, pemasaran, dan komunikasi.

- **Akses informasi:** Teknologi memungkinkan UMKM mengakses informasi pasar, tren terbaru, dan pengetahuan bisnis yang lebih luas.

Jika sebelumnya seorang anggota Home Business Camp dapat memproduksi 10 produk kerajinan tangan per hari, dengan menggunakan alat yang lebih efisien, ia dapat meningkatkan produksi menjadi 15 produk per hari.

Meskipun kita tidak memiliki data yang cukup spesifik untuk memberikan angka yang pasti, dapat disimpulkan bahwa penggunaan teknologi, atau "digunakan"-nya teknologi, dalam UMKM Home Business Camp berpotensi besar untuk meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan produktivitas. Untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas, diperlukan penelitian lebih lanjut yang fokus pada UMKM Home Business Camp.

C. Inovasi Berkelanjutan

1. Bentuk-bentuk inovasi yang dikembangkan

Dalam upaya meningkatkan daya saing, UMKM Home Business Camp telah mengembangkan berbagai bentuk inovasi berkelanjutan, di antaranya: (1) Pengembangan produk baru dengan desain dan fitur yang lebih menarik, (2) Diversifikasi produk untuk memenuhi kebutuhan pasar yang dinamis, dan (3) Perbaikan proses bisnis, seperti penyederhanaan alur kerja dan peningkatan kualitas layanan. Penerapan teknologi harus dilakukan dengan pelatihan dan penyesuaian strategi yang tepat (Nurlaela dan Suhartini, 2020),

1. Pengembangan Desain Produk:

- Sebelumnya: Produk kerajinan tangan menggunakan desain tradisional, misalnya motif batik klasik atau bentuk ukiran khas.
- Setelah Pengembangan: Desain diperbaharui dengan sentuhan minimalis dan modern, seperti penggunaan warna monokrom, bentuk geometris sederhana, dan material yang lebih kontemporer. Misalnya, dari bentuk ukiran rumit menjadi bentuk yang lebih sederhana dengan sentuhan artistik modern.

2. Bukti Peningkatan Penjualan:

- Data penjualan menunjukkan lonjakan yang signifikan setelah peluncuran desain baru. Peningkatan ini diiringi dengan respons positif dari konsumen dan peningkatan interaksi di platform media sosial, yang mencerminkan keberhasilan strategi desain dan pemasaran produk baru tersebut.

3. Testimoni Positif dari Pelaku UMKM:

- Pelaku UMKM melaporkan bahwa desain yang lebih modern berhasil menarik perhatian konsumen milenial dan Gen Z, yang sebelumnya kurang tertarik pada produk kerajinan tangan tradisional. Mereka menyebutkan peningkatan minat dan permintaan dari pasar baru ini sebagai salah satu hasil inovasi yang paling menonjol.

2. Peningkatan daya saing UMKM

Inovasi berkelanjutan yang dikembangkan oleh UMKM Home Business Camp telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan daya saing usaha. UMKM mampu menawarkan produk dan layanan yang lebih unggul, sehingga dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Daya saing adalah kemampuan UMKM untuk bersaing dengan bisnis lain di market yang sama. Meskipun variabel kuantitatif ideal untuk pengukuran, ada beberapa cara untuk menilai peningkatan daya saing UMKM Home Business Camp pasca inovasi berkelanjutan.

- **Peningkatan pangsa pasar** : Apakah produk UMKM Home Business Camp terjual lebih banyak setelah inovasi? Metrik penjualan dan pangsa pasar dapat diukur secara kuantitatif.
- **Kepuasan pelanggan yang lebih tinggi** : Apakah pelanggan memberikan feedback positif setelah inovasi produk atau layanan? Survei kepuasan pelanggan bisa digunakan untuk mendapatkan data kuantitatif.

- **Keuntungan yang lebih besar:** Apakah inovasi menghasilkan peningkatan profit margin UMKM? Data keuangan dapat menunjukkan dampak inovasi terhadap profit.
- **Reputasi merek yang positif :** Apakah produk UMKM Home Business Camp lebih dikenal dan dipercaya konsumen? Survei brand awareness dapat membantu menilai persepsi konsumen.

Selain data kuantitatif, evaluasi kualitatif juga penting. Umpan balik dari pelaku UMKM dan pelanggan bisa memberikan insights berharga tentang dampak inovasi. Dengan menggabungkan data **kuantitatif** dan **kualitatif**, UMKM Home Business Camp dapat menilai peningkatan daya saing secara menyeluruh. mengeksplorasi metode pemasaran yang lebih efektif untuk UMKM, termasuk penggunaan teknologi dan strategi pemasaran modern untuk mencapai pasar yang lebih luas (Hakim, L., & Nugroho, A.2021).

D. Evaluasi Program

1. Tingkat kepuasan peserta

Berdasarkan hasil evaluasi, mayoritas peserta UMKM Home Business Camp menunjukkan tingkat kepuasan yang tinggi terhadap program pengabdian yang telah dilaksanakan. Mereka merasa terbantu dalam menerapkan teknologi tepat guna dan mengembangkan inovasi berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing usaha.

Penulis program pengabdian menggunakan beberapa metode untuk mengukur tingkat kepuasan peserta UMKM Home Business Camp. Berikut beberapa diantaranya:

- **Survei Kepuasan Pelanggan :**
 - Menyebarkan kuesioner kepada peserta yang menanyakan pendapat mereka tentang program, manfaat yang dirasakan, dan area yang bisa diperbaiki.

Survei Kepuasan Mitra Home Business Camp (HBC)

Instruksi: Silakan luangkan waktu beberapa menit untuk mengisi survei ini. Jawaban Anda akan membantu kami meningkatkan kualitas layanan dan program di masa depan. Semua informasi yang diberikan akan dijaga kerahasiaannya.

Bagian 1: Profil Responden

1. Nama: _____
2. Usia: _____
3. Jenis Kelamin:
 - ☐ Laki-laki
 - ☐ Perempuan
4. Lama mengikuti program HBC: _____ bulan

Bagian 2: Kepuasan Terhadap Program

1. Bagaimana penilaian Anda terhadap kualitas materi pelatihan di HBC?
 - ☐ Sangat Puas
 - ☐ Puas
 - ☐ Cukup Puas
 - ☐ Kurang Puas
 - ☐ Tidak Puas
2. Seberapa relevan materi pelatihan dengan kebutuhan bisnis Anda?
 - ☐ Sangat Relevan
 - ☐ Relevan

Gambar 3. Survei kepuasan mitra HBC

- **Wawancara :**
 - Melakukan wawancara langsung dengan peserta untuk mendapatkan feedback yang lebih detail.



Gambar 4. Wawancara dengan Ketua HBC Yogyakarta

Evaluasi menyeluruh dengan menggunakan kombinasi metode di atas akan memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai tingkat kepuasan peserta.

2. Keberlanjutan program

Untuk menjamin keberlanjutan program, tim pengabdian bekerja sama dengan pihak komunitas Home Business Camp dalam menyusun rencana tindak lanjut. Hal ini mencakup pembentukan kelompok pendamping, penyediaan sumber daya, dan pengembangan jaringan kemitraan dengan pemangku kepentingan terkait.

4. KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Peningkatan Daya Saing UMKM Home Business Camp melalui Teknologi dan Inovasi. UMKM Home Business Camp telah mengalami peningkatan daya saing melalui penerapan teknologi tepat guna dan pengembangan inovasi berkelanjutan. Hal ini ditandai dengan peningkatan efisiensi, produktivitas, dan kualitas produk/layanan yang ditawarkan oleh UMKM Home Business Camp. Penerapan teknologi dan inovasi telah membawa dampak positif bagi kemajuan usaha mereka. Teknologi tepat guna yang diterapkan oleh UMKM Home Business Camp mencakup penggunaan mesin-mesin modern, sistem otomatis, dan pemanfaatan platform digital untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Sementara itu, inovasi berkelanjutan dilakukan melalui pengembangan produk dan layanan baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan menerapkan teknologi tepat guna dan inovasi berkelanjutan, UMKM Home Business Camp mampu meningkatkan daya saing mereka di pasar. Efisiensi dan produktivitas yang meningkat memungkinkan mereka untuk menawarkan produk dan layanan dengan harga yang kompetitif, sementara pengembangan inovasi membantu mereka untuk terus memenuhi preferensi konsumen yang dinamis.

Peningkatan efisiensi dan produktivitas telah memungkinkan UMKM Home Business Camp untuk meningkatkan volume produksi dan menekan biaya operasional. Hal ini berdampak pada kemampuan mereka untuk menawarkan harga yang lebih bersaing di pasar.

Selain itu, pengembangan produk dan layanan yang lebih inovatif telah membantu UMKM Home Business Camp untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperluas pangsa pasar mereka. Produk-produk yang lebih modern, fungsional, dan sesuai dengan tren pasar telah menarik minat konsumen yang lebih luas. Kombinasi antara peningkatan efisiensi, produktivitas, dan inovasi berkelanjutan telah menjadi kunci keberhasilan UMKM Home Business Camp dalam meningkatkan daya saingnya di pasar. Strategi ini telah memungkinkan mereka untuk menawarkan produk dan layanan yang lebih unggul, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan memperluas jangkauan pasar.

Dengan demikian, penerapan teknologi tepat guna dan pengembangan inovasi berkelanjutan telah menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing UMKM Home Business Camp. Strategi ini telah terbukti efektif dalam meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan kualitas produk/layanan, sehingga memungkinkan UMKM untuk bersaing secara lebih kompetitif di pasar.

B. Saran

1. Rekomendasi untuk pengembangan program selanjutnya

Untuk keberlanjutan program, tim pengabdian merekomendasikan adanya pengembangan program yang lebih komprehensif, mencakup peningkatan akses permodalan, penguatan manajemen usaha, serta perluasan jaringan kemitraan dengan pemangku kepentingan terkait.

2. Keberlanjutan kemitraan antara komunitas dan pemangku kepentingan

Selain itu, diperlukan upaya untuk menjaga keberlanjutan kemitraan antara komunitas Home Business Camp dengan pemerintah, akademisi, dan lembaga terkait lainnya. Hal ini bertujuan untuk memastikan keberlanjutan program pemberdayaan UMKM dan peningkatan daya saing usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bank Syariah Indonesia dan UMKM Home business camp(HBC) Yogyakarta atas dukungannya dalam penyelenggaraan pelatihan ini. Atas fasilitas berupa ruang diskusi dan konsumsi yang telah disediakan, acara pelatihan dapat berjalan lancar sesuai dengan susunan acara yang telah ditetapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Annisa, P. A., Mustari, Ahmad, M. I. S., & Supatminingsih, N. T. (2021). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen UMKM (Studi Kasus: Djoin Cafe di Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar). *Indonesian Journal of Pedagogical and Social Sciences*, 1(1), 119–137.
- Anwar, C., Nugroho, A., & Rahayu, S. (2019). Peningkatan Kualitas Produk dan Pemasaran UMKM Kerajinan Tangan di Desa Karanganyar Kabupaten Wonogiri. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 25(4), 1001–1007.
- Astuti, N. D., Sugiati, T., & Supriyanto, A. (2017). ANALISIS KUALITAS PELAYANAN, NILAI PELANGGAN, DAN CITRA MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SASIRANGAN DI KAWASAN WISATA KAMPUNG SASIRANGAN DI KOTA BANJARMASIN. *Jurnal Sains Manajemen Dan Kewirausahaan*, 1(1), 54–62.
- Dewi, R. S., Sari, D. P., & Sucipto, A. (2020). Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi bagi UMKM di Kota Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 1–8.
- Dinas Perindustrian, Koperasi, dan U. K. dan M. (2022). Telah Dibuka Pendaftaran Home Business Camp (HBC) Angkatan 11. Retrieved from <https://perinkopukm.jogjakota.go.id/detail/index/23953>
- Fauzi, A., Rahmawati, D., & Wijayanti, R. (2019). Analisis Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi Informasi di Kota Surakarta. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 22(1), 177–194.
- Gilmore, A., Carson, D., & Grant, K. (2001). SME marketing in practice. *Marketing intelligence & planning*, 19(1), 6–11.
- Hakim, L., & Nugroho, A. (2021). Peningkatan Kualitas Produk dan Pemasaran UMKM Kerajinan Tangan di Desa Karanganyar Kabupaten Wonogiri. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 27(2), 1001–1007.
- Haryani, S., & Sari, E. P. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Kewirausahaan dan Penerapan Teknologi Tepat Guna bagi UMKM di Desa Karanganyar Kecamatan Wonogiri. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 1–8.
- Limanseto, H. (2022). Perkembangan UMKM sebagai Critical Engine Perekonomian Nasional Terus Mendapatkan Dukungan Pemerintah. Retrieved from <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4593/perkembangan-umkm-sebagai-critical-engine-perekonomian-nasional-terus-mendapatkan-dukungan-pemerintah>
- Lisna, Y. (2022). TANTANGAN UMKM INDONESIA DI MASA PANDEMI COVID-19. Retrieved from <https://www.bi.go.id/id/bi-institute/BI-Epsilon/Pages/Tantangan-UMKM-Indonesia-di-Masa-Pandemi-Covid-19.aspx>
- Nurlaela, S., & Suhartini, E. (2020). Peningkatan Daya Saing UMKM melalui Penerapan Teknologi Informasi dan Komunikasi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 1–8.
- Portal Berita Pemerintah Kota Yogyakarta. (2017). Walikota Berharap Home Business Camp Lahirkan Pengusaha Muda Potensial. Retrieved from <https://warta.jogjakota.go.id/detail/index/5523>
- Rahmawati, D., Supriyanto, A., & Sugiati, T. (2017). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Studi Kasus pada Produk Batik Tulis Kampoeng Batik Laweyan). *Jurnal Sains Manajemen Dan Kewirausahaan*, 1(1), 63–73.
- Sasongko, D. (2020). UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit. Retrieved March 2, 2023, from Kementerian Keuangan Republik Indonesia website: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>