

# TANTANGAN UMKM DI ERA PEMASARAN DIGITAL DAN GLOBALISASI



OLEH :  
DR. ELIZABETH HALOHO, MM

Disajikan pada :  
SEMINAR NASIONAL MANAJEMEN AKUNTANSI  
UNIVERSITAS KATOLIK SANTO THOMAS  
MEDAN, 7 MEI 2024



## ❧ Definisi UMKM

❧ Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia didefinisikan sebagai entitas bisnis yang dijalankan oleh individu atau badan usaha dengan skala operasional dan kapasitas finansial tertentu<sup>56</sup>.



## ❧ **Berapa jumlah UMKM di Indonesia :**

❧ Jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia sangat signifikan. Berdasarkan data terbaru, jumlah UMKM di Indonesia mencapai lebih dari **65 juta unit usaha**<sup>5</sup>. Ini menunjukkan pertumbuhan yang konsisten dari tahun ke tahun, menegaskan peran penting UMKM dalam perekonomian nasional.

# Jenis UMKM



☞ UMKM di Indonesia terbagi menjadi tiga kategori:

1. Usaha Mikro: Kekayaan bersih maksimal 50 juta rupiah dan penjualan tahunan paling banyak 300 juta rupiah.
2. Usaha Kecil: Kekayaan bersih antara 50 juta hingga 500 juta rupiah dan penjualan tahunan antara 300 juta hingga 2,5 miliar rupiah.
3. Usaha Menengah: Kekayaan bersih antara 500 juta hingga 10 miliar rupiah dengan penjualan tahunan antara 2,5 miliar hingga 50 miliar rupiah<sup>15</sup>.



# Jenis-Jenis Usaha UMKM



- ❧ UMKM mencakup berbagai sektor seperti kuliner, kerajinan, jasa, dan perdagangan. Beberapa contoh usaha UMKM termasuk warung makan, toko kelontong, dan layanan jasa seperti salon kecil atau bengkel<sup>1518</sup>.

# Cara Mendirikan Izin Usaha UMKM



- ✧ Untuk mendirikan izin usaha UMKM, pelaku usaha dapat mendaftar secara online melalui sistem Online Single Submission (OSS) atau secara offline di kantor kecamatan setempat<sup>31</sup>.

# Apa Peran Penting UMKM pada Perekonomian Indonesia



☞ UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, memberikan kontribusi yang signifikan dalam berbagai aspek:

**1. Kontribusi terhadap PDB:**

UMKM menyumbang sekitar 61,07% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, yang mencerminkan peran vital mereka dalam ekonomi nasional<sup>12</sup>.

**2. Penyerapan Tenaga Kerja**

Sektor UMKM menyerap hingga 97% dari total tenaga kerja di Indonesia, yang sangat membantu dalam mengurangi tingkat pengangguran di negara ini<sup>12</sup>.

**3. Investasi**

UMKM juga berkontribusi hingga 60,4% dari total investasi, menunjukkan bahwa mereka adalah pendorong utama dalam investasi domestik



#### 4. **Pertumbuhan Ekonomi**

Dengan jumlah unit usaha yang mencapai 64,2 juta, UMKM terus menunjukkan tren positif yang berdampak baik bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia<sup>2</sup>.

#### 5. **Kemandirian Ekonomi**

UMKM mendorong kemandirian ekonomi dengan mengurangi ketergantungan pada impor dan meningkatkan kapasitas produksi dalam negeri<sup>3</sup>.

#### 6. **Inovasi dan Kewirausahaan**

UMKM sering kali menjadi sumber inovasi dan kewirausahaan, yang penting untuk adaptasi dan pertumbuhan ekonomi jangka panjang<sup>3</sup>.





## 7. **Distribusi Pendapatan**

Mereka juga berperan dalam distribusi pendapatan yang lebih merata, dengan menyediakan peluang ekonomi di berbagai lapisan masyarakat<sup>4</sup>.

## 8. **Resiliensi Ekonomi**

UMKM menunjukkan ketahanan yang kuat terhadap guncangan ekonomi, seperti yang terlihat selama pandemi COVID-19, di mana banyak UMKM beralih ke digital untuk bertahan<sup>2</sup>.

Dengan demikian, UMKM tidak hanya berkontribusi secara langsung terhadap PDB dan penyerapan tenaga kerja, tetapi juga memainkan peran strategis dalam pertumbuhan ekonomi, inovasi, dan resiliensi ekonomi Indonesia.

# Beberapa Permasalahan UMKM Di Indonesia Dan Di Sumatera Utara



☞ Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia secara umum, termasuk di Sumatera Utara, adalah sebagai berikut:

- 1. Pertahanan dalam Ekosistem Digital:** UMKM menghadapi kesulitan dalam mempertahankan dan meningkatkan keterlibatan dalam ekosistem digital, terutama setelah pandemi<sup>4</sup>.
- 2. Kapasitas, Kualitas, dan Produktivitas:** Ada kebutuhan untuk meningkatkan kapasitas, kualitas, dan produktivitas UMKM agar dapat berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian dan perdagangan global<sup>4</sup>.



4. **Akses Keuangan:** Hanya sekitar 25% UMKM di Indonesia yang memiliki akses keuangan<sup>4</sup>.

5. **Kesadaran Lingkungan:** UMKM perlu menerapkan proses ramah lingkungan dalam produktivitas mereka untuk menghadapi ancaman global<sup>4</sup>.

# Beberapa Permasalahan UMKM Di Indonesia Dan Di Sumatera Utara



Di Sumatera Utara khususnya, permasalahan yang dihadapi UMKM meliputi:

- 1. Pembinaan SDM dan Pemasaran:** Terdapat kendala dalam pembinaan Sumber Daya Manusia (SDM) dan pemasaran produk UMKM<sup>1</sup>.
  - 2. Transformasi dan Inovasi Usaha:** Pelaku UMKM diimbau untuk melakukan transformasi dan inovasi usaha untuk meningkatkan daya saing dan memanfaatkan ekonomi digital<sup>1</sup>.
- ❧ Referensi untuk permasalahan UMKM di Indonesia dan Sumatera Utara dapat ditemukan pada artikel yang diterbitkan oleh Bisnis.com dan IDN Times<sup>41</sup>.



# Beberapa contoh UMKM yang sukses di Indonesia



☞ Berikut adalah beberapa contoh UMKM yang sukses di Indonesia:

1. **Anik Sriati:** Seorang eksportir kendang jimbe dari Blitar yang berhasil menjual produknya ke pasar global melalui CV Cherry Blossom Indonesia<sup>1</sup>.
2. **Melkianus Lubalu:** Dari kernet truk hingga menjadi pengusaha sukses di Nusa Tenggara Timur (NTT), bergerak di sektor transportasi dan kontraktor
3. **Andyk Widodo:** Sukses menjual home decor hingga ke ASEAN dengan modal awal hanya Rp300.000<sup>1</sup>.



4. **Yasa Singgih:** Owner Men's Republic, memulai bisnisnya dari skala UKM dan berhasil mengembangkan bisnisnya lebih besar melalui internet<sup>2</sup>.

5. **Reza Nurhilman:** Owner merk kripik terkenal, Maicih, yang sukses dengan produk keripik pedas yang memiliki berbagai tingkat kepedasan<sup>2</sup>.



UMKM ini menunjukkan bahwa dengan strategi pemasaran yang tepat dan pemanfaatan peluang, bisnis skala kecil dan menengah bisa berkembang dan sukses di Indonesia.

# Keunggulan Bersaing UMKM



☞ UMKM memiliki keunggulan bersaing melalui **kualitas produk, inovasi, dan kemampuan untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal.**

☞ Kreativitas dan adaptasi terhadap teknologi baru juga menjadi faktor penting dalam persaingan bisnis<sup>[20]<sup>21</sup></sup>.

# Bagaimana Perkembangan UMKM Di Sumatera Utara



## ❧ Perkembangan UMKM di Sumatera Utara

❧ Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Sumatera Utara (Sumut) menunjukkan tren positif. Berikut beberapa informasi terkini mengenai UMKM di Sumut:

1. **Pertumbuhan Ekonomi:** Perekonomian Sumatera Utara pada triwulan IV 2023 tumbuh sebesar 5,02% (yoy), meningkat dari triwulan sebelumnya (4,94%). Pertumbuhan ini terutama berasal dari investasi, konsumsi pemerintah, dan ekspor-impor. Pembangunan Proyek Strategis Nasional (PSN) dan persiapan PON Sumut-Aceh 2024 juga berkontribusi pada kondisi ini<sup>1</sup>.
2. **Jumlah UMKM:** Jumlah UMKM yang telah dikurasi oleh Bank Indonesia Perwakilan Sumut di tahun 2023 meningkat sekitar 50% dari tahun 2022. Pada acara Karya Kreatif Sumut 2023, terdapat 159 UMKM yang ikut serta secara offline dan sekitar 190 UMKM yang berpartisipasi secara daring. Kategori produk meliputi makanan, minuman, dan fashion craft<sup>2</sup>.





3. Pembiayaan: Minat perbankan dalam menyalurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) kepada UMKM juga meningkat. Pada acara Karya Kreatif Sumut 2023, lebih dari Rp30 miliar komitmen kredit perbankan diberikan kepada UMKM<sup>2</sup>.
4. Pendampingan dan Ekspor: Pendampingan perbankan dalam pertumbuhan UMKM sangat penting agar tidak banyak yang terjebak dengan sistem pinjaman ilegal berbunga tinggi. Selain itu, diharapkan produk-produk UMKM Sumut dapat menjajaki pasar internasional melalui ekspor<sup>2</sup>.
5. Total Unit Usaha: Pada tahun 2019, jumlah UMKM di kota Medan mencapai 3.861 unit usaha, meningkat sebesar 7,31% dari tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini menunjukkan potensi besar bagi ekonomi Sumut<sup>5</sup>.

❧ Perkembangan UMKM di Sumatera Utara memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian regional dan terus berkembang. Semoga UMKM di Sumut semakin maju dan berdaya saing! 🌟

# Sektor UMKM Yang Paling Berkembang Di Sumatera Utara Meliputi:



1. **Agribisnis:** Termasuk pertanian, perkebunan, dan perikanan, yang merupakan tulang punggung ekonomi daerah.
2. **Pariwisata dan Ekonomi Kreatif:** Dengan adanya peningkatan infrastruktur dan event-event besar seperti PON, sektor ini menunjukkan pertumbuhan yang signifikan.
3. **Perdagangan dan Jasa:** Sektor ini terus berkembang seiring dengan peningkatan aktivitas ekonomi dan konsumsi masyarakat.
4. **Industri Pengolahan:** Termasuk industri makanan, minuman, dan kerajinan, yang banyak menghasilkan produk untuk ekspor.

# Siapa Saja Pihak Yang Terlibat Dalam Pengembangan UMKM Di Indonesia



☞ Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia melibatkan berbagai pihak. Berikut beberapa pihak yang terlibat dalam pengembangan UMKM:

1. **Bank Indonesia (BI):** Sebagai Bank Sentral, BI memiliki program pengembangan UMKM yang diselaraskan dengan tugasnya. BI berfokus pada mendukung akses keuangan, potensi ekspor, dan stabilitas sistem keuangan<sup>1</sup>.
2. **Kementerian/Lembaga Pemerintah:** Beberapa kementerian dan lembaga pemerintah terlibat dalam pengembangan UMKM, seperti Kementerian Kelautan dan Perikanan, Kementerian Koperasi & UKM, dan Departemen Kelautan dan Perikanan<sup>3</sup>.
3. **Platform E-commerce:** Platform digital seperti e-commerce memiliki peran penting dalam memperluas jangkauan pasar dan memberikan pelatihan serta dukungan kepada UMKM<sup>2</sup>.



## ❧ **Siapa Saja Pihak Yang Terlibat Dalam Pengembangan UMKM Di Indonesia**



1. Lembaga Keuangan: Lembaga keuangan, termasuk LPDB (Lembaga Pengelolaan Bantuan Dana Bergulir), berkontribusi dalam penyediaan pendanaan dan pelatihan keuangan bagi UMKM<sup>5</sup>.
  2. Kelompok Tani dan Perusahaan Swasta: Kerjasama dengan kelompok tani, perusahaan swasta, dan mitra lainnya membantu dalam pengembangan klaster produk UMKM<sup>1</sup>.
  3. Lembaga Pendidikan: Mahasiswa dan lembaga pendidikan juga berperan dalam mendukung UMKM melalui program kewirausahaan, penelitian, dan kolaborasi<sup>2</sup>.
- ❧ Dengan sinergi antara pihak-pihak ini, pengembangan UMKM dapat terus ditingkatkan untuk mendukung perekonomian Indonesia.



# Bagaimana Pemasaran Digital Dapat Meningkatkan UMKM Di Indonesia



1. Meningkatkan Visibilitas: Pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk menjangkau audiens yang lebih luas, baik secara lokal maupun global, melalui platform seperti media sosial, website, dan e-commerce<sup>1</sup>.
2. Efisiensi Biaya: Dibandingkan dengan metode pemasaran tradisional, pemasaran digital lebih hemat biaya dan memiliki kemampuan untuk menargetkan audiens secara spesifik, mengurangi pemborosan sumber daya<sup>1</sup>.
3. Analisis Data: Pemasaran digital menyediakan data yang dapat dianalisis untuk memahami perilaku konsumen, preferensi, dan tren, yang membantu UMKM dalam membuat keputusan bisnis yang lebih tepat<sup>1</sup>.
4. Interaksi Langsung dengan Pelanggan: Platform digital memungkinkan UMKM untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan, membangun hubungan yang lebih kuat, dan mendapatkan umpan balik yang berharga untuk peningkatan produk atau layanan<sup>1</sup>.



# Bagaimana Pemasaran Digital Dapat Meningkatkan UMKM Di Indonesia



- 1. Personalisasi:** Pemasaran digital memungkinkan personalisasi yang tinggi, yang berarti UMKM dapat menyesuaikan pesan dan penawaran mereka sesuai dengan kebutuhan dan minat individu pelanggan<sup>1</sup>.
- 2. Peningkatan Penjualan:** Dengan pemasaran digital, UMKM dapat meningkatkan penjualan mereka melalui e-commerce. Studi menunjukkan bahwa e-commerce berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan UMKM, yaitu sebesar 31%<sup>3</sup>.
- 3. Pengembangan Brand:** Pemasaran digital membantu UMKM dalam membangun dan mengembangkan brand mereka, meningkatkan kesadaran merek, dan memperkuat identitas perusahaan di mata konsumen<sup>1</sup>.



5. Akses ke Pasar Baru: Melalui pemasaran digital, UMKM dapat menemukan dan mengeksplorasi pasar baru yang sebelumnya tidak terjangkau, membuka peluang untuk ekspansi bisnis<sup>1</sup>.
6. Kemampuan Adaptasi: Pemasaran digital memberikan fleksibilitas bagi UMKM untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan tren konsumen<sup>1</sup>.
7. Peningkatan Kapasitas: Digitalisasi bisnis oleh UMKM berimplikasi pada penambahan tenaga kerja dan peningkatan omzet rata-rata tahunan, menunjukkan dampak positif dari pemasaran digital<sup>1</sup>.

# Beberapa Sentra UMKM Di Indonesia



1. Sentra Batik di Pekalongan dan Solo: Terkenal dengan produksi batik yang berkualitas tinggi dan memiliki ciri khas masing-masing.
2. Sentra Kerajinan Perak di Kota Gede, Yogyakarta: Dikenal dengan kerajinan peraknya yang halus dan desain yang unik.
3. Sentra Keramik di Kasongan, Yogyakarta: Terkenal dengan keramiknya yang artistik dan beragam.
4. Sentra Tenun Ikat di Sumba dan Flores: Memproduksi kain tenun ikat dengan motif yang kaya dan warna yang cerah.
5. Sentra Mebel dan Kerajinan Kayu di Jepara: Dikenal dengan kualitas mebel dan ukiran kayunya yang tinggi<sup>1</sup>.





### ☞ **Sementara Itu, Di Sumatera Utara,**

☞ beberapa sentra UMKM yang berkembang antara lain:

1. Sentra Bika Ambon dan Bolu Gulung di Medan: Terkenal sebagai oleh-oleh khas yang banyak dicari wisatawan.
2. Sentra Ulos di Tapanuli: Menghasilkan kain ulos yang merupakan warisan budaya Batak.
3. Sentra Kopi di Sidikalang dan Lintong: Terkenal dengan produksi kopi robusta dan arabika yang berkualitas.
4. Sentra Ikan Asin di Sibolga: Dikenal dengan ikan asinnya yang menjadi komoditas ekspor.
5. Sentra Kerajinan Rotan di Pematangsiantar: Memproduksi berbagai produk kerajinan dari rotan yang diekspor ke berbagai negara<sup>6</sup>.

# Sebutkan Beberapa Usaha Umkm Yang Mendapat Bantuan Pemerintah Di Sumatera Utara



1. Bantuan Presiden Produktif Usaha Mikro (BPUM): Sekitar 76 ribu UMKM di Sumatera Utara mendaftar dalam program BPUM yang memberikan bantuan sebesar Rp2,4 juta per pelaku usaha mikro yang terdampak pandemi virus Corona (Covid-19)<sup>3</sup>.
  2. Bantuan Alat Usaha: Pada awal Maret 2024, Diskop UKM Sumut menyalurkan bantuan kepada pelaku UMKM di Kota Binjai. Alat usaha yang diberikan meliputi becak motor, mesin babat rumput, kual, dandang kompor gas, mesin jahit, sepeda, dan termos<sup>5</sup>.
  3. Program Bantuan Langsung Tunai (BLT) UMKM atau Bantuan Presiden (Banpres) Produktif Usaha Mikro (BPUM): Pemerintah Provinsi Sumatera Utara menargetkan sedikitnya 1,5 juta UMKM/IKM di Sumut mendapat bantuan dari program BPUM sebesar Rp2,4 juta<sup>4</sup>.
- ☞ Dengan bantuan ini, diharapkan UMKM dapat terus berkembang dan berkontribusi pada perekonomian Sumatera Utara. 🌟



# Beberapa solusi yang dapat ditawarkan untuk permasalahan UMKM di Indonesia



☞ Solusi untuk permasalahan UMKM di Indonesia dan Sumatera Utara dapat meliputi:

- 1. Peningkatan Akses Keuangan:** Memperluas akses keuangan melalui kerjasama dengan lembaga keuangan dan pemerintah untuk memudahkan UMKM mendapatkan modal usaha<sup>6</sup>.
- 2. Pengembangan Kapasitas SDM:** Menyediakan pelatihan dan pendidikan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pengelola UMKM, termasuk pemasaran digital dan manajemen bisnis<sup>7</sup>.
- 3. Pemanfaatan Teknologi:** Mengadopsi teknologi terkini untuk efisiensi operasional, seperti pembukuan online dan pemasaran digital<sup>6</sup>.

# Beberapa solusi yang dapat ditawarkan untuk permasalahan UMKM di Indonesia




4. **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah dapat memberikan bantuan berupa pelatihan, fasilitasi perizinan usaha, dan promosi produk UMKM di pasar yang lebih luas<sup>1</sup>.
5. **Pendampingan UMKM:** Menggunakan tenaga pendamping yang dapat memberikan arahan dan solusi langsung di lapangan untuk mengatasi masalah yang dihadapi UMKM<sup>1</sup>.
6. **Inovasi Produk:** Mendorong UMKM untuk melakukan inovasi produk agar dapat bersaing di pasar global dan memenuhi standar internasional<sup>6</sup>.
7. **Branding dan Pemasaran:** Membantu UMKM dalam membangun merek dan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas<sup>6</sup>.







8. **Kolaborasi dan Jaringan Usaha:** Membangun jaringan bisnis dan kemitraan antar UMKM serta dengan perusahaan besar untuk memperluas pangsa pasar<sup>2</sup>.
9. **Perluasan Akses Pemasaran:** Melalui pameran, promosi produk di media sosial, marketplace, dan pembiayaan dari perbankan untuk meningkatkan visibilitas produk UMKM<sup>3</sup>.
10. **Komitmen Pemerintah Provinsi:** Pemprov Sumut berkomitmen untuk menciptakan iklim usaha yang sehat dan menjadi sumber data/informasi pengembangan bagi UMKM<sup>4</sup>.

 Dengan menerapkan solusi-solusi ini, diharapkan UMKM di Indonesia dan Sumatera Utara dapat mengatasi permasalahan yang ada dan berkembang lebih baik lagi.



# Apa Tantangan Untuk Membangkitkan Ukm Bermuatan Lokal Agar Menjangkau Global



## **Legalitas Usaha**

UKM perlu memiliki dokumen legal seperti nomor pokok wajib pajak (NPWP) dan hak kekayaan intelektual (HAKI) yang valid untuk bisa bersaing di pasar internasional<sup>1</sup>.

## **Pembiayaan**

Akses ke pembiayaan sering kali sulit bagi UKM karena tingginya bunga pinjaman. Pemerintah telah berupaya mengatasi ini dengan program seperti kredit usaha rakyat<sup>1</sup>.

## **Pendampingan dan Tata Kelola Usaha**

UKM memerlukan bimbingan dalam meningkatkan manajemen usaha untuk dapat bersaing di tingkat global. Program pendampingan dari pemerintah dan lembaga terkait sangat diperlukan<sup>1</sup>.

## **Standar Produksi**

UKM harus memenuhi standar produk global dan menjaga konsistensi kualitas. Ini termasuk riset dan pengembangan (R&D) yang memadai, yang juga didukung oleh pemerintah melalui anggaran R&D dan insentif usaha<sup>1</sup>.

## **Pemasaran**

Terbatasnya informasi tentang peluang pasar dan literasi digital serta keuangan menjadi hambatan. Selain itu, biaya logistik yang tinggi juga dapat membuat produk UKM kurang kompetitif<sup>1</sup>.

# Apa Yang Dimaksud Dengan Muatan Lokal Pada UMKM



## ❧ **Bahan Baku Lokal:**

Muatan lokal berarti menggunakan bahan baku yang berasal dari daerah setempat. Ini dapat mencakup bahan makanan, rempah-rempah, kain tradisional, atau bahan lain yang khas untuk wilayah tertentu.

## ❧ **Desain dan Motif:**

Produk UKM yang memiliki muatan lokal sering mengadopsi desain tradisional atau motif khas dari daerah asal. Contohnya, batik dari Yogyakarta atau songket dari Sumatera.

## ❧ **Keberlanjutan Lingkungan:**

UKM yang memperhatikan lingkungan dan keberlanjutan juga memiliki muatan lokal. Ini bisa berarti menggunakan teknik produksi yang ramah lingkungan atau mendukung pelestarian alam setempat.

## ❧ **Warisan Budaya:**

Produk UKM yang menggali dari warisan budaya lokal memiliki muatan lokal yang kuat. Misalnya, kerajinan tangan tradisional, seni ukir, atau musik tradisional.

## ❧ **Kerjasama dengan Komunitas Lokal:**

UKM yang berkolaborasi dengan komunitas lokal, seperti petani, pengrajin, atau seniman, juga memperkuat muatan lokal. Ini menciptakan dampak positif bagi masyarakat setempat.

## ❧ **Cerita dan Nilai:**

Setiap produk memiliki cerita di baliknya. UKM yang mampu mengomunikasikan cerita tentang asal-usul produk dan nilai-nilai lokalnya akan lebih menonjolkan muatan lokalnya.



# Bagaimana UKM Dapat Memperkuat Muatan Lokal Dalam Produk Mereka?



- ❧ **1. Varietas, Varian, dan Variasi Produk Lokal:**  
Mengembangkan berbagai varietas produk yang menonjolkan keunikan lokal, seperti varian rasa, desain, atau fungsi yang berbeda, untuk menarik minat pasar yang lebih luas<sup>3</sup>.
- ❧ **2. Penguatan Identitas Lokal dan Cerita di Setiap Produk:**  
Membangun cerita yang menarik tentang asal-usul produk, proses pembuatannya, dan nilai-nilai budaya yang terkandung di dalamnya. Ini dapat menciptakan koneksi emosional dengan konsumen dan membedakan produk dari pesaing<sup>3</sup>.
- ❧ **3. Memanfaatkan Teknologi dan Media Sosial dalam Pemasaran:** Menggunakan platform digital dan media sosial untuk mempromosikan produk dan cerita di baliknya, serta untuk berinteraksi langsung dengan konsumen<sup>3</sup>.





- ❧ **4. Partnership dengan Toko atau Perusahaan Lokal:** Bekerjasama dengan toko lokal atau perusahaan yang memiliki nilai-nilai serupa untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kredibilitas produk<sup>3</sup>.
- ❧ **5. Pendekatan Generasi Milenial dan Ekspor Online:** Menargetkan generasi muda yang cenderung menghargai produk lokal dan autentisitas, serta memanfaatkan ekspor online untuk menjangkau pasar internasional<sup>3</sup>.
- ❧ **6. Tekad dan Komitmen Bersama Membangun Kesadaran Produk Lokal:** Membangun komunitas atau gerakan yang mendukung produk lokal dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya mendukung ekonomi lokal<sup>3</sup>.
- ❧ **7. Digitalisasi dan Pengalaman Belanja yang Mulus:** Mengadopsi teknologi untuk mempermudah proses pembelian dan meningkatkan pengalaman pelanggan, seperti melalui e-commerce atau aplikasi mobile<sup>4</sup>.

# Apa Strategi UMKM Dalam Pasar Global



- ❧ **1. Peningkatan Kualitas Produk:** UMKM harus meningkatkan kualitas produk mereka agar dapat bersaing dengan produk-produk internasional<sup>3</sup>.
- ❧ **2. Riset Pasar:** Melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan selera konsumen di pasar global, serta tren yang sedang berkembang<sup>1</sup>.
- ❧ **3. Penetapan Harga yang Kompetitif:** Menentukan harga jual yang kompetitif dengan mempertimbangkan biaya produksi dan keuntungan yang wajar, serta harga pasar saat ini<sup>1</sup>.
- ❧ **4. Pemilihan Lokasi yang Strategis:** Memilih lokasi yang strategis untuk penjualan, baik secara fisik maupun online, untuk memudahkan akses konsumen ke produk<sup>1</sup>.



- ❧ **5. Promosi Efektif:** Menggunakan strategi promosi yang efektif untuk mengenalkan produk kepada konsumen, termasuk pemanfaatan media sosial dan digital<sup>1</sup>.
- ❧ **6. Memperluas Jaringan dan Kemitraan:** Membangun jaringan dan kemitraan dengan pelaku bisnis lain, baik di dalam maupun luar negeri, untuk memperluas jangkauan pasar<sup>3</sup>.
- ❧ **7. Memanfaatkan Teknologi Digital:** Mengadopsi teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pemasaran, serta memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen<sup>3</sup>.
- ❧ **8. Memahami Prosedur Ekspor:** Memahami prosedur ekspor dan bekerja sama dengan aggregator atau platform e-commerce untuk memasuki pasar global<sup>2</sup>.



# Bagaimana Strategi Pemasaran UMKM di Indonesia



☞ Di era digital saat ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia menghadapi tantangan dan peluang yang signifikan dalam pemasaran produk dan layanannya. Berikut adalah beberapa strategi pemasaran yang dapat membantu UMKM untuk berkembang:

## 1. Memahami Target Audiens

Pemahaman yang mendalam tentang target audiens adalah kunci untuk merancang kampanye pemasaran yang efektif. UMKM perlu melakukan analisis terhadap karakteristik demografis, preferensi, dan perilaku konsumen. Hal ini akan membantu dalam merancang kampanye yang relevan dan menarik<sup>1</sup>.

## 2. Pemasaran Digital

Pemanfaatan platform digital memungkinkan UMKM untuk mencapai khalayak yang lebih luas dan bersaing secara global. Pemasaran digital juga memberikan kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan dan mendapatkan umpan balik yang berharga<sup>1</sup>.

## 3. Penggunaan Data Analitik

Data analitik membantu UMKM memahami perilaku konsumen dengan lebih baik, mengoptimalkan kampanye pemasaran, dan meningkatkan tingkat konversi<sup>1</sup>.



# Bagaimana Strategi Pemasaran UMKM di Indonesia



## 4. Pemasaran yang Terjangkau

Pemasaran digital seringkali lebih terjangkau daripada metode tradisional, dengan opsi seperti iklan online, kampanye media sosial, dan SEO yang dapat **disesuaikan dengan anggaran UMKM<sup>1</sup>**.

## 5. Membangun Brand Image yang Kuat

UMKM harus membangun brand image yang kuat untuk bersaing dengan kompetitor. Ini termasuk menciptakan produk yang unik dan membuat tujuan iklan yang jelas<sup>2</sup>.

## 6. Konsistensi.

Konsistensi dalam pemasaran sangat penting. UMKM harus konsisten dalam mempromosikan produk dan layanan mereka untuk membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan<sup>3</sup>.

## 7. Promo Menarik

Menawarkan promosi yang menarik dapat meningkatkan penjualan dan menarik pelanggan baru<sup>3</sup>.



## **8. Online Marketing**

Lakukan pemasaran online yang efektif melalui berbagai kanal seperti media sosial, email marketing, dan website untuk meningkatkan visibilitas produk<sup>3</sup>.

**9. Inovasi Produk:** Terus berinovasi dengan produk mereka untuk memenuhi kebutuhan dan selera pasar yang dinamis<sup>2</sup>.

**10. Komunitas Online:** Bergabung dengan komunitas online untuk membangun jaringan dan meningkatkan visibilitas<sup>2</sup>.

**11. Kerjasama dengan Influencer:** Menggunakan jasa influencer atau Key Opinion Leaders (KOL) untuk mempromosikan produk mereka ke audiens yang lebih luas<sup>2</sup>.

# **Berikut adalah beberapa strategi pemasaran digital yang dapat digunakan oleh UMKM untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan:**



1. Content Marketing: Membuat konten yang informatif dan menarik yang dapat menarik perhatian dan membangun kredibilitas merek<sup>1</sup>.
2. Social Media Marketing: Memanfaatkan media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan, membangun komunitas, dan mempromosikan produk atau layanan<sup>1</sup>.
3. SEO (Search Engine Optimization): Mengoptimalkan website agar mudah ditemukan di mesin pencari, yang dapat meningkatkan trafik organik<sup>1</sup>.
4. Email Marketing: Mengirimkan email yang dipersonalisasi kepada pelanggan untuk memberikan informasi, promosi, dan update terbaru<sup>1</sup>.
5. Google My Business: Mendaftarkan bisnis di Google My Business untuk meningkatkan visibilitas lokal dan memudahkan pelanggan menemukan informasi bisnis<sup>1</sup>.



**TERIMAKASIH**