


Towards competitive UMKM: Capacity building program in North Sulawesi

Ade Yusupa✉, Victor Tarigan, Jimmy Reagen Robot

Universitas Sam Ratulangi, Manado, Indonesia

✉ ade@unsrat.ac.id

 <https://doi.org/10.31603/ce.11529>

Abstract

APIK North Sulawesi MSME members, particularly in Manado City, face challenges in accessing quality raw materials, production technology, and effective management knowledge. To address these issues, this community service program aimed to enhance the capacity and competitiveness of MSMEs through intensive training in NIB registration, digital marketing using Google Business, and graphic design with Canva. The program successfully increased participants' understanding and skills, with 67.5% completing all training modules. MSMEs improved business legality through NIB registration, enhanced online visibility via Google Business, and created more appealing promotional materials. Ongoing mentoring contributed to increased sales and overall business performance. This program significantly addressed APIK MSME challenges and stimulated local economic growth.

Keywords: UMKM; Digital entrepreneurship; NIB; Google business; Canva

Menuju UMKM berdaya saing: Program peningkatan kapasitas di Sulawesi Utara

Abstrak

UMKM anggota APIK Sulawesi Utara, khususnya di Kota Manado, menghadapi tantangan dalam mengakses bahan baku berkualitas, teknologi produksi, dan pengetahuan manajemen yang memadai. Untuk mengatasi hal ini, program pengabdian masyarakat ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM melalui serangkaian pelatihan intensif yang mencakup pendaftaran NIB, pemasaran digital menggunakan Google Bisnis, dan desain grafis dengan Canva. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa program ini berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta secara signifikan. Sebanyak 67,5% peserta berhasil menyelesaikan seluruh modul pelatihan. UMKM peserta juga berhasil meningkatkan legalitas usaha, meningkatkan visibilitas online, dan menghasilkan materi promosi yang lebih menarik dan profesional. Pendampingan berkelanjutan yang diberikan turut berkontribusi pada peningkatan penjualan dan kinerja bisnis secara keseluruhan. Dengan demikian, program ini telah memberikan kontribusi yang signifikan dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM anggota APIK serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.

Kata Kunci: UMKM; Digital entrepreneurship; NIB; Google Bisnis; Canva

1. Pendahuluan

Asosiasi Pengusaha Industri Kecil (APIK) Sulawesi Utara, khususnya di Kota Manado, adalah sebuah organisasi yang berperan penting dalam mendukung dan

mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah tersebut. Dengan anggota yang mencapai sekitar 40 ribu, APIK menjadi wadah bagi pelaku usaha kecil yang bergerak di berbagai sektor, mulai dari produksi makanan dan minuman, kerajinan tangan, hingga jasa dan teknologi. Sebagai organisasi, APIK bertujuan untuk meningkatkan kapasitas usaha anggotanya melalui berbagai program pelatihan, akses pasar, dan advokasi kebijakan. Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, para anggota APIK menghadapi berbagai tantangan yang signifikan. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan akses terhadap bahan baku berkualitas dan teknologi produksi yang memadai. Selain itu, banyak UMKM yang masih mengelola usaha mereka secara tradisional tanpa memanfaatkan sistem manajemen modern atau alat digital. Hal ini menyebabkan efisiensi produksi yang rendah dan kemampuan bersaing yang terbatas di pasar yang lebih luas (Yusupa, 2024).

Masalah manajemen usaha juga menjadi perhatian utama. Banyak pelaku UMKM yang belum memiliki perencanaan bisnis yang matang, strategi pemasaran yang efektif, atau pengelolaan keuangan yang baik. Kondisi ini diperparah dengan kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk mengembangkan usaha mereka. Tanpa adanya strategi pemasaran digital yang baik, banyak UMKM mengalami kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas *online* mereka. Penelitian dan kajian terdahulu menunjukkan bahwa adopsi teknologi digital dan pemasaran *online* dapat memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan daya saing UMKM. Yusupa (2024) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa *counseling digital marketing* dapat membantu UMKM menghadapi tantangan yang timbul selama pandemi Covid-19 dengan meningkatkan kemampuan mereka dalam pemasaran digital. Melalui strategi pemasaran digital yang tepat, UMKM dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan secara signifikan.

Selain itu, Google Bisnis telah terbukti menjadi alat yang sangat efektif dalam meningkatkan visibilitas *online* UMKM. *Workshop* pemasaran berbasis Google Bisnis, UMKM dapat meningkatkan jumlah pencarian dan interaksi *online* mereka. Dengan memiliki profil Google Bisnis yang teroptimasi, UMKM dapat lebih mudah ditemukan oleh pelanggan potensial dan meningkatkan kehadiran mereka di dunia digital. Kemampuan desain grafis juga merupakan aspek penting dalam strategi pemasaran dan branding UMKM. Pelatihan menggunakan *platform* desain grafis seperti Canva dapat membantu UMKM menciptakan materi promosi yang menarik dan profesional. Penelitian menunjukkan bahwa pelatihan desain grafis menggunakan Canva telah meningkatkan kualitas materi promosi yang dibuat oleh UMKM, membuatnya lebih menarik dan profesional di mata pelanggan (Susanto et al., 2020).

Berdasarkan analisis situasi dan kajian literatur, program pengabdian ini akan difokuskan pada tiga solusi utama untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh anggota APIK. *Pertama*, pelatihan intensif tentang pendaftaran NIB (Zukhri et al., 2022). *Kedua*, *workshop* tentang penggunaan Google Bisnis untuk meningkatkan visibilitas *online* UMKM (Suyatin et al., 2022). *Ketiga*, pelatihan desain grafis menggunakan Canva. Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota APIK dalam legalitas usaha, pemasaran digital, dan desain grafis, yang akan membantu UMKM menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan mereka (Suyatin et al., 2022; Zukhri et al., 2022).

Program ini dirancang untuk memberikan solusi yang tepat guna dan berdampak langsung pada peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha anggota APIK di Kota

Manado. Dengan pendekatan yang terstruktur dan fokus pada aspek legalitas, pemasaran digital, dan branding program ini diharapkan dapat menyediakan alat yang diperlukan bagi anggota APIK untuk tumbuh dan bersaing di pasar yang semakin digital (Yusupa et al., 2023).

2. Metode

Pelaksanaan pengabdian dilakukan di gedung Pemerintahan Kota Manado, pada tanggal 06 hingga 08 Juni 2024. Pendekatan yang digunakan melibatkan pelatihan, *workshop*, dan pendampingan, yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan teoretis serta keterampilan praktis kepada para peserta, sehingga mereka dapat mengaplikasikan apa yang telah dipelajari dalam bisnis mereka.

Pertama, pelatihan pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB) bertujuan untuk meningkatkan pemahaman peserta tentang pentingnya NIB dan prosedur pendaftarannya. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah interaktif, termasuk presentasi oleh narasumber ahli, simulasi pendaftaran NIB, dan sesi tanya jawab. Pelatihan ini diharapkan dapat membantu peserta memahami manfaat memiliki NIB serta langkah-langkah untuk mendapatkannya. *Kedua*, *workshop* penggunaan Google Bisnis difokuskan untuk meningkatkan visibilitas *online* UMKM melalui optimalisasi Google Bisnis. *Workshop* ini bersifat praktis, mengajarkan cara membuat dan mengelola profil Google Bisnis, optimasi SEO, serta manajemen ulasan. Aktivitas dalam *workshop* ini meliputi pengenalan Google Bisnis, langkah-langkah pembuatan profil bisnis, dan sesi praktik langsung dengan pendampingan, yang diharapkan dapat membantu peserta meningkatkan kehadiran *online* bisnis mereka. *Ketiga*, pelatihan desain grafis menggunakan Canva bertujuan untuk meningkatkan kemampuan desain grafis peserta dalam membuat materi promosi yang menarik dan profesional. Pelatihan ini berbasis praktik langsung, mencakup pengenalan dasar-dasar desain grafis, cara menggunakan Canva, serta pembuatan materi promosi seperti banner, flyer, dan postingan media sosial. Sesi *review* dan *feedback* akan membantu peserta meningkatkan kualitas desain mereka. *Keempat*, pendampingan dan mentoring *digital entrepreneurship* dirancang untuk mendukung peserta dalam mengimplementasikan strategi digital dalam bisnis mereka. Pendampingan ini dilakukan secara berkelanjutan melalui sesi bulanan, kelompok diskusi, dan konsultasi individu. Aktivitas yang termasuk dalam pendampingan ini adalah sesi mentoring bulanan, diskusi dan analisis strategi pemasaran digital, serta penyesuaian strategi berdasarkan hasil dan *feedback*.

Rangkaian kegiatan meliputi persiapan dan sosialisasi program, pelaksanaan *pre-test* hari pertama setelah itu dilanjutkan pelatihan pendaftaran NIB, pelaksanaan hari kedua selanjutnya pelatihan membuat akun Google Bisnis, pada hari ketiga pelatihan desain grafis Canva. Setelah kegiatan dilakukan pendampingan dengan WhatsApp group dan melalui LMS yang disediakan.

Dengan metode pelaksanaan yang terstruktur dan terencana ini, diharapkan program pengabdian ini dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi peningkatan kapasitas dan daya saing UMKM di Sulawesi Utara. Program ini tidak hanya memberikan solusi yang tepat guna, tetapi juga berfokus pada pengembangan keberlanjutan usaha anggota APIK.

3. Hasil dan Pembahasan

Dalam rangka meningkatkan kapasitas dan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Sulawesi Utara, beberapa kegiatan pengabdian telah dilaksanakan. Kegiatan ini melibatkan pelatihan, *workshop*, dan pendampingan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis yang dibutuhkan oleh para peserta hal ini dapat dilihat pada [Gambar 1](#).



Gambar 1. Proses pelatihan dan pendampingan *digital entrepreneurship* UMKM

3.1. Pelatihan pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB)

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman peserta tentang pentingnya memiliki NIB sebagai bagian dari legalitas usaha mereka. Pelatihan dilaksanakan melalui sesi interaktif yang mencakup presentasi dari narasumber ahli, simulasi pendaftaran NIB, dan sesi tanya jawab. Hasil dari pelatihan ini dapat dilihat pada [Gambar 2](#) yang menunjukkan bahwa peserta memahami langkah-langkah dan manfaat dari memiliki NIB. Beberapa peserta berhasil menyelesaikan pendaftaran NIB mereka, yang dibuktikan dengan cetak/tangkapan layar hasil pendaftaran.

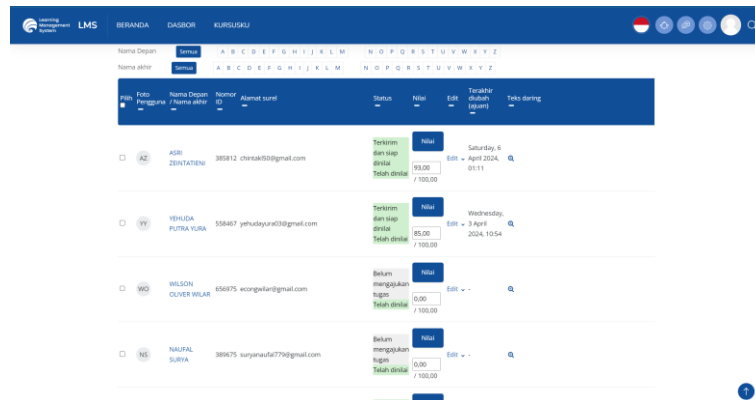
| Foto | Nama Depan / Nama jilbab | Nomor ID | Alamat surat | Status | Nilai | Est. (Rp) | Tanggal (dd/mm) | Tipe daring | Pengajuan berkas |
|------|--------------------------|----------|-------------------------|----------------------------|--------|-----------|--------------------------------|-------------|--|
| | ASRI ZENYATIENI | 885812 | ahmali00@gmail.com | Terkirim dan siap ditinjau | 100,00 | 81,09 | Wednesday, 6 April 2024 | | IMG_20240406_145800.jpg 6 April 2 |
| | YHELUDA PUTRA KUBA | 88467 | yehudayur03@gmail.com | Terkirim dan siap ditinjau | 80,00 | | Wednesday, 3 April 2024, 16:52 | | Screenshot_20240403_11114 3 April 2 |
| | WILSON OLIVER WILAR | 65075 | wilsonoliver@gmail.com | Belum mengunggah rupa | 0,00 | | | | |
| | NAUFAL SURYA | 38975 | suryanaufal77@gmail.com | Belum mengunggah rupa | 0,00 | | | | |
| | JESSI BOHAR | 75165 | jessiper02@gmail.com | Terkirim dan siap ditinjau | 80,00 | | Wednesday, 3 April 2024, 09:45 | | IMG_20240403_164322.jpg 3 April 2 |

Gambar 2. Hasil produk NIB pada LMS (<https://lms.sdmdigital.id/>)

3.2. *Workshop* penggunaan Google Bisnis

Workshop ini berfokus pada peningkatan visibilitas *online* UMKM melalui penggunaan Google Bisnis. Peserta diajarkan cara membuat dan mengelola profil Google Bisnis, termasuk optimasi SEO dan manajemen ulasan. Selama *workshop*, peserta melakukan praktik langsung dengan pendampingan dan hasil dari produknya mereka diunggah di LMS ([Gambar 3](#)). Hasilnya, setiap peserta memiliki profil Google Bisnis yang aktif dan teroptimasi, yang dapat dilihat dari peningkatan jumlah pencarian dan interaksi di

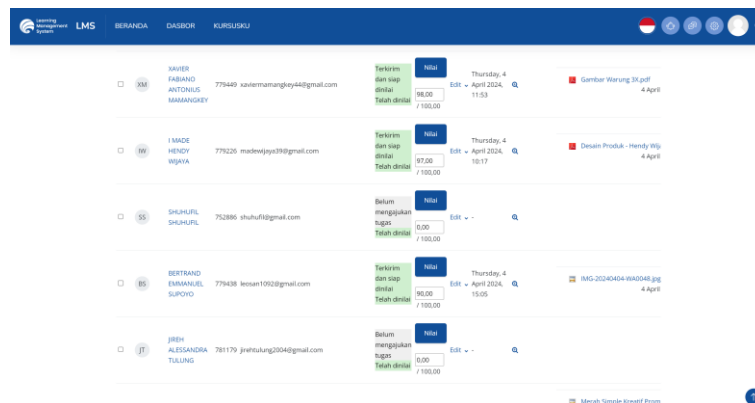
Google. Link profil bisnis Google yang dihasilkan peserta disertakan sebagai bukti keberhasilan *workshop*.



Gambar 3. Hasil produk profil bisnis Google pada LMS (<https://lms.sdmdigital.id/>)

3.3. Pelatihan desain grafis menggunakan Canva

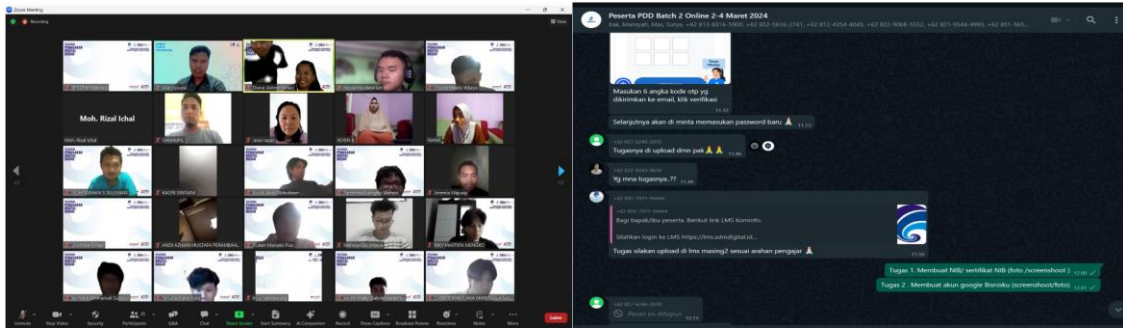
Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan desain grafis peserta dalam membuat materi promosi yang menarik dan profesional. Pelatihan dilaksanakan dengan pendekatan *hands-on*, mencakup pengenalan dasar-dasar desain grafis, penggunaan Canva, dan pembuatan materi promosi seperti banner, flyer, dan postingan media sosial. Sesi *review* dan *feedback* membantu peserta meningkatkan kualitas desain mereka. Hasil dari pelatihan ini termasuk portofolio desain yang dibuat oleh peserta, yang menunjukkan peningkatan kualitas materi promosi mereka. Hasil dari produk ini diunggah di LMS sesuai dengan Gambar 4.



Gambar 4. Hasil produk caption, foto/video pada LMS (<https://lms.sdmdigital.id/>)

3.4. Pendampingan dan mentoring *digital entrepreneurship*

Pendampingan ini bertujuan untuk mendukung peserta dalam mengimplementasikan strategi digital dalam bisnis mereka. Pendampingan dilakukan secara berkelanjutan melalui sesi bulanan, kelompok diskusi, dan konsultasi individu. Aktivitas pendampingan meliputi sesi mentoring bulanan, diskusi dan analisis strategi pemasaran digital, serta penyesuaian strategi berdasarkan hasil dan *feedback* (Gambar 5). Hasil dari pendampingan ini termasuk strategi pemasaran digital yang terdokumentasi untuk setiap UMKM, dengan indikator keberhasilan berupa peningkatan penjualan *online* minimal 20% dalam 6 bulan.



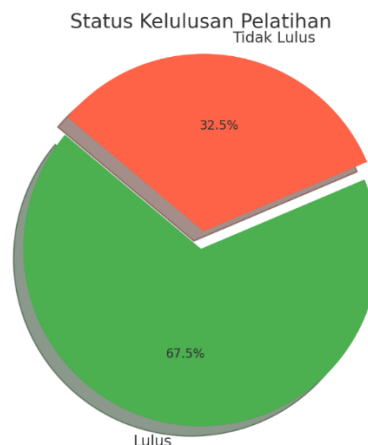
Gambar 5. Pendampingan peserta melalui media sosial

3.5. Dampak dan manfaat kegiatan

Peningkatan jumlah UMKM yang memiliki NIB merupakan salah satu dampak signifikan dari pelatihan ini. Dengan memiliki NIB, UMKM dapat lebih mudah mengakses fasilitas pemerintah, perbankan, dan peluang pasar yang lebih luas. Selain itu, legalitas usaha yang terverifikasi meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mitra bisnis.

Workshop penggunaan Google Bisnis berhasil meningkatkan visibilitas *online* UMKM. Profil Google Bisnis yang teroptimasi membantu UMKM untuk lebih mudah ditemukan oleh pelanggan potensial melalui pencarian Google dan Google Maps. Hal ini berkontribusi pada peningkatan interaksi *online* dan potensi penjualan.

Pelatihan desain grafis menggunakan Canva menghasilkan peningkatan kualitas materi promosi yang dibuat oleh UMKM. Materi promosi yang lebih menarik dan profesional membantu UMKM dalam menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan citra *brand* mereka. Peningkatan *engagement* di media sosial dan *website* bisnis merupakan bukti dari keberhasilan pelatihan ini, walaupun ada beberapa peserta yang belum lulus dalam pelatihan ini, hal ini dapat dilihat dari Gambar 6.



Gambar 6. Grafik persentase kelulusan peserta pelatihan

3.6. Implementasi strategi digital

Pendampingan dan mentoring *digital entrepreneurship* memberikan dukungan berkelanjutan kepada UMKM dalam menerapkan strategi digital. Peserta mendapatkan bimbingan dalam mengembangkan dan mengimplementasikan strategi pemasaran digital, yang berdampak pada peningkatan penjualan dan kinerja bisnis secara

keseluruhan. Capaian beberapa UMKM menunjukkan cerita sukses dan tantangan yang dihadapi setelah implementasi strategi digital.

4. Kesimpulan

Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Kota Manado berhasil memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh Asosiasi Pengusaha Industri Kecil (APIK) Sulawesi Utara. Melalui rangkaian pelatihan, *workshop*, dan pendampingan yang dilaksanakan secara terstruktur, program ini berhasil meningkatkan kapasitas dan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah tersebut. Pelatihan pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB) telah berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam melakukan pendaftaran legalitas usaha mereka. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya peserta yang berhasil mendapatkan NIB, yang akan mempermudah mereka dalam mengakses berbagai fasilitas pemerintah dan perbankan serta meningkatkan kepercayaan pelanggan. *Workshop* penggunaan Google Bisnis berdampak positif dalam meningkatkan visibilitas online UMKM. Peserta yang sebelumnya kurang familiar dengan *platform* ini, kini mampu mengoptimalkan profil bisnis mereka di Google, yang berkontribusi pada peningkatan jumlah pencarian dan interaksi pelanggan. Pelatihan desain grafis menggunakan Canva berhasil meningkatkan kualitas materi promosi yang dibuat oleh UMKM. Materi promosi yang lebih menarik dan profesional ini membantu UMKM dalam menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan citra *brand* mereka. Ini dibuktikan dengan hasil portofolio desain yang lebih baik dan peningkatan *engagement* di media sosial. Pendampingan dan mentoring *digital entrepreneurship* memberikan dukungan berkelanjutan kepada peserta dalam mengimplementasikan strategi digital. Peserta mendapatkan bimbingan dalam mengembangkan dan mengimplementasikan strategi pemasaran digital, yang berdampak pada peningkatan penjualan dan kinerja bisnis secara keseluruhan.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam kegiatan pengabdian ini. Terima kasih kepada Prof. Dr. Ir. Jeffrey I. Kindangen, DEA., Prof. Dr. Ir. Fabian J Manoppo, M.Agr, serta mahasiswa Gillardino Mananeke, Hanrinov Kaempe, dan Ivena Manembu dari Fakultas Teknik, Universitas Sam Ratulangi. Kami juga berterima kasih kepada LPPM UNSRAT atas dukungan dan fasilitasi, serta Ketua APIK Sulawesi Utara, Agus Palit, dan seluruh anggota APIK atas partisipasi aktif mereka. Tanpa dukungan dan kerja sama dari semua pihak, program ini tidak akan berjalan dengan lancar. Semoga kerja sama ini dapat terus berlanjut untuk program pengabdian berikutnya.

Kontribusi Penulis

Pelaksana Kegiatan: Ade Yusupa (AY), Victor Tarigan (VT), Jimmy Reagen Robot (JR).
Penyiapan Artikel: AY, VT; Analisis Dampak Pengabdian: AY, JR; Penyajian Hasil Pengabdian: AY. Revisi Artikel: AY, JR.

Daftar Pustaka

- Susanto, B., Hadiano, A., Chariri, F. N., Rochman, M., Syaukani, M. M., & Daniswara, A. A. (2020). Penggunaan Digital Marketing untuk Memperluas Pasar dan Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Community Empowerment*, 6(1), 42–47. <https://doi.org/10.31603/ce.4244>
- Suyatin, Permatasati, R. J., Adie, P. G. K., Rachmawaty, & Cahyadi, E. (2022). Mewujudkan Digitalpreneur Dalam Era Revolusi Industri 4.0 Pada TWT Learning Centre. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 4(2). <https://doi.org/10.32493/j.pdl.v4i2.18254>
- Yusupa, A. (2024). Digitalization of MSMEs Businesses in Boalemo Regency: Strategies and Skills Enhancement. *Community Empowerment*, 9(4), 602–608. <https://doi.org/10.31603/ce.10384>
- Yusupa, A., Sitompul, B. J. D., & Robot, J. R. (2023). Digital Marketing Counseling as a Marketing Strategy for MSMEs in Facing the Covid-19 Pandemic in Manado City. *Community Empowerment*, 8(2), 286–292. <https://doi.org/10.31603/ce.8797>
- Zukhri, N., Setyawan, R. D., & Tohari, M. (2022). Pelatihan Kewirausahaan Digital Pemula (Digital Entrepreneurship) Bagi UMKM Desa Air Duren. *JlIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 5(11), 4830–4833. <https://doi.org/10.54371/jiip.v5i11.1105>



This work is licensed under a Creative Commons Attribution Non-Commercial 4.0 International License
