

## PEMBERDAYAAN UKM KERAJINAN HOME CRAFT ETNIK MELALUI TEKNOLOGI MESIN DAN STRATEGI PEMASARAN DIGITAL

Fitriaty Pangerang<sup>1</sup>, Sulaeman<sup>2</sup>, Kartika Dewi<sup>3</sup>, Bagus Prasetyo<sup>4</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup>. *Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar*

### ABSTRACT

This community service activity aims to enhance the technical and digital skills of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the ethnic home craft sector through training on the application of electric overlock sewing machines, electric sandal smoothers, machine maintenance and repair, as well as digital marketing. This training was conducted in response to the needs of SMEs to improve production efficiency, product quality, and competitiveness in the digital era. The results of the training showed that participants successfully improved their skills in using overlock machines and sandal smoothers, enabling them to produce sandals with better quality and more efficient processes. In addition, participants were able to independently maintain and repair machines, which reduced repair costs and production downtime. In terms of marketing, the digital marketing training helped participants understand strategies for marketing through social media, online marketplaces, and SEO optimization, which significantly increased market reach and product sales. Although some challenges, such as a lack of content creation and data analysis skills, were still encountered, this activity successfully had a positive impact on improving the technical and digital skills of sandal craft SMEs. With further guidance, it is expected that SMEs can optimize technology and digital marketing strategies to expand their market and increase the competitiveness of their products.

**Keywords:** *UKM, ethnic home craft, digital marketing, machine maintenance, training.*

### ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan digital para pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) di bidang kerajinan tangan home craft etnik melalui pelatihan pengaplikasian mesin obras jahit elektrik, penghalus sandal elektrik, perawatan dan perbaikan mesin, serta marketing digital. Pelatihan ini dilakukan sebagai respons terhadap kebutuhan UKM untuk meningkatkan efisiensi produksi, kualitas produk, dan daya saing di era digital. Hasil dari pelatihan menunjukkan bahwa peserta berhasil meningkatkan keterampilan dalam menggunakan mesin obras dan penghalus sandal, sehingga memproduksi sandal dengan kualitas yang lebih baik dan proses yang lebih efisien. Selain itu, peserta mampu melakukan perawatan dan perbaikan mesin secara mandiri, yang berdampak pada pengurangan biaya perbaikan dan waktu henti produksi. Dalam aspek pemasaran, pelatihan marketing digital membantu peserta memahami strategi pemasaran melalui media sosial, marketplace, dan optimasi SEO, yang secara signifikan meningkatkan jangkauan pasar dan penjualan produk. Meskipun beberapa tantangan seperti kurangnya keterampilan pembuatan konten dan analisis data masih ditemui, kegiatan ini berhasil memberikan dampak positif pada peningkatan keterampilan teknis dan digital UKM kerajinan sandal. Dengan pendampingan lebih lanjut, diharapkan UKM dapat mengoptimalkan teknologi dan strategi pemasaran digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing produk mereka.

**Kata Kunci:** *UKM, home craft etnik, marketing digital, perawatan mesin, pelatihan.*

## 1. PENDAHULUAN

Mitra pengabdian adalah usaha kerajinan tangan *home craft etnik sulawesi selatan* yang bernaung di bawah “Rumah Kreasi Eva Magello” yang berlokasi di Jln Darul ma’arif Irti Kita 5 RT 05/05 Kel Tammua Kec Tallo Makassar, di lorong kecil yang merupakan wilayah padat penduduk. Usaha ini berdiri pada tahun 2017 dengan pimpinan ibu Eva Sriyani, bergerak di kreasi daur ulang limbah kain perca kain *sutra bugis* “kain sabbe” menjadi kerajinan tangan berupa sandal, tas, topi dan dompet.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah keterbatasan dalam peralatan produksi yang masih sederhana dan dikerjakan secara manual sehingga produk yang dihasilkan terbatas dan tidak memiliki macam model dan corak. Peralatan penjahitan dan pengobrasan masih manual, masih menggunakan jarum biasa yang dijahit menggunakan tangan saat penyambungan kain perca ke produk sandal dan tas, sehingga membutuhkan waktu yang lama, mengakibatkan jumlah produksi yang dihasilkan baik dari segi jumlah, corak maupun model terbatas, menyebabkan mitra tidak mampu melayani pemesanan skala besar dan tidak mampu mengembangkan berbagai macam model yang diinginkan oleh pasar atau konsumen. Demikian juga kemampuan mitra dalam

---

\* Korespondensi penulis: Fitriaty Pangerang, [fitriaty\\_p@poliupg.ac.id](mailto:fitriaty_p@poliupg.ac.id)

penguasaan strategi market digital masih minim. Tidak adanya konten-konten digital yang menarik, postingan blog, kualitas gambar yang kurang menarik menyebabkan pemasaran secara online yang dilakukan oleh mitra belum maksimal dan belum menyentuh banyak konsumen di sosial media [1].

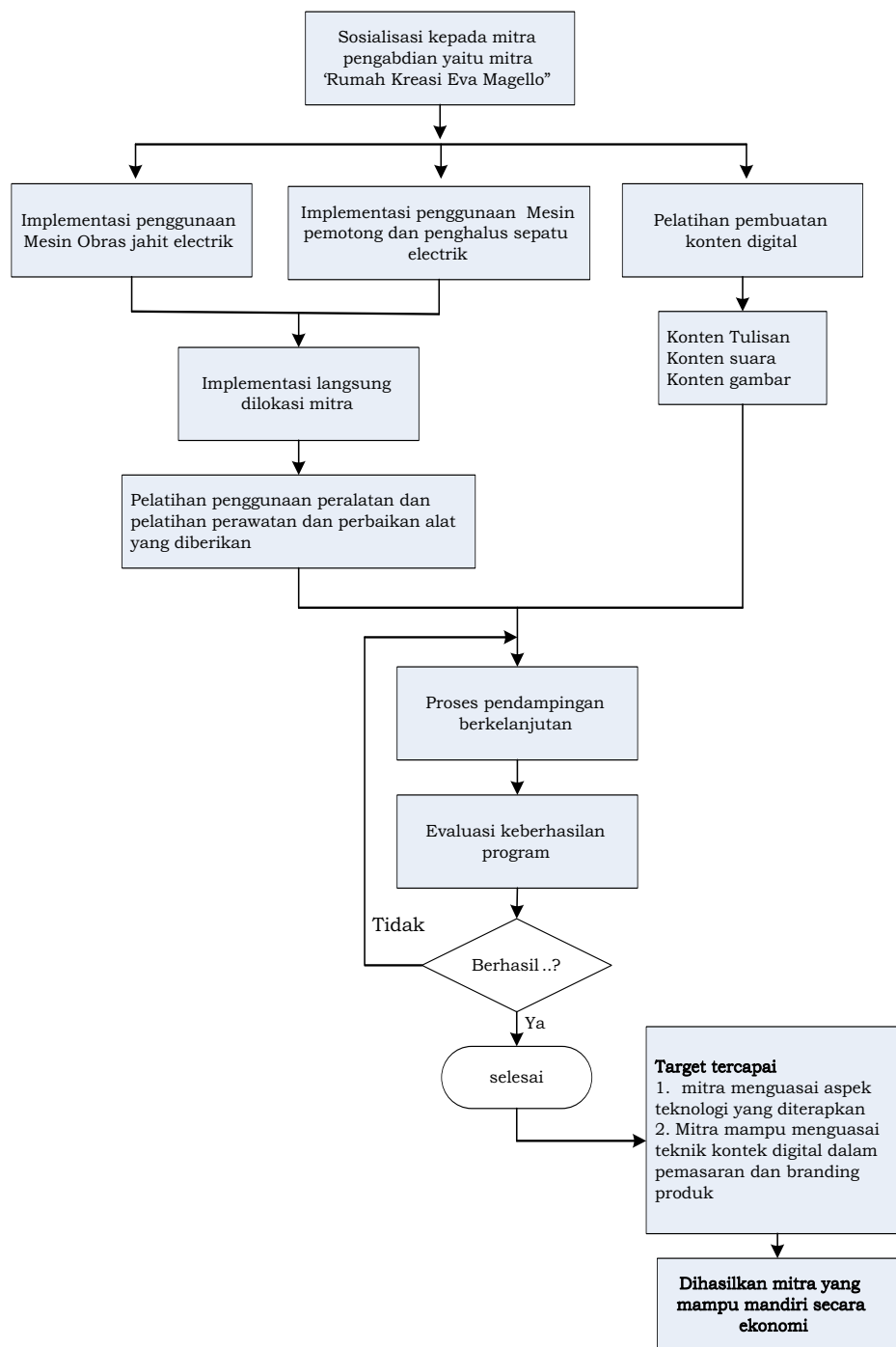
Pengabdian ini bertujuan meningkatkan kesejahteraan mitra “usaha Kreasi Rumah Eva Magello “ yang bergerak di industri kreasi kain perca “kain sabbe” menjadi sandal, tas, topi. Pengabdian ini juga menjadi sarana pembelajaran bagi mahasiswa melalui program MBKM dan luaran yang akan diimplementasikan dilakukan oleh mahasiswa melalui *project based learning* (PBL) [2]. Manfaatnya adalah terciptanya wirausaha yang mampu menopang ekonomi serta mampu menyerap tenaga kerja, sehingga kesejahteraan mitra dan karyawannya dapat terwujud.

## **2. METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini meliputi: (1)Metode partisipatif, yaitu keterlibatan mitra sehingga terjadi optimalisasi hasil dan keberlanjutan program pengabdian serta dapat mengembangkan sikap positif serta motivasi mereka untuk menyukseskan program pengabdian ini atas dasar kepentingan bersama dan swadaya. [3][4]. (2) Pendampingan kepada mitra Rumah Kreasi Eva Magello dalam transfer teknologi berupa mesin obras jahit elektrik dan penghalus sandal elektrik , marketing digital yang diberikan saat pengabdian, agar mereka dapat mandiri dan mampu mengembangkan ilmunya. (3) Monitoring dan evaluasi, metode ini digunakan untuk memonitoring dan mengevaluasi tingkat keberhasilan dan produktivitas dari berbagai inovasi sandal, tas dll dari Rumah Kreasi Eva Magello

Sementara pihak yang terlibat adalah mitra pengabdian yaitu usaha Kreasi Rumah Eva Magello, tim pelaksana program pengabdian dari PNUP dan mahasiswa teknik elektro sebanyak 2 orang. Partisipasi mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut: (1)Mitra akan terlibat langsung dalam proses kegiatan, mendemostrasikan dan mengimplementasikan langsung penggunaan teknologi dan modul pelatihan yang diberikan yang akan dipandu dan dilatih oleh tim pelaksana. (2)Mitra menyediakan ruangan dan sarana prasarana untuk kegiatan pelatihan. (3) Mitra terlibat dalam merumuskan permasalahan dan solusinya, mempersiapkan jadwal agenda pelaksanaan, perencanaan program, pelaksanaan program hingga tahap evaluasi kegiatan. Adapun tahapan pengabdian dapat dilihat pada Gambar 1.

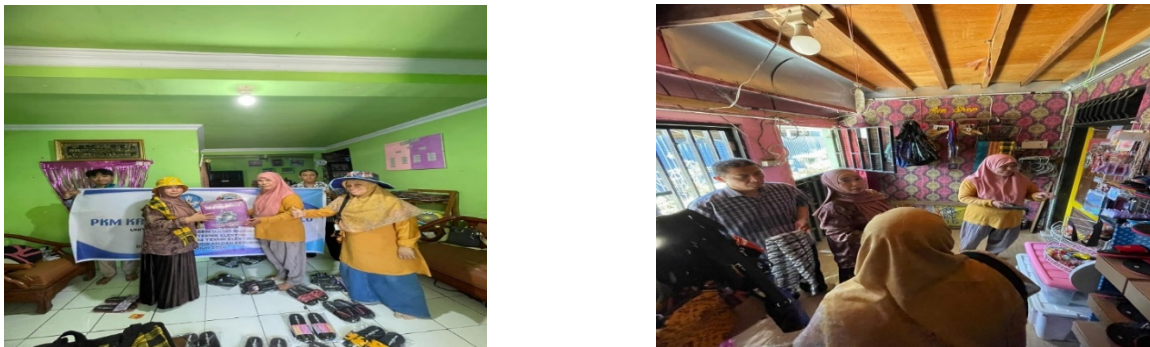
Adapun rincian tahapan kegiatan adalah sebagai berikut: (1) Persiapan kegiatan yang meliputi sosialisasi dengan mitra membicarakan jadwal kegiatan, materi yang diterapkan kepada mereka, tentang program kegiatan ini . (2) Pembuatan dan pabrikasi teknologi mesin obras jahit elektrik dan mesin pemotong dan penghalus sepatu. (3) Demostrasi pemakaian yang dilakukan di lokasi mitra yang meliputi : (a) Demostrasi penggunaan teknologi mesin obras jahit elektrik dan mesin pemotong dan penghalus sepatu. (b)Pengenalan teknologi bagian-bagian alat, prinsip kerja, mekanisme kerja,mengoperasikan teknologi mesin obras jahit elektrik dan mesin pemotong dan penghalus sepatu. (4)Pelatihan perawatan perbaikan yang diterapkan meliputi : (a) Gangguan kerja dari teknologi mesin obras jahit elektrik dan mesin pemotong dan penghalus sepatu serta cara mengatasinya. (b) Kerusakan suku cadang teknologi mesin obras jahit elektrik dan mesin pemotong dan penghalus sepatu serta caramemperbaikinya. (5) Pelatihan dan implementasi pembuatan konten digital yang dilengkapi dengan modul, didalamnya berisi : (a) Strategi menembus market pasar digital dengan mempetakan kompetitor. (b) Langkah membuat konten digital yang original, terpercaya serta kaya akan ide-ide yang akan dipublikasikan, (c) Mengelola strategi konten yang akan dipublikasikan. (6) Proses Pendampingan dalam alih teknologi yang telah diterapkan mitra akan didampingi secara berkala hingga mereka bisa mandiri secara ekonomi dalam mengembangkan usaha yang digeluti. (7) Evaluasi akan dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan mitra dalam penguasaan teknologi mesin obras jahit elektrik dan mesin pemotong dan penghalus sepatu, konten digital serta pengaruhnya terhadap produktivitas dan kualitas dan pemasaran produk mitra.



Gambar 1. Tahapan pengabdian

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pemberian materi kegiatan dilakukan dengan ceramah dan tanya jawab yang meliputi pemahaman tentang teknologi mesin obras jahit electrik dengan spesifikasinya, mesin penghalus sandal elektrik beserta teknologi marketing digital. Pada hakikatnya mitra sudah mengetahui tentang teknologi ini tetapi masih dalam skala konvensional, dengan adanya pengabdian ini, mereka lebih mengetahui tentang adanya metode mesin obras dan penghalus elektrik yang lebih ekonomis, aman dan bisa diaplikasikan dengan mudah. Antusias peserta dalam kegiatan ini demikian tinggi, karena menyangkut kepentingan mereka, sehingga proses tanya jawab berlangsung cukup lama dan menarik terkait pertanyaan seputar teknologi ini dan terutama marketing digital.



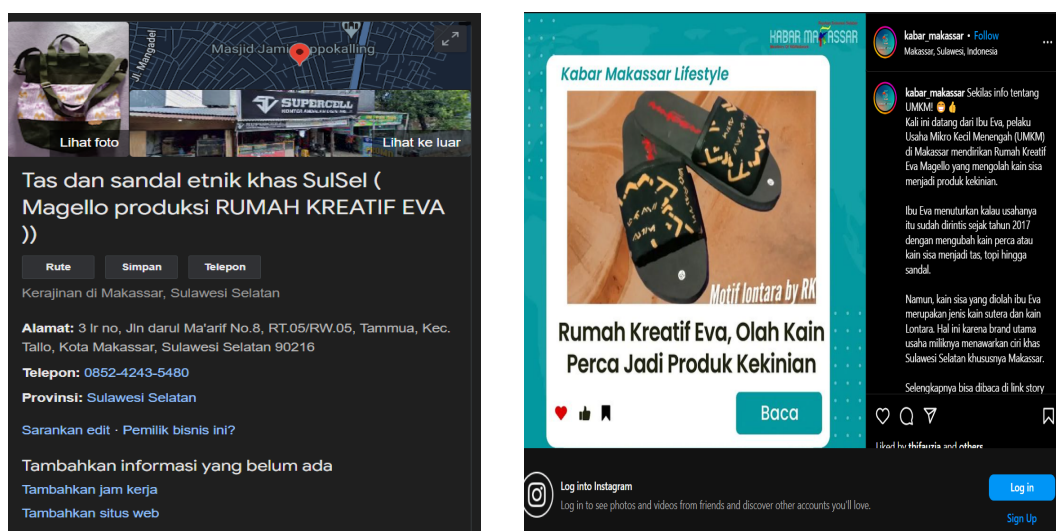
Gambar 2. Pelaksanaan kegiatan pengabdian

Berikut adalah hasil yang didapatkan dari pelaksanaan pelatihan ini:

1. Pengaplikasian mesin obras jahit elektrik dan penghalus sandal elektrik
  - a. Peningkatan keterampilan teknis: Peserta berhasil memahami cara menggunakan dan mengaplikasikan mesin obras jahit elektrik dan penghalus sandal elektrik. Mereka lebih mahir dalam teknik jahit obras yang rapi dan teknik penghalusan permukaan sandal untuk menghasilkan produk yang lebih berkualitas.
  - b. Efisiensi produksi meningkat: Para peserta menunjukkan peningkatan efisiensi waktu produksi karena mereka telah mampu mengoperasikan mesin dengan benar dan lebih cepat. Dengan penggunaan mesin secara efektif, proses produksi menjadi lebih cepat tanpa mengorbankan kualitas produk [5][6].
  - c. pengurangan kesalahan produksi: Penggunaan mesin yang lebih terampil mengurangi risiko kesalahan produksi seperti jahitan yang tidak rapi atau permukaan sandal yang kasar, sehingga kualitas produk sandal meningkat secara keseluruhan [7].
2. Perawatan dan perbaikan mesin
  - a. Kemampuan perawatan mandiri: Peserta pelatihan sekarang mampu melakukan perawatan dasar terhadap mesin obras dan penghalus sandal, seperti membersihkan mesin secara teratur, melumasi bagian-bagian penting, serta mendeteksi dan memperbaiki masalah umum.
  - b. Pengurangan biaya perbaikan eksternal: Pelatihan ini membantu mengurangi ketergantungan UKM terhadap teknisi eksternal, sehingga UKM dapat menghemat biaya perbaikan dan downtime mesin. Dengan pengetahuan yang dimiliki, peserta juga dapat menjaga mesin tetap berfungsi optimal dalam jangka panjang.
3. Marketing Digital
  - a. Peningkatan pengetahuan tentang pemasaran digital: Peserta pelatihan memahami dasar-dasar marketing digital, termasuk bagaimana menggunakan media sosial, marketplace, SEO ( search engine optimization) , dan email marketing untuk memasarkan produk sandal mereka secara efektif.
  - b. Penggunaan media sosial dan marketplace: Peserta mulai memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan tiktok untuk mempromosikan produk mereka. Mereka telah mengoptimalkan penggunaan platform marketplace seperti Shopee dan Tokopedia untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.
  - c. Peningkatan brand awareness: Dengan pengetahuan tentang branding yang mereka peroleh, peserta mampu menciptakan identitas merek yang lebih konsisten dan profesional, yang meningkatkan daya tarik produk sandal di pasar digital [8][9].
  - d. Peningkatan penjualan: Dalam jangka waktu tertentu, UKM yang menerapkan strategi marketing digital yang diajarkan, seperti penggunaan iklan berbayar dan pembuatan konten menarik, melaporkan adanya peningkatan penjualan secara signifikan. Produk sandal mereka lebih mudah ditemukan oleh konsumen potensial secara online.
4. Optimasi SEO (Search Engine Optimization) adalah serangkaian strategi dan teknik yang digunakan untuk meningkatkan visibilitas sebuah situs web atau konten di halaman hasil pencarian mesin pencari seperti Google. Tujuan utama dari SEO adalah agar situs web atau konten yang dioptimasi muncul di peringkat teratas hasil pencarian untuk kata kunci yang relevan dengan produk, layanan, atau informasi yang ditawarkan. dan website: Peserta yang membuat website sederhana untuk bisnis mereka sekarang lebih memahami pentingnya SEO dan bagaimana meningkatkan peringkat konten mereka di mesin pencari. Hal ini berdampak pada meningkatnya trafik ke website, yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan.

Dari hasil pelatihan di atas, ada beberapa hal penting yang bisa dibahas lebih lanjut:

1. Pentingnya penggunaan teknologi untuk peningkatan produksi  
Pelatihan ini menunjukkan bahwa penguasaan teknologi seperti mesin obras dan penghalus sandal elektrik dapat sangat membantu meningkatkan produktivitas dan kualitas produk UKM. UKM kerajinan sandal yang sebelumnya banyak bergantung pada metode manual dapat mempercepat proses produksi, mengurangi biaya tenaga kerja, dan meningkatkan kualitas produk secara signifikan.
2. Keberlanjutan perawatan mesin  
Kemampuan peserta dalam melakukan perawatan mandiri terhadap mesin merupakan langkah positif untuk menjaga efisiensi operasional UKM. Perawatan yang baik akan memperpanjang umur mesin dan mengurangi frekuensi kerusakan, yang berarti produksi tidak akan terganggu.
3. Transformasi digital sebagai kunci pemasaran modern  
Pemasaran digital kini menjadi elemen yang tak terelakkan dalam kesuksesan bisnis, termasuk UKM kerajinan [10][11]. Pelatihan ini berhasil mengubah pandangan banyak pelaku UKM yang sebelumnya hanya mengandalkan penjualan offline. Dengan marketing digital, mereka dapat menjangkau lebih banyak konsumen dan bersaing di pasar yang lebih luas.
4. Pengelolaan marketplace dan website  
Marketplace adalah tempat yang ideal bagi UKM untuk memulai ekspansi penjualan secara online. Peserta yang memanfaatkan marketplace dan website berhasil meningkatkan penjualan karena kemudahan akses bagi pelanggan dan kemudahan transaksi.



Gambar 3 . Media sosial dan konten dari mitra

5. Peran analitik dalam keputusan bisnis  
Setelah pelatihan, peserta memahami bahwa marketing digital bukan hanya soal promosi, tetapi juga analisis data. Mereka diajarkan cara mengukur efektivitas kampanye digital melalui berbagai tools, seperti Google Analytics dan insight media sosial, untuk membuat keputusan yang lebih tepat dan terukur.

#### 4. KESIMPULAN

Secara keseluruhan, pelatihan ini berhasil memberikan dampak positif bagi para pelaku UKM kerajinan sandal. Mereka kini lebih siap untuk bersaing di pasar modern dengan dukungan teknologi dan pemasaran digital. Namun, untuk hasil yang lebih optimal, diperlukan pendampingan lebih lanjut, khususnya dalam bidang pembuatan konten kreatif, analitik, dan manajemen stok di platform online. Pelatihan ini juga menekankan pentingnya adaptasi teknologi untuk mendukung pertumbuhan UKM di era digital, dan bagaimana keterampilan teknis serta digital dapat saling melengkapi dalam meningkatkan daya saing bisnis di pasar yang semakin kompetitif.

Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil memberdayakan UKM dengan keterampilan teknis dan digital yang penting untuk meningkatkan produktivitas, kualitas produk, dan pemasaran, sehingga UKM lebih siap bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

## 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kepada direktur PNUP, Ketua P3M dan jajarannya beserta seluruh civitas akademik PNUP, atas support dalam pelaksanaan pengabdian

## 6. DAFTAR RUJUKAN

- [1] N. Lailla, I. Tarmizi, dan W. M. Septiani, “Pengaruh Digital Marketing Dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Produk UMKM Di Tengah COVID 19 Studi Kasus Di UMKM Depok,” *J. Teknol. dan Manaj.*, vol. 20, no. 1, hal. 77–88, 2022, doi: 10.52330/jtm.v20i1.51.
- [2] E. Murniarti, “Penerapan Metode Project Based Learning Dalam Pembelajaran,” *J. Educ.*, vol. 3, no. 1, hal. 369–380, 2021.
- [3] M. Riswan, “Participatory Approach for Community Development : Conceptual Analysis CHAPTER 11 Participatory Approach for Community Development :,” no. December, 2021.
- [4] Y. Saktiawan, “Sustainable Development Through Community Participation in Coastal Area of Wonocoyo Village, Panggul Sub-District, Trenggalek District,” *J-Pal*, vol. 11, no. 2, hal. 82–86, 2020, doi: 10.21776/ub.jp.al.2020.011.02.05.
- [5] A. Fang, V. Chen, dan M. McDonald, “Breaking down the impact of automation in manufacturing,” *MIT Sci. Policy Rev.*, vol. 4, hal. 127–136, 2023, doi: 10.38105/spr.ja3pmglhj7.
- [6] J. R. Díaz-Reza, J. R. Mendoza-Fong, J. Blanco-Fernández, J. A. Marmolejo-Saucedo, dan J. L. García-Alcaraz, “The role of advanced manufacturing technologies in production process performance: A causal model,” *Appl. Sci.*, vol. 9, no. 18, 2019, doi: 10.3390/app9183741.
- [7] S. Cocuzza *et al.*, “Novel Automated Production System for the Footwear Industry To cite this version : HAL Id : hal-01472289 Footwear Industry,” 2017.
- [8] Tarannum Jahan, Arfath Jahan, Madnoor Pallavi, M Alekhya, dan Maltumkar Sri Lakshmi, “A Study on Importance of Branding and Its Effects on Products in Business,” *Int. Res. J. Adv. Eng. Manag.*, vol. 2, no. 04, hal. 656–661, 2024, doi: 10.47392/irjaem.2024.0091.
- [9] D. Bhowmick, “Impact of brand design on consumer perception and decision making,” *Int. J. Bus. Forecast. Mark. Intell.*, vol. 7, no. 4, hal. 375, 2022, doi: 10.1504/ijbfmi.2022.125791.
- [10] M. H. Thamrin, F. Eriza, F. A. Nasution, M. Yusuf, dan Y. I. Indainanto, “Digital Marketing of Handicraft SMEs in Medan City: Learning Evaluation,” *Stud. Media Commun.*, vol. 11, no. 6, hal. 188–196, 2023, doi: 10.11114/smc.v11i6.5967.
- [11] M. Z. Asikin, M. O. Fadilah, W. E. Saputro, O. Aditia, dan M. M. Ridzki, “The Influence Of Digital Marketing On Competitive Advantage And Performance of Micro, Small And Medium Enterprises,” *Int. J. Soc. Serv. Res.*, vol. 4, no. 03, hal. 963–970, 2024, doi: 10.46799/ijssr.v4i03.749.