

## **Strategi Pemanfaatan Teknologi dan Inovasi Untuk Meningkatkan Keberlanjutan UMKM Sari Tebu Nal di Kota Parepare**

**Sudarmono Sudarmono<sup>1</sup>, Ririn Ade Putra<sup>2</sup>, Andi Alfianto Anugrah Ilahi<sup>3</sup>**

<sup>1 2 3</sup> Fakultas Bisnis Institut Ilmu sosial dan bisnis andi sapada parepare

Corresponding Email: [sudarmono2398@gmail.com](mailto:sudarmono2398@gmail.com)<sup>1</sup>

### **ABSTRACT**

*This research analyzes the utilization of technology and innovation to enhance the sustainability of Sari Tebu Nal SMEs in Parepare City. The research method used is qualitative method with data collection techniques through interviews, observation, and documentation study. The results of the research on sustainable technology innovation strategies in sugarcane juice SMEs can be seen from several aspects, namely innovations made in flavor innovation, packaging, and Social Media technology used in marketing products due to family support to establish sugarcane juice health drink businesses, as well as skills in creating new ideas in product making so that the products produced are highly developed, therefore the stakeholders of Health Drink SMEs need to be facilitated by the government in order to motivate new innovations in products. There needs to be sustainable innovation to create a new innovation so that the business can be widely known to the public and increase business revenue.*

*Keywords: Strategy, Technology, Innovation, UMKM.*

### **ABSTRAK**

Penelitian ini menganalisis pemanfaatan teknologi dan inovasi untuk meningkatkan keberlanjutan UMKM Sari Tebu Nal di Kota Parepare. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Hasil penelitian strategi teknologi inovasi berkelanjutan pada UMKM jus tebu dapat dilihat dari beberapa aspek, yaitu inovasi yang dilakukan dalam pembuatan inovasi rasa, kemasan, dan teknologi Media Sosial yang digunakan dalam memasarkan produk karena adanya dukungan keluarga untuk membuat usaha minuman kesehatan jus tebu, serta keterampilan dalam menciptakan ide baru dalam membuat produk sehingga produk yang dihasilkan sangat berkembang, oleh karena itu para pelaku UMKM minuman Kesehatan perlu difasilitasi oleh pemerintah dalam rangka memotivasi suatu inovasi baru dalam produk, Perlu adanya inovasi yang berkesinambungan agar dapat menciptakan sebuah inovasi baru agar bisnis yang dijalankan dapat dikenal masyarakat luas dan meningkatkan pendapatan usaha.

Kata kunci: Strategi, Teknologi, Inovasi, UMKM

### **PENDAHULUAN**

Pihak pelaku UMKM melakukan inovasi produk dengan memperbaiki produk yang sudah ada maupun produk baru. Maka dari itu setiap pihak pelaku UMKM harus mampu mencari celah atau peluang untuk mencari konsumen atau pelanggan lama maupun pelanggan baru. Sehingga para pelaku UMKM tetap terus berinovasi dan terus meningkatkan kualitas produknya serta

teknologi yang digunakan dalam pemasaran agar produk yang dihasilkan dan dikembangkan semakin berkualitas. (Hansen Rusliani, Kurniyati, dan Widia, 2023).

Strategi pemasaran suatu mekanisme yang dapat mengkoordinasikan program-program pemasaran agar program-program pemasaran sejalan dan terintegrasi serta sinergetik dari tujuan yang ingin dicapai. melalui pemberian ciri khas pada produk-produknya dengan membangun merek yang kuat dalam memikat konsumen sebagaimana dikatakan bahwa dalam memenangkan

Meskipun memiliki potensi yang besar, UMKM Sari Tebu Nal masih menghadapi tantangan dalam meningkatkan keberlanjutannya. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan akses terhadap teknologi dan kurangnya inovasi dalam proses produksi dan pemasaran. Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis bagaimana pemanfaatan teknologi dan inovasi dapat meningkatkan keberlanjutan UMKM Sari Tebu Nal di Kota Parepare.

Dengan memahami permasalahan yang dihadapi dan menemukan solusi yang tepat, diharapkan UMKM ini dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dengan melakukan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan. Analisis akan dilakukan untuk mengidentifikasi potensi pemanfaatan teknologi yang belum dimanfaatkan sepenuhnya oleh UMKM Sari Tebu Nal serta strategi inovasi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saingnya. (Ni Putu Nita Anggraini et. al., 2021)

Peningkatan keberlanjutan UMKM Sari Tebu Nal bukan hanya akan memberikan manfaat bagi pelaku usaha tersebut tetapi juga akan berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi lokal dan peningkatan kesejahteraan masyarakat Kota Parepare secara keseluruhan. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berarti dalam upaya pengembangan UMKM dan pembangunan ekonomi lokal. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan suatu negara. UMKM adalah sektor yang tetap berjalan ketika terjadi krisis moneter menghantam Asia Tenggara. Menurut Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan sebuah usaha ekonomi yang dikelola oleh perorangan dan tidak memiliki cabang perusahaan. UMKM memiliki kontribusi besar bagi perekonomian karena menciptakan lapangan kerja baru, sehingga mengurangi pengangguran di suatu negara.

Di Indonesia UMKM memiliki peran penting, yaitu menurunkan angka kemiskinan. Minuman yang segar dan dingin sangat disukai karena mampu menyegarkan tubuh dari rasa dahaga. Aneka jenis minuman segar pun telah banyak beredar untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Minuman dingin nan segar memang mampu membuat jalannya aktivitas menjadi lebih semangat. Salah satu minuman dingin yang sudah populer dan disukai banyak kalangan yaitu es tebu. Es tebu dihasilkan dari sari tebu sehingga rasa manisnya alami. Es tebu minuman segar yang menyehatkan tubuh sehingga banyak anak-anak yang menyukai es tebu sebagai minuman pelega dahaga. Es tebu ini sangat mudah ditemukan di pinggiran jalan karena memang sudah banyak yang menjalankan bisnis es tebu.

Minuman menyegarkan ini memang menguntungkan terlebih lagi peluang bisnis es tebu masih terbuka lebar bagi siapa pun yang ingin menjalankannya. Bisnis es tebu ini memang mendatangkan keuntungan terutama bila Anda di Indonesia yang memiliki iklim cukup panas. Sehingga sangat sesuai bila menjalankan bisnis yang satu ini ditengah musim panas. Apabila Anda

tertarik menjalankan bisnis es tebu maka silahkan simak infonya dibawah ini. (Andi Alfianto Anugrah Ilahi, 2021)

## 1. Info Produk Es Tebu

Es tebu menjadi minuman segar yang sangat karena dibuat dari bahan tebu alami. Dalam proses pembuatannya tidaklah sulit karena bahan yang dibutuhkan hanyalah tebu berkualitas. Bahan tebu ini bisa diperoleh di perkebunan tebu, Anda bisa berkerjasama dengan petani tebu untuk mendapatkan tebu berkualitas. Bisnis es tebu ini menjadi bisnis yang memiliki prospek dan keuntungan tinggi. Dalam menjalankannya tidak membutuhkan modal yang besar namun bisa balik modal secara cepat. Peminat es tebu yang banyak juga menjadi salah satu keuntungan bila menjalankan bisnis ini.

Harga Es Tebu Es tebu dijual dengan harga terjangkau membuat semua kalangan bisa menikmatinya. Rata – rata harga es tebu dipasaran ialah Rp. 5.000 / gelas. Harga yang terjangkau untuk menikmati manisnya es tebu yang menyegarkan.

## 2. Pemasaran Es Tebu

Proses pemasaran bisnis minuman es tebu segar ini sama halnya dengan bisnis es tebu pada umumnya. Cara membuatnya sangat mudah dan simple, Anda bisa menjalankannya dengan membuat spanduk unik. Pemasaran ini sangat mudah sebab tidak membutuhkan banyak cara dalam promosi asalkan menjualnya pada waktu dan cuaca yang tepat. Bisnis es tebu ini akan lebih menarik jika dipasarkan dengan menggunakan gelas cup, selain itu usahakan tempat bisnis dibuat secara rapi agar para konsumen yang membeli bisa menikmati es tebu dengan nyaman.

## 3. Lokasi Bisnis Es Tebu

Agar bisnis es tebu dapat berjalan dengan lancar maka memilih lokasi strategis menjadi hal penting. Pada lokasi yang strategis tentu akan sangat mudah mendapatkan konsumen. Oleh karena itu cobalah untuk menjalankan bisnis dengan mencari lokasi yang tepat seperti di pinggiran jalan raya, di dekat sekolahan, dekat kampus, dekat dengan perumahan warga, di pusat perbelanjaan dan sebagainya. Silahkan mencari tempat yang nyaman dan bersih untuk menunjang kenyamanan saat membuat es tebu para konsumen.

## 4. Peralatan Bisnis Es Tebu

Saat membuka bisnis es tebu peralatan yang dibutuhkan tidak terlalu banyak. Peralatan yang dibutuhkan ini seperti mesin giling tebu, pisau, mesin cup sealer, gerobak atau etalase, ember dan sebagainya. Sediakan juga meja dan kursi untuk tempat duduk para konsumen saat menikmati es tebu. *Peluang usaha es tebu* ini memang menarik untuk dijalankan dengan peralatan dan bahan sederhana untuk menjalankan usaha

Berdasarkan pengamatan peneliti, strategi teknologi inovasi berkelanjutan pada UMKM jus tebu dapat dilihat dari beberapa aspek, yaitu inovasi yang dilakukan dalam pembuatan inovasi rasa, kemasan, dan teknologi Media Sosial yang digunakan dalam memasarkan produk karena adanya dukungan keluarga untuk membuat usaha minuman kesehatan jus tebu, serta keterampilan dalam menciptakan ide baru dalam membuat produk sehingga produk yang dihasilkan sangat berkembang, oleh karena itu para pelaku UMKM minuman Kesehatan perlu difasilitasi oleh pemerintah dalam rangka memotivasi suatu inovasi baru dalam produk, Perlu adanya inovasi yang

Berdasarkan uraian di atas, peneliti ingin mengetahui lebih lanjut bagaimana pelaku UMKM saritebunal yang ada di Jl. Jend Ahmad Yani km4 dan Pelayangan Kota parepare dalam membuat inovasi baru dan mempertahankan bisnisnya.

## TINJAUAN LITERATUR.

### A. Pentingnya Teknologi dalam UMKM

Penelitian telah menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi dapat memberikan dampak positif pada kinerja UMKM. Penggunaan teknologi informasi, seperti pemasaran online dan manajemen inventaris berbasis komputer, dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar. Agr Dr. Muh. yani balaka, S.E, M.SC, (2022)



Gambar 1. Pembuatan es tebu

### B. Teknologi dalam Industri Sari Tebu

Dalam industri sari tebu, penggunaan teknologi dapat membantu dalam proses produksi, pengemasan, dan distribusi. Mesin pengepres tebu modern dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memastikan konsistensi produk. Teknologi pengemasan juga dapat meningkatkan daya tarik produk di pasar.

### C. Inovasi dalam Produk

Inovasi produk merupakan strategi penting dalam meningkatkan daya saing UMKM. Penelitian menunjukkan bahwa variasi rasa dan kemasan yang menarik dapat meningkatkan minat konsumen dan membedakan produk dari pesaing.



Gambar 2. Proses pembuatan es tebu

## D. Pemasaran Online

Pemasaran online melalui platform e-commerce dan media sosial telah menjadi tren yang penting dalam meningkatkan visibilitas dan penjualan UMKM. Studi menunjukkan bahwa UMKM yang aktif dalam pemasaran online cenderung memiliki pertumbuhan yang lebih baik daripada yang tidak. (Anggraini et al., 2021)

## E. Kolaborasi dan Kemitraan

Kolaborasi antara UMKM dengan pihak eksternal seperti lembaga riset atau perguruan tinggi dapat membantu dalam pengembangan produk dan teknologi baru. Kemitraan dengan pemasok lokal atau distributor juga dapat memperluas jangkauan pasar.



Gambar 3. Hasil jadi es tebu nal

## F. Kualitas produk

Dalam bisnis, produk adalah Kualitas produk adalah karakteristik dari suatu produk atau layanan yang bergantung pada kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan baik yang dinyatakan secara langsung maupun tersirat. Dengan demikian, kualitas produk dapat diartikan sebagai kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi kehandalan, daya tahan, ketepatan, kemudahan, dan sebagainya. barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan. Dalam marketing, produk adalah apapun yang bisa ditawarkan kepada pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan, definisi lain produk adalah semua hal yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk menarik perhatian, akuisisi, penggunaan atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan.

## G. Promosi

Promosi adalah perpindahan yang memperbesar authority dan responsibility karyawan ke jabatan yang lebih tinggi ke dalam satu organisasi sehingga kewajiban hak, status, dan penghasilannya semakin besar. Sedangkan Suratman, mengatakan Promosi merupakan salah satu bagian dari pengembangan karyawan secara formal yang bertujuan untuk memberi motivasi kepada karyawan tertentu agar lebih meningkatkan prestasi kerjanya sesuai tuntutan perusahaan. (Andi Alfianto Anugrah Ilahi, 2021)

## METODE PENELITIAN

### 1. Metode dan Jenis Penelitian

Penelitian lapangan, atau (*field research*) yang menggunakan metode kualitatif untuk mendeskripsikan kondisi dan fenomena, memberikan gambaran yang lebih bernuansa

penelitian kualitatif yang dilakukan dalam penelitian ini adalah untuk membantu peneliti memahami dan mengartikulasikan faktor pendorong dan penghambat kesuksesan usaha tebu mbah sibio dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga

## 2. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Jl. Jendral Ahmad Yani km 4 (depan penjual coto bonto nopol) telah berkembang pesat, kawasan pemukiman yang cukup ramai dan padat penduduk dan memiliki jumlah responden pelaku usaha yang telah mencukupi. Waktu penelitian dimulai pada bulan April 2024 dengan tahapan usulan penelitian, pengumpulan data, pengolahan data hingga pelaporan hasil penelitian. Waktu dalam membuka usaha es tebu tersebut setiap hari mulai pukul 10.00 sampai 16.00 tetapi mereka memiliki jangkauan waktu yang di mana mereka mengikuti pada es tebu tersebut jika stok es tebu sudah habis maka penjualannya mereka tutup dan akan mereka buka dalam 3 Minggu kemudian. Untuk tempatnya sangat strategis mudah untuk orang kenali bahwa mereka membuka usaha es tebu tempat mereka membuka usaha es tebu di trotoar jalan.

Tebu selain bisa diolah menjadi gula, air perasan batang tebu juga bisa dijadikan minuman pelepas dahaga yang memiliki kesegaran alami dan banyak orang yang mengenalnya sebagai Es Tebu. Selain itu mungkin bisa dibilang jika es tebu sekarang menjadi salah satu trend minuman tradisional masa kini yang banyak disukai oleh masyarakat, karena untuk sekarang di beberapa daerah banyak ditemukan para pedagang es tebu.

## 3. Jenis Dan Sumber Data

Dalam media memasarkan produk tersebut mereka melakukan dua metode promosi yakni promosi secara langsung dan promosi melalui sosial media yang di mana banyak orang yang akan tau jika mereka membuka sebuah usaha es tebu tersebut. Kami juga membantu dalam mempromosikan usaha tersebut yang di mana kami membantu mempromosikan secara online melalui platform media sosial yaitu Instagram dan kami juga melakukan promosi secara langsung pada teman-teman kami. Sari tebu nal belum banyak yang tau khasiat yang di miliki mengandung banyak manfaat dan mengobati penyakit dalam es tebu tersebut juga bisa di rasakan semua kalangan anak-anak atau remaja dan dewasa atau orang tua karena minuman yang begitu sehat gula yang murni tanpa pengawet apapun dan jangkauan harga yang di tawarkan sangat murah bagi masyarakat yang ingin meminum minuman es tebu. (Anggraini et al., 2021)

## 4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga Teknik, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

### a. Observasi

Yang dimaksud dengan pengamatan adalah tindakan mencatat peristiwa secara sistematis seperti yang terjadi di lapangan terhadap pelaku UMKM sari tebu nal.

### b. Wawancara

Informan dalam wawancara berjumlah 1 orang yakni bapak Atjo Najamuddin sebagai pelaku usaha UMKM sari tebu nal. Wawancara dapat di artikan sebagai percakapan secara langsung atau percakapan tatap muka.

Peneliti menggunakan strategi ini untuk mengumpulkan bukti untuk mendukung penelitian. Informasi ini dapat berupa gambar atau video apa pun. wawancara dengan sumber yang relevan digunakan untuk mengumpulkan data yang dapat dipercaya.

## KESIMPULAN

Para pelaku UMKM akan mengembangkan inovasi-inovasi baru melalui pelatihan yang diberikan pemerintah sehingga kedepannya pihak pemerintah setempat mampu mendukung usaha UMKM.

Dalam menciptakan ide baru tentunya para pelaku UMKM harus memiliki kualitas yang baik mulai dari bahan, rasa serta kemasan dari produk yang akan dibuat. Karena sebelum membuat suatu inovasi pastinya terlebih dahulu pihak pelaku UMKM menentukan dari segi kualitas maupun kuantitas layak atau tidaknya bahan, rasa, dan kemasan yang akan dibuat tersebut dipasarkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anggraini, Ni Putu Nita, I Made Tamba, Muhammad Hercahya Abadi, dan I Gusti Ayu Imbayani. "Pemanfaatan Teknologi pada Usaha Kuliner dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Pemasaran pada Era Normal Baru." *Dharma Jnana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 2 (2021): 131–45.
- [2] Anugrah Ilahi, Andi Alfianto. "Pengaruh Promosi dan Demosi Terhadap Prestasi Kerja Karyawan Pada PT Wira Eka Persadatama." *Amsir Management Journal* 2, no. 1 (2021): 20–34. <https://doi.org/10.56341/amj.v2i1.48>.
- [3] Dr.Muh. yani balaka, S.E,M.SC, Agr. "Metode penelitian Kuantitatif." *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif* 1 (2022): 130.
- [4] Rusliani, Hansen, Kurniyati, dan Widia. "Analisis Strategi Inovasi Berkelanjutan Pada Umkm Di Kota Jambi." *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi dan Bisnis* 2, no. 2 (2023): 114–28. <https://doi.org/10.51903/jimeb.v2i2.700>.