



Journal of Human And Education
Volume 4, No. 5, Tahun 2024, pp 223-231
E-ISSN 2776-5857, P-ISSN 2776-7876
Website: <https://jahe.or.id/index.php/jahe/index>

Transformasi Ekonomi Lokal Melalui Optimalisasi E-Commerce: Peningkatan Pendapatan dan Keberlanjutan bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Lalolang, Kecamatan Tanete Rilau, Kabupaten Barru

Nurlia^{1*}, Rosdiana², Jumria³

ITBA Al Gazali Barru

Email: nurlia@algazali.ac.id^{1*}, rosdiana@algazali.ac.id², jumria@algazali.ac.id³

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan UMKM Restu Bumi di Kelurahan Lalolang, Kecamatan Tanete Rilau, Kabupaten Barru melalui implementasi E-commerce. Kegiatan ini dilaksanakan oleh Nurlia, S.Sos., M.Si., Rosdiana, S.Sos., M.Si., dan Jumria, S.Pd., M.Pd., dari ITBA Al Gazali Barru serta melibatkan mahasiswa dari kampus yang sama. Fokus utama adalah memberikan bimbingan, pelatihan, dan pendampingan kepada UMKM Restu Bumi dalam memanfaatkan teknologi E-commerce untuk meningkatkan akses pasar dan pendapatan. Metode yang digunakan meliputi pelatihan praktis, konsultasi langsung, dan pengembangan platform toko online yang user-friendly. Hasilnya menunjukkan peningkatan signifikan dalam volume penjualan dan ekspansi pasar UMKM Restu Bumi ke wilayah yang lebih luas, mencerminkan keberhasilan penggunaan E-commerce sebagai alat untuk transformasi ekonomi lokal.

Kata Kunci: *E-Commerce, UMKM, Pengembangan Local, Pendampingan Bisnis*

Abstract

This community service aims to develop Restu Bumi UMKM in Lalolang Village, Tanete Rilau District, Barru Regency through the implementation of E-commerce. This activity was carried out by Nurlia, S.Sos., M.Sc., Rosdiana, S.Sos., M.Sc., and Jumria, S.Pd., M.Pd., from ITBA Al Gazali Barru and involved students from the same campus. The main focus is to provide guidance, training, and assistance to Restu Bumi UMKM in utilizing E-commerce technology to increase market access and income. The methods used include practical training, direct consultation, and development of a user-friendly online store platform. The results show a significant increase in sales volume and market expansion of Restu Bumi UMKM to a wider area, reflecting the success of using E-commerce as a tool for local economic transformation.

Keywords: *E-Commerce, UMKM, Local Development, Business Assistance*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam pertumbuhan perekonomian dikarenakan UMKM memberikan Kontribusi terhadap produk domestik yang terus meningkat dan berkembang. UMKM juga mampu menyerap tenaga kerja sehingga mengurangi tingkat kemiskinan dan pengangguran yang dicerminkan dengan meningkatnya pendapatan. Pelaku UMKM memiliki tujuan untuk mengembangkan produk dan berinovasi mengembangkan produk-produk yang ia pasarkan agar dapat memenuhi target pasar. Perkembangan Teknologi Informasi begitu cepat, dan untuk memanfaatkan kemajuan teknologi guna menunjang keunggulan dari suatu perusahaan harus dilakukan dengan kebijakan yang terfokus pada metode pemasaran pada perusahaan secara online, salah satunya yaitu dengan melalui *e-commerce*. Menurut (Mulyani, 2021) *e-commerce* adalah kumpulan dinamis antara teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan dan konsumen serta komunitas tertentu. Dimana pertukaran barang antara pengecer dan konsumen dari berbagai komoditi dalam skala luas dan suatu transaksi elektronik dan dalam proses pengiriman barang dari pengecer menggunakan transportasi dari suatu wilayah ke wilayah lain hingga sampai ke tangan konsumen. Melalui *e-commerce* ini konsumen yang akan mengakses sistem dan ingin mengetahui produk apa saja yang ditawarkan serta melakukan pembelian langsung tanpa harus mengantri atau datang ketempat usaha tersebut (Safrizal et al., 2022).

UMKM telah mendapatkan banyak kemudahan dari adanya digital marketing karena UMKM dapat dengan leluasa berinteraksi secara langsung dengan konsumen yang jaraknya berjauhan, memperluas target pasar, menarik perhatian konsumen, hingga meningkatkan penjualan. Sarana dari digital marketing adalah *e-commerce* yang saat ini berkembang di Indonesia terdiri dari Tokopedia, Shopee, Lazada, Bukalapak, TikTok dan sebagainya. Penelitian yang dilakukan oleh (Yanuarti, Romadiana, & Kiswanto, 2022), (Safrizal, 2023) menyatakan bahwa *e-commerce* menjadi strategi yang baik untuk sebuah produk sehingga menghasilkan pendapatan. Untuk mewujudkan hal tersebut maka dalam program Pengabdian kepada masyarakat ini penulis membantu meningkatkan pendapatan mitra melalui pengoptimalan penggunaan *e-commerce*, dengan tujuan agar mampu bertahan di lingkungan bisnis, dengan cara memberikan solusi pada permasalahan yang dihadapi oleh mitra Restu Bumi yang beralamat di Lingkungan Palanro RT/RW 003/003 Kelurahan Lalolang, Kec. Tanete Rilau, Kab. Barru.

Kelurahan Lalolang, yang terletak di Kecamatan Tanete Rilau Kabupaten Barru, memiliki geografi yang strategis dengan luas wilayah sekitar 2,05 km². Dibatasi oleh Kelurahan Tanete di Utara, desa Pao-Pao di Selatan, desa Tellumpanua di Timur, dan Selat Makassar di Barat, Kelurahan ini terletak antara 4° 28'38,5"S 119° 36'14,6"E. Dengan jarak sekitar 10 km dari Ibukota Kabupaten Barru, kelurahan Lalolang adalah Ibu kota Kecamatan Tanete Rilau. Terbagi menjadi tiga lingkungan yaitu Lingkungan Pekkae, Palanro dan Padaelo, yang secara topografi terdiri dari pantai dan daratan, sehingga mata pencarian penduduk juga bervariasi sesuai dengan kondisi alam tersebut.

Berdasarkan data tersebut, maka perlu diadakan kolaborasi dari civitas akademis perguruan tinggi dalam membantu pengetahuan terhadap pengusaha UMKM agar para pengusaha mendapatkan informasi dan saran yang baik dalam menjalankan kegiatan usahanya dan terus berkembang. Sehingga, pada kondisi ini melatarbelakangi para team pengabdian untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat di salah satu mitra UMKM yang terdapat di Kabupaten Barru. Salah satu usaha produktif yang paling banyak diminati di Kabupaten Barru adalah usaha penjualan Skincare dan Herbal.



Gambar 1 Skincare



Gambar 2 Herbal

Kondisi UMKM Restu Bumi yang menguntungkan baik dari segi prospektif usaha serta lokasi yang strategis tentunya mesti diiringi dengan strategi pemasaran yang optimal agar jangkauan penjualan semakin luas sehingga terjadi peningkatan pendapatan yang signifikan. Sistem pemasaran yang dilakukan oleh Restu Bumi ada dua cara yaitu sistem online dan offline. Sistem online yang dilakukan menggunakan sistem *e-commerce*, seperti : Shoppe, TikTok dan lainnya. Sedangkan sistem offline dilakukan dengan cara membagikan brosur dan menarik perhatian konsumen seperti memberikan diskon pada hari-hari tertentu.

Namun tantangan yang akan dihadapi ke depan yaitu UMKM yang akan terus berkembang dan pengguna media elektronik melalui internet nantinya akan semakin banyak, dan lebih banyak lagi. Hal ini membuat pelaku bisnis pada bidang usaha khususnya UMKM menyadari akan pentingnya *e-commerce* baik dari segi pemasaran maupun dari segi keuntungan yang nanti akan diperoleh (Kusdiana et al, 2022). Oleh karena itu, pelaku UMKM harus memanfaatkan *e-commerce* secara maksimal. Salah satu solusi dalam permasalahan mitra Restu Bumi yaitu tetap fokus kepada target pasarnya. Hal ini sejalan dengan pendapat (Mauliza, 2021) bahwa setiap perusahaan harus sangat memperhatikan aspek struktur biaya (variabel dan tetap), serta jenis biaya lainnya seperti biaya peluang, biaya terkendali, biaya saku, biaya tambahan, dan biaya penggantian. Dan lebih memaksimalkan segala hal mengenai pengambilan gambar, seperti: pencahayaan yang cukup dan kamera yang mendukung sehingga dapat meminimalkan perbedaan antara produk asli dan produk yang tampil pada sosial media.

Namun saat ini, terdapat kondisi dalam penggunaan E-Commerce di Restu Bumi yang tidak *update* dikarenakan keterbatasan sumberdaya manusia untuk mengupload dan mengupdate jenis produk yang dijual. Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat diidentifikasi masalah berikut :

1. Kurangnya pemahaman mitra UMKM terhadap penggunaan secara optimal konsep pemasaran melalui *e-commerce*.
2. Keterbatasan SDM (Sumber Daya Manusia) dalam penggunaan secara optimal konsep pemasaran melalui *e-commerce*.

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada UMKM Restu Bumi yang beralamat di Lingkungan Palanro Kel.Lalolang Kecamatan Tanete Rilau Kabupaten Barru, Merupakan lokasi sangat strategis yang berada di tengah kota Kecamatan memudahkan pengunjung untuksampai ke lokasi dan mengenalkan usahanya kepada masyarakat setempat maupun kepada konsumen yang melalui lokasi ini, untuk refreshing maupun untuk sekedar singgah UMKM Restu Bumi menyediakan penjualan Skincare dan Herbal berkualitas serta ditunjang oleh pelayanan yang cepat, ramah dan sopan. Hal inilah yang menjadi keunggulan Restu Bumi. Namun, sistem penjualan yang dilakukan oleh mitra UMKM Restu Bumi dinilai masih kurang optimal. Sebelum kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan, telah dilakukan terlebih dahulu analisis situasi yang menelaah permasalahan mitra UMKM, adapun pendekatan yang dilakukan adalah sosialisasi atau memberikan pengetahuan, pemahaman, serta praktek, bagaimana mengoptimalkan penggunaan *e-commerce*.



Gambar 3 Etalase untuk memajang barang dagangan Restu Bumi

Kajian atas peningkatan usaha umkm telah banyak dilakukan oleh pengabdian terdahulu, seperti yang dilakukan (Haryadi, 2021) upaya dalam meningkatkan pendapatan diberikan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM agar memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam melaksanakan pemasaran melalui *e-commerce* sehingga diharapkan dapat meningkatkan pendapatan baik bagi pelaku usaha maupun masyarakat, Kondisi ini juga sama atas hasil pengabdian dilakukan oleh (Noviana et al, 2022), kegiatan PKM penerapan *e-commerce* dalam UMKM.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Restu Bumi, dimulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pada tahap awal (persiapan) mulai pembentukan tim, rapat tim, hingga yang dilakukan saat pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat adalah sosialisasi kepada pelaku UMKM dengan pengajuan program dan persiapan pembekalan, setelah disepakati waktunya maka penyampaian pelatihan dilakukan meliputi metode berikut :

1. Ceramah. Metode ini digunakan untuk memberikan pengetahuan serta pemahaman mengenai *platform E-Commerce* yang merupakan skema bisnis yang berkaitan dengan penjualan produk dan layanan di Restu Bumi dengan kondisi produk yang sangat heterogen.
2. Diskusi. Dalam hal ini pelaku UMKM kita berikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan penggunaan secara optimal *E-Commerce* serta permasalahan lain yang selama ini mereka hadapi.
3. Pendampingan. pelaku UMKM diberikan bimbingan bagaimana mengoptimalkan *platform E-Commerce* nya.

Pada bagian metode penerapan, uraikanlah dengan jelas dan padat metode yang digunakan untuk mencapai tujuan yang telah dicanangkan dalam kegiatan pengabdian. Hasil pengabdian itu harus dapat diukur dan penulis diminta menjelaskan alat ukur yang dipakai, baik secara deskriptif maupun kualitatif. Jelaskan cara mengukur tingkat ketercapaian keberhasilan kegiatan pengabdian. Tingkat ketercapaian dapat dilihat dari sisi perubahan sikap, sosial budaya, dan ekonomi masyarakat sasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Implementasi E-commerce pada UMKM Restu Bumi

Setelah melalui tahap pelatihan dan pendampingan intensif dalam pengelolaan *E-commerce*, UMKM Restu Bumi berhasil mengimplementasikan platform toko online mereka. Berikut adalah hasil yang dicapai:

- a. Pada tanggal 25 Agustus 2024, UMKM Restu Bumi secara resmi meluncurkan toko online mereka, yang menampilkan berbagai produk Alat Kosmetik berkualitas. Desain toko online yang menarik dan user-friendly berhasil menarik minat konsumen dari berbagai wilayah, baik lokal maupun luar wilayah Kelurahan Lalolang, Kecamatan Tanete Rilau, Kabupaten Barru. Dengan tampilan yang estetik dan navigasi yang intuitif, pengunjung dapat dengan mudah menemukan produk-produk yang mereka cari dan melakukan pembelian secara langsung melalui platform digital ini. Untuk mengakses Toko online “ Restu Bumi” ini dapat diakses oleh semua kalangan, dengan membuka laman <https://restu-bumi.com/>

Toko online UMKM Restu Bumi tidak hanya berfungsi sebagai sarana untuk memperluas pasar, tetapi juga sebagai alat untuk meningkatkan visibilitas dan brand awareness di dunia maya. Hal ini tidak hanya meningkatkan potensi penjualan secara signifikan, tetapi juga memberikan kepercayaan kepada konsumen tentang kualitas produk yang ditawarkan. Dengan adanya toko online ini, UMKM Restu Bumi dapat terhubung dengan konsumen potensial secara lebih efektif, mengoptimalkan operasional mereka, dan membawa manfaat ekonomi yang lebih luas bagi komunitas lokal.



Gambar 4 Tampilan depan toko online UMKM Restu Bumi. Desain yang menarik dan user-friendly untuk meningkatkan kenyamanan pengguna dalam berbelanja online.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat untuk UMKM Restu Bumi di Kelurahan Lalolang, Kecamatan Tanete Rilau, Kabupaten Barru dilaksanakan oleh Nurlia, S.Sos., M.Si. dan Rosdiana, S.Sos., M.Si dan Jumria, S.Pd, M.Pd, selaku dosen dari ITBA Al Gazali Barru serta melibatkan mahasiswa dari Kampus ITBA Al Gazali Barru. Mereka bertindak sebagai koordinator dan pelaksana utama dalam menyusun serta melaksanakan program pengembangan E-commerce untuk mendukung transformasi ekonomi lokal. Dengan pengalaman dan keahlian dalam bidang sosial dan manajemen, Nurlia dan Rosdiana berperan penting dalam menyediakan bimbingan, pelatihan, dan pendampingan yang diperlukan bagi UMKM Restu Bumi untuk memanfaatkan potensi E-commerce secara maksimal.



Gambar 5 Kegiatan Pengabdian Masyarakat untuk UMKM Restu Bumi

Deskripsi Gambar: Gambar ini menggambarkan Nurlia, S.Sos., M.Si., dari ITBA Al Gazali Barru bersama dengan sejumlah mahasiswa dari kampus tersebut, sedang memberikan bimbingan dan pelatihan kepada pemilik UMKM Restu Bumi di Kelurahan Lalolang, Kecamatan Tanete Rilau, Kabupaten Barru. Mereka terlihat sedang berdiskusi di sekitar meja, membantu mengatur strategi pengembangan E-commerce untuk mendukung transformasi ekonomi lokal. Para mahasiswa terlihat aktif terlibat dalam proses pendampingan, menunjukkan kolaborasi yang erat antara perguruan tinggi dan komunitas bisnis lokal.

Melalui pendekatan ini, Nurlia dan Rosdiana tidak hanya membantu UMKM Restu Bumi dalam menghadapi tantangan pemasaran tradisional, tetapi juga memfasilitasi integrasi mereka ke dalam pasar digital yang lebih luas. Dengan dukungan mereka, UMKM Restu Bumi dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan pendapatan, memperluas akses pasar, dan memperkuat posisi mereka dalam ekosistem bisnis yang semakin terhubung secara digital.

- b. Dengan mengadopsi E-commerce, UMKM Restu Bumi berhasil meraih kesempatan untuk memperluas jangkauan pasar mereka secara signifikan di luar batas geografis toko fisik mereka di Kelurahan Lalolang, Kecamatan Tanete Rilau, Kabupaten Barru. Keberadaan platform online telah memungkinkan konsumen dari berbagai daerah untuk mengakses dan melakukan pembelian produk Alat Kosmetik mereka dengan lebih mudah dan nyaman.

Adopsi teknologi E-commerce tidak hanya memberikan keuntungan akses pasar yang lebih luas, tetapi juga memungkinkan UMKM Restu Bumi untuk bersaing lebih efektif dalam pasar yang semakin global dan kompetitif. Dengan memanfaatkan platform online, mereka dapat menjangkau konsumen potensial di seluruh Indonesia tanpa terbatas oleh lokasi fisik toko mereka. Hal ini tidak hanya mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya dan infrastruktur yang ada, tetapi juga membuka peluang baru untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka di era digital saat ini.

- c. Implementasi E-commerce secara signifikan meningkatkan volume penjualan UMKM Restu Bumi. Sejak diluncurkan pada tanggal 24 Agustus hingga tanggal 25 Agustus 2024, data penjualan menunjukkan adanya peningkatan yang stabil. Hal ini mencerminkan adopsi yang baik dari konsumen terhadap kemudahan berbelanja online serta kepercayaan yang tumbuh terhadap kualitas produk Alat Kosmetik yang ditawarkan. Platform toko online yang user-friendly telah membuka pintu bagi UMKM Restu Bumi untuk mencapai pasar yang lebih luas, termasuk konsumen di luar wilayah lokal mereka.

Peningkatan penjualan tidak hanya memberikan dampak positif secara langsung bagi keuangan UMKM Restu Bumi, tetapi juga menguatkan posisi mereka di pasar yang kompetitif. Dengan adanya platform E-commerce, mereka dapat mengoptimalkan operasional dan strategi pemasaran, memanfaatkan data penjualan untuk mengidentifikasi tren konsumen, dan menyesuaikan strategi untuk meningkatkan konversi penjualan lebih lanjut. Dengan demikian, implementasi E-commerce bukan hanya berarti meningkatkan pendapatan, tetapi juga membuka peluang untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis yang berkelanjutan bagi UMKM Restu Bumi.

Adopsi teknologi E-commerce oleh UMKM Restu Bumi juga mengilhami dan memberikan contoh bagi UMKM lain di sekitar mereka untuk memanfaatkan potensi digital dalam mengembangkan usaha mereka. Dengan memanfaatkan platform online, UMKM Restu Bumi tidak hanya mendorong pertumbuhan ekonomi mereka sendiri, tetapi juga turut berkontribusi dalam membangun ekosistem bisnis yang lebih dinamis dan inklusif di Kelurahan Lalolang dan sekitarnya.

2. Dampak Positif pada UMKM dan Masyarakat Lokal

Penerapan E-commerce pada UMKM Restu Bumi telah membawa dampak positif yang signifikan bagi ekonomi dan sosial di Kelurahan Lalolang. Salah satu dampak yang paling terasa adalah peningkatan pendapatan UMKM Restu Bumi. Dengan adanya toko online, mereka berhasil mencatat penjualan yang lebih tinggi, yang tidak hanya meningkatkan profitabilitas tetapi juga memberi mereka kesempatan untuk mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk pengembangan produk dan peningkatan kualitas layanan kepada pelanggan. Hal ini secara langsung mendukung pertumbuhan bisnis mereka dan mengoptimalkan pemanfaatan potensi ekonomi lokal.

Penerapan E-commerce juga berkontribusi dalam penciptaan lapangan kerja di Kelurahan Lalolang. Melalui pertumbuhan aktivitas bisnis yang lebih intensif, UMKM Restu Bumi mampu menyerap lebih banyak tenaga kerja lokal. Ini tidak hanya membantu mengurangi tingkat pengangguran di komunitas tersebut, tetapi juga memberdayakan masyarakat setempat dengan memberikan kesempatan untuk berkontribusi dalam pembangunan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

Keberhasilan UMKM Restu Bumi dalam mengadopsi E-commerce juga memberikan dorongan positif dalam pemberdayaan ekonomi lokal secara lebih luas. Mereka menjadi teladan bagi UMKM lain di sekitarnya untuk mengeksplorasi dan mengadopsi teknologi digital sebagai cara untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pasar. Hal ini tidak hanya menggalakkan semangat kewirausahaan di komunitas, tetapi juga meningkatkan kolaborasi antar-pelaku usaha lokal untuk saling mendukung dan bertumbuh bersama dalam menghadapi tantangan pasar yang semakin kompleks dan dinamis.

3. Pembahasan

Pengalaman UMKM Restu Bumi menunjukkan bahwa penggunaan E-commerce bukan hanya mengubah cara mereka beroperasi, tetapi juga memberikan solusi bagi tantangan tradisional dalam pemasaran dan distribusi. Beberapa poin yang perlu dibahas lebih lanjut adalah:

- **Tantangan dan Hambatan:** Meskipun berhasil, UMKM Restu Bumi menghadapi tantangan seperti infrastruktur digital yang terbatas, pemahaman teknologi yang terbatas, dan biaya operasional tambahan terkait pengelolaan toko online.
- **Keberlanjutan Program:** Untuk menjaga keberlanjutan kesuksesan ini, perlu dilakukan pemeliharaan reguler terhadap toko online, serta pengembangan strategi pemasaran digital yang lebih canggih untuk mempertahankan minat konsumen.
- **Pengembangan Kapasitas:** Meningkatkan kapasitas UMKM dalam manajemen operasional, penggunaan analitik data untuk pengambilan keputusan, dan integrasi dengan sistem logistik yang lebih efisien merupakan langkah-langkah selanjutnya yang dapat ditempuh.
- **Testimoni dari Nur Amny Selaku Pimpinan UMKM Restu Bumi:** "Saya sangat senang dengan pengalaman kami dalam mengadopsi E-commerce untuk UMKM Restu Bumi. Langkah ini telah membuka peluang baru bagi kami untuk menjangkau lebih banyak konsumen di seluruh Indonesia. Platform toko online yang kami rancang bersama dengan bantuan ahli dari ITBA Al Gazali Barru sangat membantu dalam meningkatkan visibilitas produk kami dan memberikan kenyamanan berbelanja bagi pelanggan kami. Kami berterima kasih atas dukungan penuh dari dosen dan mahasiswa yang terlibat, yang tidak hanya memberikan bimbingan teknis tetapi juga inspirasi untuk terus berkembang dalam industri kosmetik. Dengan E-commerce, kami optimis dapat terus memberikan produk berkualitas dan layanan yang memuaskan bagi pelanggan setia kami."



Gambar 6 Penyampaian Testimoni Oleh Ibu Nur Amny Selaku Pemilik UMKM Restu Bumi

SIMPULAN

Dengan adopsi E-commerce yang sukses, UMKM Restu Bumi di Kelurahan Lalolang tidak hanya meningkatkan pendapatan mereka tetapi juga memberikan dampak positif yang signifikan pada ekonomi lokal. Program ini menunjukkan bahwa dengan pendekatan yang tepat, UMKM dapat memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas akses pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif di daerah pedesaan. Dengan terus mendukung dan mengembangkan kapasitas mereka, UMKM Restu Bumi dan sektor UMKM lainnya di Kabupaten Barru dapat terus berkontribusi pada pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif.

Kegiatan pengabdian masyarakat yang melibatkan Nurlia, S.Sos., M.Si., Rosdiana, S.Sos., M.Si., dan Jumria, S.Pd., M.Pd., dari ITBA Al Gazali Barru bersama mahasiswa mereka dari kampus ITBA Al Gazali Barru telah membawa dampak positif yang signifikan bagi UMKM Restu Bumi di Kelurahan Lalolang. Dengan bimbingan dan pendampingan yang intensif, UMKM Restu Bumi mampu mengadopsi dan mengoptimalkan penggunaan E-commerce untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan mereka. Keterlibatan aktif dari dosen dan mahasiswa juga memperkuat kolaborasi antara pendidikan tinggi dengan sektor UMKM dalam membangun ekonomi lokal yang lebih kuat dan berkelanjutan.

Melalui program ini, terbukti bahwa pendidikan tinggi memiliki peran strategis dalam mendukung transformasi ekonomi lokal melalui transfer pengetahuan dan keterampilan praktis. Dengan menghubungkan teori dengan praktik langsung di lapangan, UMKM Restu Bumi tidak hanya mendapatkan keuntungan dalam pengembangan bisnis mereka tetapi juga mendorong semangat inovasi dan kewirausahaan di komunitas. Kesuksesan kolaborasi ini menjadi contoh nyata bagaimana sinergi antara pendidikan tinggi, UMKM, dan komunitas dapat menciptakan dampak positif yang berkelanjutan bagi masyarakat dan ekonomi lokal.

Saran

Untuk pengembangan UMKM Restu Bumi melalui E-commerce: Terus tingkatkan interaksi dengan konsumen, optimalkan strategi pemasaran online, dan pertahankan komitmen terhadap kualitas produk dan layanan. Selain itu, jaga konsistensi dalam memonitor tren pasar dan respons pelanggan untuk dapat melakukan penyesuaian strategis secara tepat waktu. Dengan demikian, UMKM Restu Bumi dapat memanfaatkan potensi penuh dari platform E-commerce untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya saing dalam industri kosmetik.

DAFTAR PUSTAKA

- Haryadi, W. (2021). Optimasi Pemanfaatan E-Commerce Pada Pemasaran Produk Umkm Dalam Membantu Peningkatan Pendapatan Masyarakat. *Jurnal Pengembangan Masyarakat Lokal*, 4(2), 243–248. Retrieved from <http://e-journalppmunsa.ac.id/index.php/jpml/article/view/462>
- Kusdiana, Y., Safrizal, S., Rizki, M., & Afriadi, R. (2022). Pendampingan Pelatihan Penerapan E-Commerce dalam Usaha Peningkatan Penjualan Pada Lyna Risoles. *JOONG-KI : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 126–130.
- Mauliza, B. N., & Sulistyawati, E. (2021). Strategi Pengembangan Umkm Melalui Digital Marketing Sebagai Peningkatan Pemasaran Dimasa Pandemi Covid-19. *Opinia de Journal*, 1(2), 108–127. Retrieved from <https://ejournal.stainumadiun.ac.id/index.php/opinia/article/view/12>
- Mulyani, Y. S. (2021). E-Commerce Solusi Pemasaran UMKM Dalam Mengembangkan Industri Pariwisata Di Tengah Pademi Covid-19 (Studi Kasus UMKM di Kota Tasikmalaya). *Khasanah Ilmu - Jurnal Pariwisata Dan Budaya*, 12(2), 131–141. <https://doi.org/10.31294/khi.v12i2.11293>
- Noviana, T. N., Rahmat, D., & Nuryusuf, P. (2022). Optimalisasi Digital Marketing sebagai Strategi Pemasaran UMKM Pasca Pandemi Covid-19 di Desa Parungsueah Kabupaten Sukabumi. *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 12–23. Retrieved from <https://ejournal.uksw.edu/jms/article/view/7582>
- Safrizal, Y. (2023). Strategi Pengelolaan Keuangan Dalam Keberhasilan Usaha Umkm Paska Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Usaha Arang Beriket Batok Kalapa di Desa Margorejo Pati). *Journal of*

Accounting, Finance, and Auditing, 5(1), 189-198. Retrieved from
<http://jurnal.uts.ac.id/index.php/jafa/article/view/2628>