Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat | LPPM UNSERA
Website: https://ejournal.unsera.ac.id/index.php/senama
E-ISSN : 3063-4849

Optimalisasi Legalitas dan Pemasaran UMKM Melalui Pembuatan NIB dan Promosi Pada UMKM Berkah Emak Produk Ayam Tulang Lunak

Anggit Yoebrilianti[1], Laula Putri[2] ,Aliyan Sabiq[3], Safina Firdaus[4]

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Serang Raya ,Banten
Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Serang Raya ,Banten
Teknik Industri, Fakultas Teknik , Universitas Serang Raya, Banten
Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial, Ilmu Politik, Dan Ilmu Hukum, Universitas Serang Raya Banten
anggit@unsera.ac.id

ABSTRAK

UMKM di Indonesia memerlukan legalitas dan regulasi yang jelas agar usahanya dapat berjalan secara resmi dan diakui oleh pemerintah. Oleh karena itu, melalui program KKN ini, kami berupaya membantu pelaku UMKM dalam proses perizinan usaha, sehingga usaha yang dijalankan dapat memiliki dasar hukum yang kuat serta meningkatkan kepercayaan konsumen. Kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa ini dilakukan di Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Berkah Emak yang beralamat di Perumahan Taman Banten Lestari Blok E2D No. 53, Kelurahan Unyur, Kecamatan Serang, Kota Serang, Provinsi Banten. Pengabdian Kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) ini bertujuan untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Berkah Emak melalui pendampingan pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan penguatan strategi promosi produk ayam tulang lunak, di antaranya pembuatan akun Google, akun Instagram, dan konten promosi sebagai upaya meningkatkan pemasaran UMKM Berkah Emak. Metode pelaksanaan meliputi observasi, sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan teknis. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Berkah Emak telah berhasil memperoleh pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Membuat akun media sosial (Instagram). Selain itu, kami memperbarui daftar menu yang sudah ada sekaligus banner yang dipasang pada rumah produksi. Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan aspek legalitas usaha, tetapi juga memberikan dampak positif dalam hal peningkatan visibilitas usaha di media digital dan kesiapan bersaing di pasar yang lebih luas. Diharapkan setelah kegiatan ini, UMKM Berkah Emak dapat terus mengembangkan kapasitasnya secara mandiri serta mampu mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

Kata Kunci : *Ayam Tulang Lunak, Legalitas Usaha, NIB, Promosi Digital, UMKM*

ABSTRACT

MSMEs need proper regulation, which is why we provide assistance in various aspects. Essentially, every MSME in Indonesia requires legal permits to operate officially. Through our support, we help these MSMEs gain legal recognition for their businesses. This KKM program was conducted at a Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) called Berkah Emak, located at Perumahan Taman Banten Lestari Blok E2D No. 53, Unyur Sub-district, Serang District, Serang City, Banten Province. The purpose of this community service activity is to empower Berkah Emak MSME through assistance in obtaining a Business Identification Number (NIB) and strengthening promotional strategies for its soft-bone chicken product. These efforts included the creation of a Google account, an Instagram account, and promotional content to help improve the marketing performance of Berkah Emak. The implementation methods included observation, socialization, training, and technical assistance. The results showed that Berkah Emak successfully obtained a Business Identification Number (NIB) and created a social media account (Instagram). Additionally, we updated the existing product menu and designed a promotional banner that was displayed at the production house. This activity not only improved the business's legal aspects but also had a positive impact in terms of enhancing its digital visibility and readiness to compete in a broader market. It is hoped that after this activity, Berkah Emak MSME can continue developing its capacity independently and maintain its existence amidst an increasingly competitive business environment.

Keywords*::Soft-Boned Chicken, Business Legality, Business Identification Number (NIB), Digital Promotion, MSMEs*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi yang memiliki kontribusi signifikan terhadap pembangunan nasional. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM (2023), UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, menciptakan lapangan kerja, dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Namun, menurut Hafni et al. (2017), meskipun jumlah UMKM sangat besar, banyak di antaranya yang masih menghadapi kendala dalam aspek legalitas dan pemasaran. Salah satu hambatan utama adalah minimnya kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya legalitas, seperti kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB). Tanpa legalitas, pelaku UMKM akan sulit mengakses pembiayaan, bantuan pemerintah, dan jaringan kemitraan formal.

UMKM Berkah Emak, yang berlokasi di Perumahan Taman Banten Lestari Blok E2D No. 53, Kota Serang, Banten, merupakan contoh UMKM rumahan yang memproduksi makanan khas berupa ayam tulang lunak. Produk ini cukup diminati oleh masyarakat karena teksturnya yang lembut dan praktis dikonsumsi. Namun, hingga saat ini usaha ini belum memiliki legalitas formal dalam bentuk NIB. Kondisi ini menghambatperluasan pemasaran dan mengurangi daya saing usaha, terutama ketika harus berhadapan dengan persyaratan distribusi di pasar modern atau digital. Legalitas merupakan bentuk pengakuan resmi pemerintah terhadap keberadaan suatu usaha. Salah satu bentuk legalitas paling mendasar adalah Nomor Induk Berusaha (NIB). NIB adalah identitas pelaku usaha yang diterbitkan oleh sistem Online Single Submission (OSS) dan berfungsi sebagai perizinan tunggal untuk menjalankan usaha secara sah di Indonesia. NIB memberikan manfaat besar, seperti kemudahan akses ke lembaga perbankan dan koperasi, kesempatan mendapatkan bantuan pemerintah, serta peluang menjalin kerja sama bisnis yang lebih luas (Rahmawati & Ardiansyah, 2022).

Berdasarkan observasi awal, mitra UMKM ini belum memiliki NIB sehingga menghambat perluasan usahanya. Selain itu, promosi produk masih mengandalkan pemasaran tradisional seperti dari mulut ke mulut, padahal potensi pasar digital sangat besar. Data dari Statista (2023) menunjukkan bahwa 79% konsumen Indonesia mencari produk makanan melalui media sosial, namun hanya 30% UMKM yang memanfaatkan platform digital secara optimal. Menurut Rahmawati dan Ardiansyah (2022), NIB adalah bentuk menjadi akses awal terhadap sistem pendukung usaha seperti perbankan, koperasi, hingga kemitraan strategis. Oleh karena itu, pengurusan NIB menjadi langkah awal yang penting dalam mengembangkan usaha UMKM secara berkelanjutan.

Selain aspek legalitas, pemasaran juga menjadi tantangan besar. Di era digital seperti saat ini, promosi tidak lagi cukup dilakukan secara konvensional. Menurut Setiawan (2021), UMKM yang mampu memanfaatkan media digital seperti media sosial, marketplace, dan branding visual memiliki peluang lebih besar untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Sayangnya, tidak semua pelaku UMKM memiliki kapasitas atau pengetahuan untuk melakukan promosi secara efektif.

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, promosi menjadi salah satu kunci utama keberhasilan pemasaran. Strategi promosi mencakup semua aktivitas komunikasi yang bertujuan mengenalkan dan menarik minat konsumen terhadap produk atau jasa. Di era digital, promosi tidak hanya dilakukan secara konvensional, tetapi juga melalui berbagai kanal digital seperti media sosial (Instagram, Facebook, TikTok),

marketplace (Shopee, Tokopedia), dan situs web. Menurut Setiawan (2021), UMKM yang mampu mengadopsi promosi digital cenderung mengalami peningkatan penjualan yang signifikan. Penggunaan media sosial memungkinkan pelaku usaha menjangkau konsumen lebih luas tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Selain itu, promosi visual dengan desain kemasan menarik juga berperan dalam membentuk citra positif produk di mata konsumen.

Penelitian sebelumnya oleh Rusyadi (2020) tentang pemberdayaan UMKM ayam tulang lunak juga menyebutkan bahwa pendampingan legalitas dan pelatihan pemasaran digital mampu meningkatkan omset hingga 40%. Hal ini sejalan dengan kebutuhan UMKM Berkah Emak yang memerlukan:

1. Pembuatan NIB untuk memenuhi syarat hukum dan mengakses program KUR.
2. Strategi promosi berbasis digital (Instagram, TikTok) dan desain kemasan yang menarik.

Lokasi usaha di Perum Taman Banten Lestari sebenarnya strategis karena dekat dengan pusat keramaian, namun kurangnya pengetahuan tentang manajemen bisnis modern menjadi penghambat (Hafni et al., 2017). Oleh karena itu, kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) ini dirancang untuk memberikan solusi konkret melalui :

1. Pendampingan pengajuan NIB via OSS-RBA.
2. Pelatihan pembuatan konten promosi dan manajemen media sosial.
3. Optimalisasi *branding* produk

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan secara partisipatif, edukatif, dan aplikatif. Pendekatan yang digunakan adalah pendampingan langsung kepada pelaku UMKM “Berkah Emak” dalam dua fokus utama : legalitas usaha melalui pembuatan NIB dan promosi produk berbasis digital. Ada beberapa tahapan kegiatan yang dilakukan guna mendukung realisasi program yang diinginkan berupa:

1. Pendekatan Kegiatan :

Kegiatan optimalisasi legalitas dan pemasaran UMKM Berkah Emak ini menggunakan pendekatan partisipatif-edukatif, di mana pelaku UMKM dilibatkan secara aktif dalam seluruh tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi masalah hingga pelaksanaan dan evaluasi. Pendekatan ini dipilih agar hasil yang dicapai lebih berkelanjutan dan mampu diterapkan secara mandiri oleh pelaku usaha.

2. Lokasi Dan Waktu Kegiatan

Kegiatan ini dilaksanakan di lokasi usaha UMKM Berkah Emak, yaitu di Perumahan Taman Banten Lestari Blok E2D No. 53, Kota Serang, Banten.Waktu pelaksanaan kegiatan dilakukan selama beberapa hari pada bulan Mei–Juni 2025, yang disesuaikan dengan kesiapan pelaku UMKM dan tim KKM 17 Universitas Serang Raya

3. Observasi

Langkah awal yang dilakukan adalah melakukan kunjungan rumah umkm dan wawancara langsung dengan pemilik UMKM Berkah Emak. Tujuannya untuk mengidentifikasi kebutuhan usaha, hambatan legalitas, serta sejauh mana pemasaran telah dilakukan. Hasil observasi menunjukkan bahwa UMKM belum memiliki legalitas berupa NIB dan promosi masih dilakukan secara terbatas melalui mulut ke mulut.

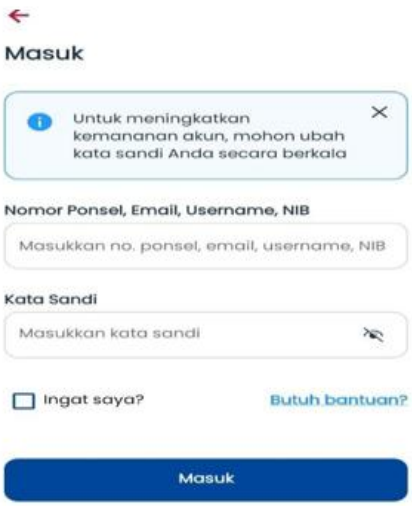
4. Sosialisasi Dan Edukasi Pentingnya NIB

Tahap selanjutnya adalah memberikan sosialisasi tentang manfaan dan prosedur pembuatan NIB menggunakan materi berbasis OSS *(Online Single Submission*). Materi ini disampaikan dalam bentuk diskusi santai dengan bantuan modul visual agar mudah dipahami. Pada sesi ini juga

dijelaskan hak dan kewajiban pelaku usaha setelah memiliki NIB.



Gambar 1. Tahap awal pendaftaran



Gambar 2. Tahap pendaftaran user



Gambar3. Pendaftaran akun



Gambar 4 Proses pembuatan NIB



Gambar5 Permohonan pembuatan NIB



Gambar6 Proses pengisian data

5. Pendampingan Pembuatan NIB

Memberikan sosialisasi tentang pentingnya legalitas dan manfaat NIB. Membimbingpemilik UMKM dalam proses registrasi di platform OSS. Mengisi data usaha secara detail hingga NIB diterbitkan.

Gambar 7 NIB Yang Telah Terbit


PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO

6. Pelatihan Promosi Dan Branding Produk

Setelah legalitas selesai, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan promosi dan *branding*. Materi pelatihan mencakup: Pelatihan pembuatan akun media sosial (Instagram & Facebook Business).Pengenalan dasar-dasar branding visual dan pembuatan konten foto/video. Pendampingan membuka toko online di e-commerce (Shopee dan Tokopedia).

7. Evaluasi dan Monitoring

Setelah seluruh kegiatan dilaksanakan,dilakukan monitoring secara berkala untuk mengevaluasi dampak dari kegiatan terhadap perkembangan usaha. Monitoring dilakukan dalam bentuk kunjungan lanjutan serta komunikasi melalui grup WhatsApp antara tim pendamping dan pelaku UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pendampingan yang dilakukan kepada UMKM Berkah Emak menunjukkan hasil yang sangat positif. Pelaksanaan program berjalan dengan lancar dan memberikan dampak nyata bagi peningkatan kapasitas usaha, baik dari sisi legalitas maupun pemasaran.

Salah satu pencapaian utama adalah berhasilnya pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem

Online Single Submission (OSS). Sebelumnya, pemilik UMKM Berkah Emak belum memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam mengurus legalitas usaha. Melalui proses sosialisasi, bimbingan teknis, dan pendampingan langsung, pelaku usaha akhirnya mampu memahami pentingnya NIB dan berhasil menerbitkan NIB miliknya secara resmi. Legalitas ini memberikan rasa percaya diri yang lebih tinggi kepada pelaku usaha, serta membuka peluang untuk menjalin kerja sama dengan pihak eksternal, seperti komunitas UMKM lain, koperasi, maupun lembaga keuangan.

Selain legalitas, aspek pemasaran juga menjadi bagian penting dalam kegiatan ini. UMKM Berkah Emak telah berhasil membuat dan mengelola akun media sosial Instagram sebagai sarana promosi digital. Akun Instagram ini dibuat dengan menampilkan informasi seputar produk ayam tulang lunak yang ditawarkan, lengkap dengan foto produk, harga, deskripsi singkat, serta kontak pemesanan. Tidak hanya itu, akun WhatsApp Business juga diatur untuk membantu komunikasi dengan pelanggan secara lebih profesional dan efisien.

Pelatihan yang diberikan meliputi teknik dasar fotografi produk, pembuatan caption yang menarik, serta penggunaan tagar yang relevan untuk menjangkau lebih banyak audiens. Setelah akun media sosial mulai aktif digunakan, terlihat adanya peningkatan perhatian dari calon pelanggan, terutama dari lingkungan luar tempat tinggal pelaku usaha. Respon positif mulai berdatangan melalui pesan langsung dan pemesanan produk yang dilakukan melalui media sosial.

KESIMPULAN

Kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) yang dilaksanakan di UMKM Berkah Emak menunjukkan hasil yang signifikan dalam meningkatkan legalitas dan pemasaran usaha. Melalui pendampingan intensif, UMKM berhasil memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB) yang sebelumnya belum dimiliki, sehingga memberikan pengakuan hukum resmi dan membuka peluang untuk berkembang lebih luas. Di sisi pemasaran, pelatihan pembuatan akun media sosial seperti Instagram dan WhatsApp Business, serta pembuatan konten promosi digital, berhasil meningkatkan visibilitas produk ayam tulang lunak yang ditawarkan. Aktivitas ini menunjukkan bahwa kombinasi antara legalitas dan promosi digital mampu mendorong peningkatan kapasitas UMKM secara berkelanjutan dan mandiri, serta memperkuat daya saing usaha di tengah pasar yang semakin kompetitif.UMKM Berkah Emak disarankan untuk terus memanfaatkan media sosial dan WhatsApp Business dalam promosi dan komunikasi. Pelatihan lanjutan tentang pemasaran digital dan pengelolaan usaha juga penting dilakukan agar usaha dapat berkembang dan bersaing lebih luas. Dukungan dari pihak eksternal seperti pemerintah juga diharapkan untuk mendampingi UMKM secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang tulus kepada: Ibu Rina dari UMKM Berkah Emak atas kerja sama dan partisipasinya. Dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Serang Raya atas fasilitas dan dukungan. Semoga kegiatan ini membawa manfaat berkelanjutan bagi UMKM Berkah Emak.

DAFTAR PUSTAKA

Hafni, L., Rahayu, S., & Pratiwi, N. (2017). Strategi pengembangan UMKM berbasis movasi dan legalitas usaha. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, 15*(2), 45-52

Rahmawati, A., & Ardiansyah, D. (2022). Pentingnya legalitas usaha melalui penerbitan NIB bagi UMKM. *Jurnal Administrasi Bisnis, 20*(1), 35-42.

Rusyadi, M. (2020). Pemberdayaan UMKM ayam tulang lunak melalui pelatihan legalitas dan pemasaran digital. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 3*(2), 101-108

Setiawan, R. (2021). Pemanfaatan media sosial dalam pemasaran produk UMKM di era digital. *Jurnal Komunikasi dan Bisnis, 8*(1), 12-19