

Pemetaan Potensi Pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Ringinanom

^{1*}Nurun Nihayatur Rifqiyah Aulia, ²Kavita Zahira Guwa Shafa, ³Dhita Akiriana Ridhodewi, ⁴Apriliane Dwi Wimia Putri, ⁵Rosa Yunita Kumalasari, ⁶Zakharia Wiagonal, ⁷Fajar Hendriawan, ⁸Hendra Aditya Wahyu Pradana, ⁹Mochamad Bressandy Syach Putra, ¹⁰Anik Lestarinigrum

¹⁻¹⁰Universitas Nusantara PGRI Kediri

Abstrak— Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memetakan potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Ringinanom sebagai dasar perumusan program pemberdayaan berbasis potensi lokal. Metode yang digunakan adalah observasi lapangan dan wawancara langsung kepada lima pelaku UMKM sektor kuliner, dilanjutkan dengan analisis deskriptif kualitatif. Hasil pemetaan menunjukkan bahwa UMKM di Kelurahan Ringinanom memiliki produk unggulan dengan diferensiasi yang jelas, legalitas usaha yang relatif lengkap, serta pasar lokal yang stabil. Namun demikian, terdapat beberapa hambatan utama, yaitu keterbatasan permodalan, optimalisasi pemasaran digital yang belum merata, serta peningkatan kapasitas sumber daya manusia yang masih diperlukan. Secara keseluruhan, potensi UMKM di wilayah ini cukup besar untuk dikembangkan melalui strategi pendampingan berkelanjutan, khususnya pada aspek manajemen usaha, inovasi kemasan, dan pemasaran digital. Hasil kegiatan ini diharapkan menjadi dasar perencanaan program pengabdian lanjutan yang lebih terarah dan kontekstual.

Kata Kunci—UMKM; pemetaan potensi; pengabdian masyarakat

Abstract— This community service activity aimed to map the potential of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Ringinanom Village as a basis for developing local potential-based empowerment programs. The methods employed were field observations and direct interviews with five culinary-sector MSME owners, followed by descriptive qualitative analysis. The mapping results indicate that MSMEs in Ringinanom Village possess clearly differentiated flagship products, relatively complete business legality, and stable local market demand. However, several key challenges were identified, including limited capital, uneven utilization of digital marketing, and the need for capacity building in human resources. Overall, the local MSMEs demonstrate significant potential for further development through sustainable mentoring strategies, particularly in business management, packaging innovation, and digital marketing optimization. The findings of this activity are expected to serve as a reference for designing more targeted and contextual future community empowerment programs.

Keywords— MSMEs; potential mapping; community service

This is an open access article under the CC BY-SA License.



Corresponding Author:

Nurun Nihayatur Rifqiyah Aulia,
Sistem Informasi,
Universitas Nusantara PGRI Kediri,
Email: nurunnih13@gmail.com



I. PENDAHULUAN

Pengembangan ekonomi lokal berbasis potensi wilayah merupakan salah satu pendekatan strategis dalam mendorong pembangunan yang inklusif dan berkelanjutan. Kelurahan sebagai unit pemerintahan terdekat dengan masyarakat memiliki peran penting dalam mengidentifikasi serta mengoptimalkan potensi ekonomi yang dimiliki, khususnya melalui pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM tidak hanya berfungsi sebagai penggerak ekonomi masyarakat, tetapi juga berperan dalam penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan sosial secara langsung, sebagaimana dikemukakan oleh (Khabir Suwito, 2024).

Berbagai studi pengabdian kepada masyarakat menunjukkan bahwa pemetaan potensi UMKM merupakan tahapan awal yang krusial dalam perencanaan program pemberdayaan masyarakat. Pemetaan memungkinkan identifikasi jenis usaha unggulan, karakteristik produk, kapasitas produksi, serta peluang pengembangan pasar berbasis potensi lokal yang dimiliki suatu wilayah (Karimah et al., 2024). Tanpa adanya pemetaan yang sistematis, program pengabdian berpotensi tidak tepat sasaran dan kurang memberikan dampak yang berkelanjutan bagi pelaku UMKM.

Kelurahan Ringinanom memiliki karakteristik sosial-ekonomi yang didominasi oleh pelaku usaha mikro berbasis olahan pangan tradisional. Berdasarkan hasil survei lapangan yang dilakukan dalam kegiatan Kuliah Kerja Nyata Tematik (KKNT), ditemukan beberapa UMKM unggulan yang berkembang di wilayah ini, antara lain UMKM bolu kukus, sale pisang, pia batok, dan berbagai jenis kue tradisional. Keberadaan UMKM tersebut menunjukkan adanya potensi ekonomi lokal yang dapat dikembangkan lebih lanjut, baik dari sisi kualitas produk, diversifikasi usaha, maupun perluasan jaringan pemasaran.

Namun demikian, sebagaimana dijumpai dalam berbagai hasil pengabdian sebelumnya, pelaku UMKM di tingkat kelurahan masih menghadapi sejumlah permasalahan, seperti keterbatasan akses modal, rendahnya pemanfaatan teknologi, serta pemasaran yang masih bersifat konvensional (Febrianto Ello Saputra et al., 2024). Kondisi ini sejalan dengan temuan penelitian yang menyebutkan bahwa lemahnya kapasitas manajerial dan kurangnya informasi pasar menjadi hambatan utama dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal (Khabir Suwito, 2024).

Berdasarkan permasalahan tersebut, solusi yang ditawarkan dalam kegiatan pengabdian ini adalah melalui pemetaan potensi UMKM secara sistematis dan terstruktur, sehingga dapat diperoleh gambaran yang komprehensif mengenai jenis usaha unggulan, sebaran UMKM, serta kebutuhan dan peluang pengembangan yang dimiliki pelaku usaha di Kelurahan Ringinanom. Pemetaan potensi ini diharapkan menjadi dasar dalam perumusan program pemberdayaan UMKM yang lebih tepat sasaran dan berkelanjutan.

Oleh karena itu, kegiatan pemetaan potensi KUMKM di Kelurahan Ringinanom menjadi sangat penting sebagai dasar perumusan program kerja pengabdian kepada masyarakat. Pemetaan ini tidak hanya bertujuan untuk mengidentifikasi jenis dan sebaran UMKM unggulan, tetapi juga untuk memahami kebutuhan riil pelaku usaha serta peluang pengembangan yang dapat dilakukan secara bertahap dan berkelanjutan. Pendekatan pemetaan potensi telah terbukti efektif dalam mendukung perencanaan program pemberdayaan UMKM yang lebih terarah dan kontekstual (Yulistyawati Evelina et al., 2024).

Berdasarkan kajian teoritik mengenai pengembangan ekonomi lokal berbasis potensi wilayah, UMKM dipandang sebagai aktor utama dalam mendorong

pertumbuhan ekonomi masyarakat di tingkat lokal. Pemetaan potensi UMKM merupakan pendekatan strategis yang berfungsi sebagai instrumen awal dalam proses pemberdayaan, karena mampu memberikan gambaran mengenai karakteristik usaha, keunggulan produk, kapasitas pelaku usaha, serta peluang pengembangan yang dapat dilakukan secara kontekstual dan berkelanjutan. Pendekatan ini menekankan pentingnya perencanaan program pengabdian yang berbasis pada kondisi riil dan potensi lokal agar intervensi yang dilakukan lebih tepat sasaran dan berdampak jangka panjang bagi pelaku UMKM.

Sejalan dengan landasan teoritik tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memetakan potensi UMKM unggulan di Kelurahan Ringinanom sebagai dasar perencanaan program pemberdayaan masyarakat. Pemetaan potensi diharapkan dapat menjadi acuan dalam merumuskan strategi pengembangan UMKM yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik pelaku usaha, baik dari aspek produk, sumber daya, maupun peluang pemasaran.

Adapun harapan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah tersedianya data dan informasi yang komprehensif mengenai potensi UMKM unggulan di Kelurahan Ringinanom, yang dapat dimanfaatkan sebagai referensi bagi pelaksanaan program pengabdian selanjutnya. Selain itu, hasil pemetaan ini diharapkan mampu memberikan kontribusi nyata dalam penguatan ekonomi lokal, meningkatkan daya saing UMKM, serta mendorong peningkatan kesejahteraan pelaku UMKM secara berkelanjutan melalui perencanaan program pemberdayaan yang lebih terarah dan berbasis potensi wilayah.

II. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Kelurahan Ringinanom dengan sasaran utama pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang olahan pangan. Sasaran kegiatan meliputi pelaku UMKM yang menjalankan usaha secara aktif dan memiliki potensi untuk dikembangkan berdasarkan karakteristik produk serta ketersediaan sumber daya lokal (M. Imam Fathulloh Al-Bahri, 2024). Berdasarkan hasil survei lapangan, kegiatan ini melibatkan lima pelaku UMKM olahan pangan yang teridentifikasi sebagai UMKM unggulan di Kelurahan Ringinanom. Penetapan sasaran UMKM pangan sebagai fokus kegiatan sejalan dengan pendekatan pengabdian masyarakat berbasis potensi lokal yang banyak diterapkan dalam kegiatan pemberdayaan UMKM (Widyaningrum et al., 2022)

Tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini terdiri atas beberapa tahap. Tahap pertama adalah persiapan, yang meliputi koordinasi dengan pihak kelurahan serta penyusunan instrumen observasi dan pedoman wawancara. Tahapan persiapan ini bertujuan untuk memastikan kesesuaian kegiatan dengan kondisi dan kebutuhan masyarakat sasaran, sebagaimana dijelaskan dalam tahapan awal pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat (Widyaningrum et al., 2022)

Tahap kedua adalah pelaksanaan, yaitu kegiatan pengumpulan data melalui observasi lapangan dan wawancara langsung dengan pelaku UMKM. Observasi dilakukan untuk mengetahui kondisi riil usaha dan proses produksi, sedangkan wawancara digunakan untuk menggali informasi mengenai jenis usaha, bahan baku, skala usaha, serta kendala dan potensi

pengembangan produk. Pendekatan observasi dan wawancara langsung dinilai efektif dalam memperoleh data primer pada kegiatan pengabdian UMKM (Ismawartati et al., 2023)

Tahap ketiga adalah pengolahan dan analisis data, di mana data hasil observasi dan wawancara diklasifikasikan berdasarkan jenis usaha dan karakteristik produk guna mengidentifikasi UMKM unggulan di Kelurahan Ringinanom. Proses pemetaan dan klasifikasi potensi UMKM ini merupakan langkah penting dalam perencanaan program pengabdian yang tepat sasaran (Karimah et al., 2024)

Teknik analisis yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, yang dilakukan dengan cara mendeskripsikan dan menginterpretasikan data hasil observasi serta wawancara secara sistematis untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai kondisi UMKM dan potensi unggulan yang dimiliki di lokasi pengabdian. Penggunaan analisis deskriptif kualitatif memungkinkan pemahaman yang komprehensif terhadap fenomena lapangan sesuai konteks sosial ekonomi masyarakat (Yulistyawati Evelina et al., 2024).

Tahap terakhir adalah penyusunan laporan kegiatan, yang memuat hasil pemetaan potensi UMKM sebagai dasar perencanaan program pengabdian selanjutnya. Kegiatan pengabdian ini melibatkan tim pengabdian yang terdiri dari mahasiswa Kuliah Kerja Nyata Tematik (KKNT) dengan pendampingan Dosen Pendamping Lapangan (DPL). Peran tim pengabdian meliputi pelaksanaan observasi, wawancara, pengolahan data, serta penyusunan laporan kegiatan, sebagaimana model pelaksanaan pengabdian berbasis KKN yang banyak diterapkan dalam pemberdayaan UMKM (Putra et al., 2024)

Indikator keberhasilan kegiatan pengabdian ini ditunjukkan dengan tersusunnya data pemetaan potensi UMKM unggulan yang teridentifikasi secara jelas, meliputi jenis usaha, karakteristik produk, serta peluang pengembangan. Selain itu, keberhasilan program juga ditandai dengan tersedianya rekomendasi program kerja pengabdian yang dapat dijadikan dasar dalam upaya pemberdayaan UMKM di Kelurahan Ringinanom secara terarah dan berkelanjutan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Umum Lokasi dan Objek Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada sejumlah pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang kuliner dan oleh-oleh. UMKM yang menjadi objek pengabdian meliputi Bolu Ketepeng (Al Rindu), Bakpia Mentari, Sale Pisang Kembang Wijaya, Mie Sari Rasa, dan Onde-onde Mekar Mentari. Seluruh UMKM tersebut memiliki karakteristik usaha rumah tangga dengan skala produksi kecil hingga menengah, memanfaatkan bahan baku lokal, serta dikelola secara mandiri oleh keluarga.

Secara umum, lokasi UMKM berada di lingkungan permukiman masyarakat yang cukup strategis dan mudah dijangkau konsumen lokal. Jenis usaha yang dijalankan didominasi oleh produk pangan olahan dan makanan siap konsumsi yang memiliki potensi sebagai oleh-oleh khas daerah. Kondisi ini menunjukkan bahwa wilayah pengabdian memiliki potensi ekonomi lokal yang cukup besar, khususnya pada sektor kuliner berbasis UMKM.

3.2 Dokumentasi Kegiatan dan UMKM

Dokumentasi kegiatan pengabdian dilakukan sebagai bentuk evidensi pelaksanaan observasi dan wawancara langsung kepada pelaku UMKM. Dokumentasi ini meliputi kondisi

lokasi usaha, proses produksi, produk unggulan, serta interaksi tim pengabdian dengan pelaku usaha. Keberadaan dokumentasi visual memperkuat validitas kegiatan pemetaan potensi yang telah dilakukan di lapangan.



Gambar 1. Dokumentasi UMKM Bolu Ketepeng (Al Rindu)

Sumber: Dokumentasi Tim KKNT 11, 2026

Gambar 1 menunjukkan kondisi lokasi usaha yang masih bersifat rumah tangga namun tertata rapi dan terorganisir. Tata letak peralatan produksi yang cukup sistematis menunjukkan adanya kesadaran pelaku usaha terhadap efisiensi kerja. Meskipun demikian, masih terdapat peluang peningkatan standar higienitas dan penataan ruang produksi melalui pendampingan lanjutan.



Gambar 2. Produk Unggulan UMKM Bakpia Mentari

Sumber: Dokumentasi Tim KKNT 11, 2026

Gambar 2 menampilkan produk unggulan yang telah dikemas secara menarik dan memiliki identitas merek yang jelas. Kemasan yang informatif dan mencantumkan legalitas usaha menunjukkan kesiapan UMKM dalam memasuki pasar yang lebih luas. Penguatan desain kemasan dan branding digital berpotensi meningkatkan daya saing produk di pasar regional.



Gambar 3. Dokumentasi Wawancara dengan Pelaku UMKM

Sumber: Dokumentasi Tim KKNT 11, 2026

Gambar 3 menunjukkan proses wawancara langsung antara tim KKNT 11 Ringin Anom dan pelaku UMKM. Kegiatan ini dilakukan untuk menggali informasi mengenai kendala usaha,

strategi pemasaran, serta peluang pengembangan. Interaksi langsung ini memungkinkan pengumpulan data yang lebih mendalam dan kontekstual sesuai dengan kondisi riil di lapangan.

3.3 Hasil Survei Pemetaan Potensi UMKM

3.3.1 Rekapitulasi Karakteristik UMKM

Tabel 1 : Rekapitulasi Data Hasil Survey UMKM

Rekapitulasi Hasil Survey UMKM Di Kelurahan Ringin Anom						
No						
	Nama UMKM	Jenis Usaha	Produk Unggulan	Jumlah Tenaga Kerja	Harga Jual	Legalitas Usaha
1	Bolu Ketepeng (Al Rindu)	Kuliner oleh-oleh	Bolu ketepeng, brownies, kue kelapa	6 orang	Rp6.000/pack	NIB, PIRT, Halal, Merek
2	Bakpia Mentari	Kuliner oleh-oleh	Bakpia kacang hijau	5 orang	Rp10.000/pack	NIB, PIRT, Halal, Merek
3	Sale Pisang Kembang Wijaya	Kuliner oleh-oleh	Sale pisang	2 orang	Rp11.000/pack	NIB, PIRT, Halal, Merek
4	Mie Sari Rasa	Makanan siap saji	Nasi goreng, capcay, mi goreng	7 orang	Rp22.000– Rp30.000	NIB, PIRT, Halal, Merek
5	Onde-onde Mekar Mentari	Kuliner oleh-oleh	Onde-onde mekar	4 orang	Rp10.000/pack	NIB, Halal

Tabel 2 : Identifikasi Kekuatan dan Kendala UMKM

No	<u>Identifikasi Kekuatan dan Kendala UMKM</u>
-----------	--

	<i>Aspek</i>	<i>Temuan Utama</i>	<i>Presentase</i>
1	Legalitas lengkap	4 UMKM	80%
2	Pemasaran online	3 UMKM	60%
3	Mengandalkan modal sendiri	4 UMKM	80%
4	Tenaga kerja keluarga	5 UMKM	100%

Berdasarkan hasil rekapitulasi, 80% UMKM telah memiliki legalitas usaha lengkap, menunjukkan kesiapan formal dalam pengembangan usaha. Namun hanya 60% yang telah memanfaatkan pemasaran digital secara aktif, sehingga masih terdapat peluang peningkatan penetrasi pasar berbasis teknologi

3.2.2 Jenis Usaha dan Produk Unggulan

Berdasarkan hasil survei, seluruh UMKM yang diteliti bergerak di sektor kuliner dengan ragam produk unggulan yang berbeda. Bolu Ketepeng (Al Rindu) dan Bakpia Mentari berfokus pada produk oleh-oleh berupa kue dengan cita rasa khas dan konsisten. Sale Pisang Kembang Wijaya mengandalkan sale pisang sebagai produk utama dengan bahan baku lokal, sedangkan Onde-onde Mekar Mentari menonjolkan produk tradisional tanpa bahan pengawet. Sementara itu, Mie Sari Rasa bergerak pada makanan siap saji harian dengan variasi menu yang relatif seimbang.

Keberadaan produk unggulan pada sebagian besar UMKM menunjukkan adanya diferensiasi produk yang menjadi kekuatan utama dalam menarik konsumen (Fathorrahman, 2025). Konsistensi rasa dan kualitas menjadi faktor penting yang berkontribusi terhadap loyalitas pelanggan.

3.2.2 Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia pada UMKM yang disurvei didominasi oleh tenaga kerja keluarga, dengan jumlah berkisar antara dua hingga tujuh orang. Keterampilan tenaga kerja umumnya diperoleh secara otodidak melalui pengalaman langsung dan praktik berulang. Beberapa pelaku usaha juga pernah mengikuti pelatihan yang difasilitasi oleh pemerintah daerah.

Kondisi ini mencerminkan karakteristik UMKM yang masih bersifat kekeluargaan dan fleksibel. Namun demikian, keterbatasan kompetensi formal membuka peluang untuk peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan manajemen usaha, pengolahan produk, dan pemasaran digital.

3.2.3 Akses Permodalan

Hasil survei menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM mengandalkan modal sendiri dalam menjalankan usahanya. Modal digunakan untuk pembelian bahan baku, proses produksi, pengemasan, serta distribusi produk. Hanya satu UMKM yang memperoleh tambahan modal dari bantuan pemerintah pada masa pandemi.

Kemandirian permodalan ini menunjukkan ketahanan usaha, namun di sisi lain juga menjadi faktor pembatas dalam pengembangan skala usaha, khususnya untuk peningkatan kualitas kemasan dan perluasan pasar (Turyandi, 2016).

3.2.4 Pemasaran

Strategi pemasaran UMKM dilakukan melalui kombinasi saluran offline dan online. Pemasaran offline meliputi penjualan langsung, penitipan di toko oleh-oleh, supermarket, serta kegiatan Car Free Day. Sementara itu, pemasaran online masih didominasi penggunaan WhatsApp, serta pada beberapa usaha telah memanfaatkan platform digital seperti GrabFood, GoFood, dan live TikTok.

Pemanfaatan pemasaran digital terbukti membantu memperluas jangkauan pasar, meskipun penerapannya masih belum optimal pada seluruh UMKM. Ketergantungan pada pemasaran offline masih menjadi kendala bagi beberapa pelaku usaha.

3.2.5 Legalitas Usaha

Sebagian besar UMKM telah memiliki legalitas usaha yang relatif lengkap, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), izin PIRT, sertifikat halal, dan merek usaha. Kepemilikan legalitas ini menjadi indikator bahwa UMKM telah memenuhi aspek formal dan memiliki peluang lebih besar untuk mengakses pasar yang lebih luas serta program pembinaan pemerintah.

3.2.6 Hambatan Usaha

Hambatan utama yang dihadapi UMKM meliputi keterbatasan modal, kendala bahan baku musiman, keterbatasan pemasaran online, serta kualitas kemasan yang masih perlu ditingkatkan. Meskipun demikian, secara umum pelaku usaha menyatakan bahwa kegiatan produksi dan pemasaran masih dapat berjalan dengan baik.

3.3 Pembahasan

Hasil pemetaan menunjukkan bahwa UMKM di Kelurahan Ringinanom memiliki potensi ekonomi lokal yang signifikan, khususnya pada sektor kuliner dan oleh-oleh. Temuan survei memperlihatkan bahwa 80% UMKM telah memiliki legalitas usaha yang relatif lengkap dan seluruhnya memiliki produk unggulan dengan diferensiasi yang jelas. Kondisi ini menunjukkan adanya kesiapan formal dan identitas produk yang dapat menjadi modal dasar dalam pengembangan daya saing usaha. Stabilitas permintaan pasar lokal serta konsistensi kualitas produk juga menjadi indikator bahwa UMKM di wilayah ini memiliki fondasi usaha yang cukup kuat.

Meskipun demikian, hasil survei juga mengidentifikasi beberapa hambatan utama, yaitu keterbatasan permodalan, ketergantungan pada tenaga kerja keluarga, serta belum optimalnya pemanfaatan pemasaran digital. Sebagian besar UMKM masih mengandalkan modal pribadi dan strategi pemasaran konvensional, sehingga ruang ekspansi usaha menjadi terbatas. Dalam

perspektif teoretis pengembangan UMKM berbasis potensi lokal, kondisi ini menunjukkan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kapasitas manajerial, inovasi, serta kemampuan adaptasi terhadap perkembangan teknologi pemasaran.

Oleh karena itu, strategi pengembangan yang relevan perlu diarahkan pada peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan manajemen usaha dan literasi digital, inovasi kemasan untuk meningkatkan nilai tambah produk, serta optimalisasi pemasaran berbasis platform digital. Sinergi antara pelaku usaha, akademisi, dan pemerintah daerah menjadi faktor penting dalam menciptakan pendampingan yang berkelanjutan. Dengan pendekatan yang terarah dan berbasis hasil pemetaan, UMKM di Kelurahan Ringinanom memiliki peluang besar untuk meningkatkan daya saing serta keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

IV. KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan melalui survei dan pemetaan potensi UMKM, dapat disimpulkan bahwa UMKM di wilayah pengabdian memiliki potensi ekonomi lokal yang cukup baik, khususnya pada sektor kuliner dan oleh-oleh. Seluruh UMKM yang menjadi objek pengabdian telah memiliki produk yang jelas, cita rasa khas, serta pangsa pasar tersendiri, baik untuk konsumsi harian maupun sebagai produk oleh-oleh.

Dari aspek sumber daya manusia, sebagian besar UMKM masih dikelola secara kekeluargaan dengan keterampilan yang diperoleh secara otodidak. Kondisi ini memberikan fleksibilitas dalam pengelolaan usaha, namun juga menunjukkan perlunya peningkatan kapasitas sumber daya manusia agar usaha dapat berkembang lebih optimal. Dari sisi permodalan, UMKM umumnya masih mengandalkan modal sendiri, yang menunjukkan kemandirian usaha tetapi sekaligus menjadi keterbatasan dalam pengembangan skala usaha dan peningkatan kualitas kemasan.

Pada aspek pemasaran, UMKM telah memanfaatkan saluran offline dan online, meskipun pemanfaatan media digital masih belum merata dan belum optimal pada seluruh pelaku usaha. Legalitas usaha pada umumnya sudah cukup lengkap, yang menjadi modal penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen dan membuka peluang pengembangan usaha ke pasar yang lebih luas.

Secara keseluruhan, hasil pengabdian menunjukkan bahwa permasalahan utama UMKM bukan terletak pada produk, melainkan pada aspek pengembangan usaha, khususnya pada peningkatan kapasitas sumber daya manusia, inovasi kemasan, dan optimalisasi pemasaran digital. Dengan pendampingan yang tepat dan berkelanjutan, UMKM di wilayah pengabdian memiliki peluang besar untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil dan temuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, beberapa saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi pelaku UMKM, disarankan untuk mulai meningkatkan kualitas manajemen usaha, khususnya dalam pencatatan keuangan sederhana, perencanaan produksi, serta inovasi desain kemasan agar produk memiliki nilai tambah dan daya tarik yang lebih tinggi.

2. Pelaku UMKM juga disarankan untuk mengoptimalkan pemanfaatan pemasaran digital, tidak hanya melalui WhatsApp, tetapi juga melalui media sosial dan platform digital lainnya, guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan volume penjualan.
3. Bagi kegiatan pengabdian kepada masyarakat selanjutnya, disarankan untuk melakukan pendampingan lanjutan yang lebih fokus pada pelatihan keterampilan, pemasaran digital, serta penguatan branding produk UMKM secara berkelanjutan.
4. Bagi pemerintah daerah dan pihak terkait, diharapkan dapat terus memberikan dukungan berupa pelatihan, fasilitasi akses permodalan, serta pendampingan legalitas usaha guna mendorong pengembangan UMKM secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- M. Imam Fathulloh Al-Bahri, Felicia Renata, Dita Damayanti Aprillia, Anik Lestarinigrum. (2024). STRATEGI PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI SARANA PROMOSI BISNIS DIGITAL. *DIMAR Jurnal Pengabdian Masyarakat i*.
- Fathorrahman. (2025). PENGARUH DIFERENSIASI PRODUK, INOVASI DAN NILAI TRADISIONAL TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING UKM BATIK SUMENEP DIMEDIASI KAPABILITAS PEMASARAN DI TENGAH PERSAINGAN GLOBAL. *Journal MISSY (Management and Business Strategy)*, Vol6 Juni 2025.
- Febrianto Ello Saputra, M., Lestari, Y., Prima Darma, M., Veronica, M., Alie, J., Ardiwinata, Y., Studi Manajemen, P., & Ekonomi, F. (2024). PEMBERDAYAAN UMKM UNTUK PENINGKATAN NILAI PEREKONOMIAN MELALUI POTENSI YANG ADA DI DESA PETANANG. In *Communnity Development Journal* (Vol. 5, Number 4).
- Ismawartati, Dina Karlina, Tiza Yaniza, Windah, & Bayu Fathoni Harvanto. (2023). Pembangunan UMKM Melalui Pelatihan Label Pangan Dan Kebersihan Produk Bagi Pelaku Usaha “Snack Makasih” Di Desa Jawa Tengah Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, Vol3 No.2.2 Feb 2023.
- Karimah, N., Fajaria, M., & yuris, E. (2024). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DAN PENINGKATAN KUALITAS PENDIDIKAN SERTA OPTIMALISASI POTENSI UMKM LOKAL MELALUI PRODUK DAN PEMASARAN DI DESA BESAR II TERJUN.
- Khabir Suwito. (2024). Strategi Pemberdayaan Umkm Berbasis Potensi Lokal Untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Desa Ranugedang Kabupaten Probolinggo. *Jurnal Pemberdayaan: Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 187–193. <https://doi.org/10.47233/jpmitc.v3i2.2314>
- Putra, R. H., Esa Purnama, D., & Awalludin, F. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Melalui UMKM Olahan Umbi dengan Metode Pemasaran Online dan Brand Awareness dalam Bisnis di Desa Batukarut (Vol. 5, Number 4). <https://proceedings.uinsgd.ac.id/index.php/Proceedings>
- Turyandi, I. (2016). Pengaruh Perubahan Lingkungan Usaha dan Karakteristik Kewirausahaan, Terhadap Kinerja dan Pengembangan Usaha Kecil. 3(1), 12–25.
- Widyaningrum, R., Ayuningtyas, C. E., Suryani, D., Khofifah, H., Mutmainah, S., & Putri, S. N. (2022). Peningkatan Pengetahuan UMKM Pangan tentang Produk Pangan Bergizi, Aman, dan Halal. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(3), 401–406. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v7i3.2760>
- Yulistyawati Evelina, T., Sulasari, A., Negeri Malang, P., & Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, U. (2024). Evelina & Sulasari MAPPING OF BUSINESS EMPOWERMENT PROGRAM FOR MICRO, SMALL, AND MEDIUM ENTERPRISES (MSMEs) ON RUMAH PENGUSAHA MALANG RAYA COMMUNITY. In *Jurnal Al Iqtishad* (Vol. 20, Number 2). www.infopublik.id

