

Peningkatan Kapasitas dan Daya Saing UMKM Melalui Seminar Pemberdayaan

Kuni Nabila Karima¹, Fita Nurotul Faizah^{2*} , & Muhammad Riziq Iksan Abdillah³

^{1,3} Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

*Email Korespondensi: fitanurotul.faizah@walisongo.ac.id

ABSTRACT

This service aims to increase the capacity of MSME players through training in business management, product marketing and the use of technology. The method used is PAR (Participatory Action Research) by holding interactive workshops and direct guidance. This activity was carried out in July 2024 involving 30 participants from various MSME sectors in Warungasem Village, Batang. The results of this service show that participants experienced a significant increase in their understanding of business management, marketing strategies, and were more confident in adopting new technology. This can be seen from the use of technology as a marketing model, namely social media. On the other hand, positive impacts can be seen from increasing income, market reach of MSMEs, as well as strengthening networks between business actors, government and local communities, which supports the sustainability and growth of MSMEs in the future.

Keywords

Management, Marketing, Technology, MSMEs



BERDAYA : Jurnal
Pendidikan dan
Pengabdian Kepada
Masyarakat
Vol 7, No.1, 2025, pp. 1
- 10
eISSN 2721-6381

Article History

Received : 8/16/2024 / Accepted : 10/2/2024/ First Published: : 10/7/2024

To cite this article

Faizah, F. N., Karima, K. N., & Abdillah, M. R. I. (2025). Peningkatan kapasitas dan daya saing UMKM melalui seminar pemberdayaan. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 1-10. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v7i1.1435>.



© The Author(s)2025

This open access article is distributed under a Creative Commons
Attribution (CC-BY) 4.0 license

ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan dalam manajemen usaha, pemasaran produk, dan pemanfaatan teknologi. Metode yang digunakan adalah PAR (*Participatory Action Research*) dengan menyelenggarakan workshop interaktif dan bimbingan langsung. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Juli 2024 dengan melibatkan 30 peserta dari berbagai sektor UMKM di Desa Warungasem, Batang. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa peserta mengalami peningkatan signifikan dalam pemahaman manajemen usaha, strategi pemasaran, serta lebih percaya diri dalam mengadopsi teknologi baru. Hal ini dapat dilihat dari penggunaan teknologi sebagai salah satu model pemasarannya, yaitu media sosial. Di sisi lain, dampak positif terlihat dari peningkatan pendapatan, jangkauan pasar UMKM, serta penguatan jaringan antara pelaku usaha, pemerintah, dan komunitas lokal, yang mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM di masa depan.

Profil Penulis

**Kuni Nabila Karima,
Muhammad Riziq Iksan
Abdillah**

Fakultas Ilmu Tarbiyah dan
Keguruan, Universitas Islam
Negeri Walisongo, Semarang,
Indonesia

Fita Nurotul Faizah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam, Universitas Islam Negeri
Walisongo, Semarang, Indonesia

Corresponding Author:

fitanurotul.faizah@walisongo.ac.id

Kata Kunci: Manajemen, Pemasaran, Teknologi, UMKM.

Reviewing Editor
Maya Mustika

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi di tingkat desa (Hamidaturrahim et al., 2023). Hal ini dapat dilihat dari hadirnya UMKM di suatu desa yang kemudian dapat memberikan dampak sosial lainnya, seperti menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar, mampu mendorong peningkatan ekonomi, yang akhirnya dapat membantu dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Aliyah, 2022; Windusancono, 2021). Tidak hanya lingkup desa, dalam lingkup makro, UMKM di Indonesia berkontribusi sebesar 60% dalam bidang perekonomian (Avriyanti, 2021; Santoso, 2020; Setyowati et al., 2023). Menurut Tambunan (2012), UMKM telah terbukti berperan penting dalam mengatasi dampak krisis ekonomi tahun 1997, ketika banyak perusahaan besar mengalami kebangkrutan, UMKM mampu bertahan di tengah krisis tersebut.

Kontribusi lain dari UMKM adalah meningkatkan pendapatan per kapita atau Produk Domestik Bruto (PDB) dengan menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar (Fauzi et al., 2023). Tidak hanya itu, UMKM juga memiliki potensi dalam mencetak entrepreneur baru dan menciptakan manajemen yang sederhana dan fleksibel dalam menghadapi perubahan pasar (Asmarawati et al., 2023). Dengan begitu, UMKM memiliki peran besar sebagai motor penggerak perekonomian suatu negara. Sehingga, keberadaan UMKM diharapkan dapat mengembangkan kemajuan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat baik dalam kancah mikro maupun makro.

Sayangnya, UMKM di pedesaan sering kali menghadapi beberapa problematika, diantaranya keterbatasan modal, sumber daya manusia, akses pemasaran, keterampilan manajemen, teknologi, dan masih banyak lagi lainnya (Al-Farisi et al., 2022). Di samping itu, dukungan dari pemangku kepentingan setempat juga menjadi isu penting dalam memetakan hambatan UMKM untuk berkembang. Oleh karena itu, program pemberdayaan dapat menjadi alternatif dalam upaya mengurangi permasalahan-permasalahan tersebut. Program pengembangan UMKM merupakan salah satu media guna menaikkan daya saing. Sehingga dapat berbanding lurus dengan peningkatan daya beli masyarakat. Semakin produktif dan produksi UMKM, maka akan semakin gencar pula UMKM dalam mendukung perekonomian (Aliyah, 2022; Anggraeni, 2013; Fadilah et al., 2021).

Problematika UMKM secara umum juga dialami oleh pelaku UMKM di desa Warungasem, Batang. Permasalahan utama yang ingin diselesaikan adalah pengoptimalan sumber daya lokal dengan mengelola peluang usaha dan pemanfaatan teknologi (Sukaratu et al., 2023). Untuk itu, tim pengabdian berupaya melakukan kegiatan berbentuk seminar pemberdayaan UMKM yang berlokasi di kantor kepala desa Warungasem Kecamatan Warungasem Kabupaten Batang. Adapun objek sasaran seminar adalah usaha milik perseorangan warga yang tinggal di desa warungasem dan sekitarnya.

Saat ini, pemasaran produk UMKM di Desa Warungasem umumnya masih terbatas pada lingkungan sekitar desa, seperti ke warung-warung atau desa tetangga, yang menjadi permasalahan tersendiri dan memerlukan solusi (Abdullah et al., 2024). Di sisi lain, pelaku usaha yang sudah lanjut usia cenderung kurang mengikuti perkembangan teknologi, sehingga salah satu permasalahan yang dihadapi adalah terbatasnya jangkauan pemasaran produk mereka (Magvira et al., 2023). Melihat permasalahan UMKM di Desa Warungasem, beberapa solusi yang dapat ditawarkan diantaranya adopsi terhadap teknologi. Teknologi dapat dijadikan sebagai alat untuk menarik perhatian masyarakat luas. Seperti pemasaran digital merupakan jalur alternatif yang sangat membantu pelaku usaha dengan modal dana yang minimum (Faizah, 2023). Sehingga dalam hal ini pengembangan UMKM harus dilakukan dengan terencana, terstruktur dan berkelanjutan, dengan arah peningkatan produktivitas dan daya saing, serta dapat terus menumbuhkan wirausahawan-wirausahawan baru yang lebih tangguh sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Al-Farisi et al., 2022).

Berdasarkan kondisi yang sudah dijelaskan sebelumnya, tim pengabdian UIN Walisongo menyelenggarakan seminar yang bertujuan meningkatkan kapasitas dan daya saing pelaku UMKM. Diharapkan dalam seminar ini dapat membantu membangun jaringan antara UMKM dengan pemerintah daerah dan lembaga keuangan, yang diharapkan dapat mendukung keberlanjutan usaha kecil di desa tersebut.

Sasaran Kegiatan

Sasaran kegiatan seminar pemberdayaan UMKM di Desa Warungasem adalah pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang berada di desa Warungasem, Batang. Kegiatan ini juga menargetkan calon wirausahawan yang berminat untuk memulai usaha. Selain itu, sasaran lainnya mencakup komunitas lokal yang terlibat dalam kegiatan ekonomi desa, seperti kelompok ibu rumah tangga, pemuda, dan kelompok tani yang memiliki potensi untuk

mengembangkan usaha mereka. Dengan demikian, seminar ini bertujuan untuk menjangkau berbagai lapisan masyarakat yang dapat memanfaatkan pengetahuan dan keterampilan yang diberikan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka.

Masalah yang ingin dipecahkan

Terdapat beberapa masalah utama yang ingin dipecahkan dalam seminar pemberdayaan UMKM di Desa Warungasem. Pertama, kurangnya pengetahuan dan keterampilan manajerial di kalangan pelaku usaha. Ini disebabkan sebagian besar UMKM di desa ini mengalami kesulitan dalam mengelola bisnis secara efektif karena keterbatasan pengetahuan dalam bidang manajemen, keuangan, dan operasional. Kedua, masih sederhananya model pemasaran mayoritas pelaku UMKM Desa Warungasem karena belum memanfaatkan perkembangan teknologi informasi, seperti media sosial, *e commerce* dan lain sebagainya. Dan ketiga, keterbatasan pasar, di mana produk-produk UMKM sering kali hanya dipasarkan secara lokal tanpa memanfaatkan teknologi digital secara optimal.

MATERI DAN METODE

Materi

Tujuan seminar di di Desa Warungasem, Batang adalah untuk mencari solusi dari masalah-masalah. Untuk itu, substansi materi dalam seminar juga harus komprehensif dan relevan terhadap subjek kajian yaitu pelaku UMKM. Adapun materi tersebut terbagi dalam tiga aspek, meliputi:

Pertama, aspek pengetahuan dan keterampilan manajerial. Dalam aktivitas bisnis, manajemen menjadi kunci dalam segala lini kegiatan yang nantinya berdampak pada kelancaran dan kelanjutan bisnis. Rangkaian manajemen yang dimaksud dimulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian. Dengan manajemen yang tepat dan efektif, UMKM dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi risiko, dan lebih cepat dalam mencapai tujuan jangka panjang.

Kedua, model pemasaran. Pemasaran tidak akan berhasil manakala pebisnis tidak tepat dalam memilih strategi. Karena, pemasaran mempengaruhi tingkat penjualan suatu produk (Kumorojati et al., 2021). Ketepatan dalam memilih strategi pemasaran, akan menjadikan produk lebih dikenal oleh masyarakat. Dengan begitu akan mempengaruhi masyarakat untuk membeli produk tersebut. Strategi pemasaran yang baik harus mencakup analisis pasar, segmentasi konsumen, target pasar, menentukan posisi pasar, penetapan harga yang kompetitif, dan promosi yang efektif.

Ketiga, perluasan pasar. Inovasi teknologi di era digital menjadi faktor penting dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas UMKM. Teknologi mampu meningkatkan peluang bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar, modernisasi bisnis, dan efektivitas dalam biaya produksi yang akhirnya dapat meningkatkan kualitas produk (Utami et al., 2024). Teknologi bisnis seperti keuangan digital, e-commerce dengan berbagai marketplace, media sosial, dan lainnya mempermudah UMKM untuk eksis dan beradaptasi dengan perubahan pasar, sehingga UMKM tetap kompetitif di tengah ketatnya persaingan bisnis.

Metode

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah PAR (Participatory Action Research). Tujuannya untuk meningkatkan kesadaran dan memberdayakan masyarakat khususnya pelaku UMKM dan calon wirausahawan. Sehingga, mindset/cara pandang masyarakat berubah menjadi lebih baik dan terciptalah sebuah perubahan. Pengabdian ini melibatkan partisipasi aktif dari pelaku UMKM dalam setiap tahap kegiatan pengabdian, mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Adapun jumlah peserta dalam kegiatan pengabdian ini adalah 30 pelaku UMKM di Desa Warungasem, Batang.

Waktu dan Lokasi Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian dengan tema “Peningkatan Kapasitas dan Daya Saing UMKM Melalui Seminar Pemberdayaan” dilaksanakan pada Sabtu, 20 Juli 2024 yang bertempat di Aula Kantor Kepala Desa Warungasem Kecamatan Warungasem Kabupaten Batang.

HASIL DAN EVALUASI

Kegiatan seminar pemberdayaan UMKM di Desa Warungasem berupaya untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM. Kegiatan ini memberikan informasi dan pelatihan yang dibutuhkan guna pengembangan bisnis. Kegiatan seminar ini diikuti oleh beberapa pelaku UMKM dari berbagai sektor usaha, seperti kuliner, handcraft, dan pertanian. Selain itu juga terdapat calon pebisnis baru di Desa Warungasem. Antusiasme peserta terlihat dari kehadirannya dalam kegiatan dan keikutsertaan dalam forum diskusi.

Tujuan dari seminar pemberdayaan ini adalah untuk melatih kemampuan manajerial, strategi pemasaran dan perluasan pasar UMKM. Dengan begitu, akan tercipta desa kreatif di mana UMKM berperan dalam pembangunan ekonomi lokal (Fauzi et al., 2023). Antusiasme peserta seminar menunjukkan adanya kebutuhan dan keinginan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan dalam mengelola usaha. Pelaksanaan kegiatan pengabdian melalui 3 tahapan yaitu: Tahap Perencanaan, Tahap Pelaksanaan, dan Evaluasi.

Tahap Perencanaan

Perencanaan dimulai dengan melakukan observasi pada desa target yaitu Warungasem. Tujuannya untuk mengidentifikasi problematika dan tantangan yang dihadapi UMKM. Setelah hal tersebut teridentifikasi, Tim pengabdian UIN Walisongo mengurus peizinan dan melakukan koordinasi dengan staf UMKM Batang, Muchammad Iqbal Najib (pendamping koperasi). Setelah mendapatkan izin, tim Pengabdian UIN Walisongo melakukan sosialisasi kegiatan selama satu minggu sebelum kegiatan dilaksanakan, yakni 20 Juli 2024. Tim pengabdian UIN Walisongo berhasil menghimpun 30 pelaku UMKM yang dapat turut serta dalam kegiatan seminar.

Tahap Pelaksanaan

Tahap ini merupakan tahap lanjutan dari perencanaan. Pelaksanaan seminar pemberdayaan di Desa Warungasem dilakukan pada Sabtu, 20 Juli 2024. Seminar ini berjalan dengan baik sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Berbagai lapisan masyarakat turut serta

berpartisipasi dan meramaikan kegiatan tersebut. Rangkaian seminar ini mencakup penyampaian materi dan diskusi.

Penyampaian Materi

Tim pengabdian UIN Walisongo mendatangkan pemateri yang ahli di bidangnya, Muchamad Iqbal Najib dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan kabupaten Batang. Adapun materi yang menjadi bahan diskusi yaitu tentang manajemen bisnis, pemasaran produk, dan strategi perluasan pasar. Pada kegiatan ini, para peserta sangat antusias mendengarkan apa yang disampaikan oleh narasumber. Hal ini dikarenakan masih banyak peserta yang belum mengetahui konsep dasar dalam bisnis. Selain itu, peserta juga masih belum menggunakan konsep manajemen bisnis modern. Sebagian besar peserta masih mengimplementasikan manajemen tradisional dalam bisnis mereka. Tidak hanya itu, peserta juga teridentifikasi belum sepenuhnya menggunakan teknologi sebagai dasar dalam berbisnis. Ini menjadi salah satu hambatan untuk mengembangkan usaha pada sektor UMKM terlebih di daerah pedesaan. Untuk itu, materi ini menjadi penting mengingat persaingan bisnis dewasa ini sangat ketat.

Sayangnya, terbatasnya waktu menjadi faktor penghambat dalam seminar pemberdayaan ini. Dengan materi yang begitu kompleks, seharusnya durasi penyampaian materi atau *transfer of knowledge* lebih panjang mengingat unsur dari peserta tidak semua berasal dari generasi muda. Untuk itu, perlu adanya pendampingan lanjutan guna kemudahan pemahan kepada peserta seminar.



Gambar 1.

Kuliah umum tentang Peningkatan Kapasitas dan Daya Saing UMKM

Diskusi

Diskusi merupakan bagian penting dalam seminar pemberdayaan. Tahap ini dimulai dengan tanya jawab kepada narasumber. Berbagai pertanyaan dari peserta seminar diajukan kepada narasumber, mulai dari upaya melakukan inovasi produk, strategi efektif dalam promosi produk, pengembangan sumber daya manusia, efektivitas manajemen keuangan maupun sumber permodalan. Semua pertanyaan dijawab dengan baik oleh narasumber sesuai dengan pengetahuan dan pengalaman kerjanya. Seperti inovasi produk dapat dilakukan sesuai dengan bidang UMKM masing-masing. Jika bisnis tersebut berupa kuliner, maka dapat melakukan riset pasar terkait kebutuhan dan keinginan konsumen. Setelah itu,

baru melakukan inovasi terhadap produk yang sudah ada, apakah dari segi *packaging*, rasa, kualitas, atau membuat produk baru. Kemudian tentang strategi efektif dalam promosi dapat disesuaikan dengan kemampuan pelaku UMKM, mulai dari penggunaan media sosial dalam promosi, memberikan diskon, ataupun lainnya.

Selanjutnya terkait pengembangan sumber daya manusia, pelaku UMKM dapat mengikuti pelatihan-pelatihan yang diberikan oleh pemerintah daerah setempat guna meningkatkan pengetahuan dan kapasitas. Jika UMKM sudah memiliki karyawan, maka dapat dilakukan pembagian jobdesk sesuai dengan keahliannya. Bahkan di sini pula pelaku UMKM juga dapat melakukan efisiensi dalam keuangan dengan membedakan keuangan sendiri dan bisnis. Terakhir pada permodalan, pelaku UMKM dapat menggunakan modal sendiri atau melakukan pengajuan pembiayaan melalui Lembaga pembiayaan, baik berupa bank maupun non bank. Tidak hanya itu, pelaku UMKM juga dapat mencari investor untuk bisnis mereka.

Melihat partisipasi aktif peserta dapat membuktikan bahwa diskusi berjalan baik dan lancar. Meskipun pertanyaan sangat beragam dan kompleks, pemateri mampu membawa suasana menjadi lebih *enjoy*. Sehingga, peserta mudah untuk memahami informasi yang disampaikan. Peserta merasa sangat senang bisa berdiskusi sekaligus konsultasi terkait dengan permasalahan yang ada dalam bisnis mereka.

Berdasarkan hasil pengamatan Tim pengabdian UIN Walisongo bahwa seminar pemberdayaan UMKM ini berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM, terutama dalam hal strategi pemasaran, manajemen keuangan, akses permodalan, dan pengembangan produk. Narasumber yang berpengalaman berhasil menyampaikan materi dengan jelas dan relevan, yang tercermin dari tingginya tingkat partisipasi dan antusiasme peserta selama sesi diskusi dan tanya jawab yang mencapai 75% dari jumlah peserta. Berdasarkan hasil evaluasi, sebagian besar peserta merasa pengetahuan mereka mengenai manajemen UMKM meningkat dan menyatakan niat untuk menerapkan strategi yang dipelajari dalam usaha mereka yakni sebesar 70%.



Gambar 2.
*Pelaksanaan sesi diskusi
pada seminar
pemberdayaan UMKM.*

Evaluasi Kegiatan

Evaluasi merupakan tahap akhir dalam rangkaian pengabdian Tim Pengabdian UIN Walisongo. Tujuan evaluasi ini adalah untuk melihat seberapa jauh seminar pengabdian ini dapat menambah pengetahuan dan membantu merubah pola pemasaran dari para pelaku UMKM Desa Warungasem yang menjadi peserta seminar. Evaluasi dilakukan setelah kegiatan seminar selesai dengan memberikan waktu kepada para peserta seminar untuk menyampaikan saran dan kritiknya. Adapun diantara kritiknya adalah adanya keterbatasan waktu seminar, kurangnya pelatihan dan pendampingan.

Dengan demikian, perlu adanya rencana tindak lanjut berupa pelatihan lanjutan yang lebih mendalam dan disesuaikan dengan kebutuhan spesifik UMKM di Desa Warungasem. Di samping itu, pendampingan lanjutan bagi UMKM di Desa Warungasem juga menjadi hal penting guna melihat hasil yang maksimal dalam pengabdian. Selanjutnya, akan diselenggarakan Kolaborasi antara pemerintah, lembaga pembina, dan mitra swasta perlu dilakukan untuk menjadi kunci keberhasilan upaya pemberdayaan UMKM di daerah tersebut karena pihak tersebut dapat membuka peluang keterlibatan dalam pelaksanaan proses tata kelola (Hakim & Lubis, 2023).



Gambar 3.

Foto bersama tim pengabdian UIN Walisongo, Pemateri, dan peserta seminar pemberdayaan

SIMPULAN

Seminar pemberdayaan UMKM di Desa Warungasem berhasil memberikan dampak positif yang signifikan bagi pelaku UMKM di wilayah sasaran. Peserta mengalami peningkatan pengetahuan sebanyak 75% dan keterampilan sebanyak 70% baik dalam manajemen usaha, pemasaran produk, serta pemanfaatan teknologi. Hal ini dibuktikan dengan adanya penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif dan mengadopsi teknologi baru, yang berdampak pada peningkatan pendapatan dan perluasan jangkauan pasar. Meskipun masih terdapat keterbatasan dalam kegiatan seminar ini, seperti waktu, pelatihan dan pendampingan. Untuk itu, melalui rencana tindak lanjut meliputi pelatihan dan pendampingan lanjutan, diharapkan UMKM di Desa Warungasem dapat terus berkembang secara berkelanjutan dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal. Tidak hanya itu, kerja sama stakeholders mencakup pemerintah, lembaga pembina, dan mitra

swasta merupakan kunci keberhasilan pemberdayaan ini. Dengan demikian, program ini dapat menjadi role model bagi daerah lain, yang pada akhirnya akan mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Saran Kegiatan Lanjutan

Berdasarkan hasil seminar pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh Tim Pengabdian UIN Walisongo, maka diantara saran tindak lanjut ke depannya adalah menyelenggarakan seminar lanjutan guna pengembangan teori dasar yang sudah diterima oleh para peserta seminar. Adapun durasi pelaksanaan dapat diperpanjang atau dilakukan dengan skema kelompok pelatihan mulai dari gelombang satu sampai dirasa cukup. Kemudian pada kegiatan selanjutnya dapat melihat dan melengkapi terlebih dahulu sarana prasarana guna mendorong kesuksesan kegiatan. Selain itu, juga dapat melakukan pendampingan, salah satunya membantu mendaftarkan NIB pada UMKM yang belum terdaftar. Selanjutnya, melakukan pelatihan dan pendampingan terhadap digitalisasi bisnis UMKM baik dari segi produksi (penggunaan teknologi) dan promosi. Seyogyanya, juga dilakukan monitoring bagi pelaku UMKM akan sangat bermanfaat untuk memastikan penerapan materi yang telah dipelajari.

Ucapan Terimakasih

Program Pengabdian Masyarakat ini terselenggara berkat dukungan dari Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan pelaku UMKM di Desa Warungasem, Kecamatan Warungasem, Kabupaten Batang, yang secara aktif mengapresiasi kegiatan ini.

REFERENSI

- Abdullah, D., Hernita, N., Murtini, N., Nabilla, Z. S., Mahiri, E. A., & Kurnadi, E. (2024). Optimalisasi pemberdayaan UMKM Desa Sukamulya melalui peningkatan literasi pemasaran digital. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 851–856. <https://doi.org/10.31949/jb.v5i1.7165>
- Al-Farisi, S., Fasa, M. I., & Suharto, S. (2022). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73–84. <https://doi.org/10.53429/jdes.v9ino.1.307>
- Aliyah, A. H. (2022). Peran usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. *Welfare Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. <https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1.4719>
- Anggraeni, F. D. (2013). Pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui fasilitasi pihak eksternal dan potensi internal (Studi kasus pada kelompok usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing Kota Malang). *Jurnal Administrasi Publik*, 1(6), 1286–1295.
- Asmarawati, E., Wardani, E. S., & Aprianda, B. (2023). Peningkatan omset usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada era Society 5.0 di UMKM Pamulang Estat. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat: Kreasi Mahasiswa Manajemen*, 3(3), 187. <https://doi.org/10.32493/kmm.v3i3.33552>
- Avriyanti, S. (2021). Strategi bertahan bisnis di tengah pandemi Covid-19 dengan memanfaatkan bisnis digital (Studi pada UKM yang terdaftar pada Dinas Koperasi,

- Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Tabalong). *PubBis: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Publik Dan Administrasi Bisnis*, 5(1), 60.
- Fadilah, A., Syahidah, A. N., Risqiana, A., Nurmaulida, A. S., Masfupah, D. D., & Arumsari, C. (2021). Pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah melalui fasilitasi pihak eksternal dan potensi internal. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 892–896. <https://doi.org/10.31949/jb.v2i4.1525>
- Faizah, F. N. (2023). Pemanfaatan e-commerce sebagai upaya peningkatan penjualan produk bank sampah. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 14(3), 550–555. <https://doi.org/10.26877/E-DIMAS.V14I3.13423>
- Fauzi, H., Kusumadewi, R. N., Mulyani, H. S., & Prihartini, E. (2023). Pemberdayaan pelaku UMKM melalui optimalisasi pengetahuan, pemahaman, inovasi, dan pengenalan digitalisasi menuju desa yang kreatif. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 3512–3516.
- Hakim, A., & Lubis, M. (2023). Kolaborasi pemerintah, swasta, dan lembaga keuangan mendukung UMKM naik kelas di Kabupaten Mandailing Natal. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Islam*, 8(30), 866–881.
- Hamidaturrahim, R., Wilodati, & Wulandari, P. (2023). Pemberdayaan UMKM melalui pendampingan legalitas. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 371, 64–70.
- Kumorojati, G. S., Mahardhika, G. P., & Setiaji, H. (2021). Digitalisasi proses bisnis penjualan studi kasus PT Limas Indra Group. *AUTOMATA*, 2(2).
- Magvira, N. L., Hakim, A., Pramesti, D. D., & Ova, R. S. (2023). Pemberdayaan UMKM Batik Labako di Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember melalui pemasaran produk berbasis e-commerce. *Warta Pengabdian*, 17(1), 80. <https://doi.org/10.19184/wrtp.v17i1.38386>
- Santoso, R. (2020). Review of digital marketing & business sustainability of e-commerce during pandemic Covid-19 in Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan*, 5(2).
- Setyowati, E., Mustofa, A. H., Yuliawan, D., Astuti, E. N., & Mahasti, H. S. G. D. (2023). Optimalisasi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) melalui pelatihan dasar manajemen di Desa Duri Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo. *Sewagati*, 8(1), 1173–1181. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v8i1.806>
- Sukaratu, K., Majasari, K., & Pandeglang, K. (2023). Strategi pemberdayaan UMKM desa berbasis kearifan lokal. *Jurnal Ekonomi & Bisnis Digital*, 6(1), 1–9.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Utami, N., Oktaviani, N., Rohaeni, S., & Yuliana, V. (2024). Peran transformasi digital bagi keberlanjutan usaha mikro di era modern. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 2(1). <https://jurnal.ittc.web.id/index.php/jebd/index>
- Windusancono, B. A. (2021). Upaya percepatan pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. *Mimbar Administrasi*, 18(2), 32–45. <https://doi.org/10.56444/MIA.V18I2.2528>

Accepted author version posted online: 10/7/2024

Maya Mustika (Reviewing editor)

FUNDING

Tidak ada informasi mengenai sumber pendanaan kegiatan ini.

COMPETING INTERESTS

Tidak ada konflik kepentingan untuk diungkapkan.