

MENINGKATKAN KETERAMPILAN UMKM SEBLAK SHAKILLA DI CIKARANG UTARA**Fina Siti Safuroh**

Universitas Pelita Bangsa

finasitisafuroh@gmail.com**Abstrak**

Pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan keterampilan bagi pelaku UMKM seblak shakilla di Cikarang Utara bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing usaha kecil di sektor kuliner. Mengingat pentingnya UMKM sebagai penopang perekonomian, program ini berfokus pada pemberdayaan melalui pelatihan produksi yang higienis, manajemen keuangan dasar, dan pemasaran digital. Pelaku UMKM di bidang seblak, dibekali keterampilan praktis dan teori untuk meningkatkan kualitas produk dan memperluas pasar. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha, yang berdampak positif terhadap produktivitas dan potensi peningkatan pendapatan. Selain itu, pelatihan ini membuka peluang penciptaan lapangan kerja baru serta memperkuat ekonomi lokal. Berdasarkan evaluasi, sebagian besar peserta merespon positif dan berharap adanya program serupa secara berkelanjutan. Program ini diharapkan menjadi model pemberdayaan UMKM yang efektif dalam mendukung keberlanjutan dan kemandirian ekonomi masyarakat.

Kata Kunci: UMKM Seblak, Pengabdian**Article History**

Received: Juli 2025

Reviewed: Juli 2025

Published: Juli 2025

Plagiarism Checker No 423

Prefix DOI : Prefix DOI :

10.8734/krepa.v1i2.365

Copyright : Krepa

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN**1.1 Latar Belakang**

UMKM merupakan sektor krusial dalam ekonomi Indonesia, berperan sebagai pilar penopang perekonomian negara, terutama dalam menghadapi kondisi ekonomi yang bergejolak. Salah satu bukti ketangguhan UMKM terlihat saat krisis moneter pada tahun 1998, ketika sektor ini tetap mampu bertahan bahkan berperan sebagai penggerak dalam pemulihan ekonomi nasional. Saat ini, UMKM berkontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM pada tahun 2021, UMKM menyumbang Rp8.573,89 triliun atau sekitar 61,07% dari total PDB, dengan jumlah UMKM mencapai 64,2 juta unit usaha. Selain berperan dalam perekonomian, sektor ini juga memberikan dampak positif pada penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat, menjadikannya sektor strategis yang perlu terus dikembangkan. Melihat pentingnya peran UMKM, pemerintah telah mengambil berbagai langkah untuk meningkatkan daya saing sektor ini, salah satunya melalui program bantuan modal dan pelatihan keterampilan. Langkah ini diharapkan dapat memperkuat posisi UMKM, sehingga dapat bersaing di pasar global serta menjadi penggerak ekonomi yang semakin andal dalam menghadapi tantangan perekonomian yang terus berkembang (Septiana, 2020).

Pengabdian kepada masyarakat menjadi salah satu bentuk konkret dukungan dalam meningkatkan kualitas dan kapasitas UMKM. Pengabdian ini dilakukan melalui transfer keterampilan dan pengetahuan yang bermanfaat langsung bagi masyarakat. Program pengabdian ini dirancang untuk memberdayakan masyarakat agar memiliki keterampilan baru atau meningkatkan keterampilan yang sudah dimiliki, sehingga mampu meningkatkan taraf hidup, menciptakan peluang ekonomi, dan berkontribusi dalam kesejahteraan komunitas secara keseluruhan. Di daerah Bekasi, misalnya, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang kuliner, terutama produksi seblak, memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Seblak, yang merupakan makanan khas dengan cita rasa pedas dan gurih, memiliki popularitas tinggi tidak hanya di kalangan masyarakat lokal tetapi juga di luar daerah.

Namun, banyak UMKM seblak yang masih terbatas pada skala kecil dan menghadapi berbagai kendala dalam mengembangkan usaha mereka. Kendala yang dihadapi antara lain keterbatasan modal, keterampilan manajemen yang kurang memadai, serta teknik pengolahan dan pemasaran yang terbatas.

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan dan pemberdayaan UMKM seblak di Cikarang Utara sangatlah penting. Dengan program pelatihan yang tepat, para pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan menguasai keterampilan yang lebih mendalam, baik dalam hal produksi maupun pemasaran. Keterampilan pemasaran digital, misalnya, memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan pasarnya hingga ke luar daerah bahkan internasional, sehingga meningkatkan daya saing produk lokal di pasar yang lebih luas. Selain itu, pelatihan dalam manajemen usaha dapat membantu UMKM mengelola keuangan dan operasional bisnis dengan lebih baik, sehingga dapat berkembang secara berkelanjutan dan tidak hanya berfokus pada hasil jangka pendek. Tidak hanya berfokus pada peningkatan kualitas produk, program pengabdian ini juga bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja baru. Ketika keterampilan masyarakat meningkat, hal ini dapat mendorong lebih banyak individu untuk terlibat dalam usaha seblak, baik sebagai produsen, distributor, maupun penjual. Dengan demikian, muncul peluang ekonomi baru yang dapat membantu mengurangi angka pengangguran di wilayah Cikarang Utara. Selain menciptakan lapangan kerja, peningkatan keterampilan juga dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan di kalangan masyarakat, yang pada akhirnya akan membangun komunitas yang lebih mandiri secara ekonomi.

Melalui kegiatan pengabdian yang terfokus pada pengembangan UMKM, harapannya masyarakat dapat lebih memahami pentingnya keterampilan sebagai aset berharga untuk mencapai kemandirian ekonomi. Dengan adanya komunitas yang terampil dan produktif, masyarakat akan lebih mampu menghadapi tantangan ekonomi dan sosial dengan mandiri, serta mampu memberikan dampak positif bagi lingkungan sekitar. Hal ini diharapkan dapat menciptakan suatu ekosistem usaha yang saling mendukung, di mana para pelaku UMKM seblak di Cikarang Utara terutama UMKM seblak shakilla mampu meningkatkan kualitas hidup, tidak hanya untuk diri mereka sendiri, tetapi juga untuk komunitas secara keseluruhan. Pemberdayaan UMKM seblak di Cikarang Utara melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat memiliki potensi besar untuk mengembangkan ekonomi lokal dan menciptakan kesejahteraan yang lebih merata. Dengan program yang difokuskan pada pemecahan masalah-masalah yang dihadapi UMKM, seperti keterbatasan modal, manajemen, pemasaran, dan akses teknologi, diharapkan akan tercipta usaha yang lebih kompetitif dan berkelanjutan. Inisiatif ini juga menekankan pentingnya pemecahan masalah berdasarkan data yang akurat agar setiap program dan fasilitasi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan UMKM. Sehingga, tujuan dan sasaran dari program pemberdayaan ini dapat tercapai secara efektif dan efisien, membawa UMKM seblak di Cikarang Utara menjadi sektor usaha yang unggul serta berkontribusi nyata dalam membangun perekonomian daerah dan nasional (Risnawati, 2018).

Rumusan Masalah:

1. Bagaimana kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan keterampilan dapat membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM seblak di daerah Cikarang Utara khususnya dalam hal pemasaran, manajemen usaha, dan kualitas produk?
2. Apa saja keterampilan yang diperlukan oleh pelaku UMKM seblak di Cikarang Utara untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pasar?
3. Bagaimana program pengembangan keterampilan ini dapat berdampak pada penciptaan lapangan kerja baru dan peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitar wilayah Cikarang Utara?

Tujuan Penelitian:

1. Mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM seblak di Cikarang Utara dalam pengembangan usaha, khususnya terkait keterampilan pemasaran, manajemen, dan pengolahan produk.
2. Memberikan pelatihan keterampilan kepada pelaku UMKM seblak untuk meningkatkan kualitas produk, memperluas jaringan pemasaran, dan meningkatkan manajemen usaha mereka.
3. Mengukur dampak program pengabdian masyarakat terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat di Cikarang Utara melalui penciptaan lapangan kerja baru dan peningkatan keterampilan kewirausahaan.
4. Mendorong kemandirian ekonomi lokal melalui pemberdayaan UMKM seblak agar dapat bersaing di pasar yang lebih luas dan berkontribusi dalam perekonomian daerah.

METODE PENELITIAN

Deskripsi Masalah

Masyarakat di Cikarang Utara, khususnya yang terlibat dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berbasis kuliner seperti seblak, saat ini masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pengembangan usaha mereka. Salah satu permasalahan utama yang menonjol adalah tingginya angka pengangguran di kalangan usia produktif. Fenomena ini tidak hanya berdampak pada rendahnya pendapatan individu, tetapi juga memengaruhi tingkat kesejahteraan secara keseluruhan dalam komunitas tersebut. Ketika angka pengangguran meningkat, dampaknya dapat dirasakan di berbagai sektor, termasuk daya beli masyarakat yang cenderung menurun.

Di samping itu, banyak pelaku UMKM di Cikarang Utara, terutama yang bergerak di sektor kuliner, menghadapi keterbatasan dalam hal keterampilan spesifik yang sangat penting untuk keberhasilan usaha. Misalnya, keterampilan dalam pemasaran, manajemen usaha, serta teknik produksi yang efisien dan higienis masih menjadi kendala signifikan. Kekurangan keterampilan ini sering kali berakibat pada kualitas produk yang dihasilkan yang tidak memenuhi standar, serta pemasaran yang kurang optimal. Sebagai hasilnya, banyak usaha tidak dapat berkembang dengan baik dan sulit untuk bersaing, baik di tingkat lokal maupun nasional.

Lebih jauh lagi, sebagian besar pelaku UMKM seblak di Cikarang Utara belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pemasaran mereka. Dalam era digital saat ini, penggunaan platform online menjadi krusial untuk meningkatkan visibilitas produk dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Namun, masih banyak pelaku usaha yang bergantung pada metode pemasaran konvensional, seperti penjualan langsung di pasar atau melalui outlet fisik. Ketergantungan pada cara pemasaran tradisional ini membatasi potensi pertumbuhan dan mempersempit peluang mereka untuk bersaing dengan pelaku usaha yang lebih adaptif terhadap perubahan pasar.

Situasi ini mengharuskan adanya program pengembangan keterampilan yang terstruktur dan komprehensif untuk memberikan solusi atas permasalahan yang ada. Program semacam ini tidak hanya berfungsi untuk meningkatkan keterampilan individu, tetapi juga sebagai upaya untuk mendukung inisiatif pemerintah dalam mengurangi tingkat pengangguran serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pengembangan ekonomi lokal. Pelatihan yang dirancang dengan baik akan membantu pelaku UMKM memahami dan mengimplementasikan teknik pemasaran yang lebih modern, memperbaiki manajemen usaha, serta meningkatkan kemampuan produksi mereka sehingga produk yang dihasilkan tidak hanya berkualitas tinggi, tetapi juga memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang.

Melalui penguatan kapasitas ini, diharapkan pelaku UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka dan berkontribusi lebih signifikan terhadap perekonomian lokal. Dengan dukungan yang tepat, diharapkan mereka dapat mengatasi berbagai tantangan yang ada dan memanfaatkan peluang untuk pertumbuhan yang berkelanjutan. Sebagai bagian dari komunitas yang lebih besar, kesuksesan pelaku UMKM juga akan berdampak positif pada masyarakat di sekitar mereka, mendorong penciptaan lapangan kerja baru, dan meningkatkan pendapatan masyarakat secara

keseluruhan..

Sasaran Kegiatan

1. Kegiatan ini disasarkan kepada masyarakat di Cikarang Utara, khususnya para pelaku UMKM seblak yang masih berada pada tahap awal atau yang telah menjalankan usaha tetapi belum mampu berkembang secara optimal. Sasaran utama dari program ini mencakup:
2. Pelaku UMKM yang memiliki keterbatasan dalam keterampilan pemasaran, manajemen, dan produksi. Banyak pelaku usaha seblak yang belum familiar dengan teknik pemasaran yang efektif dan belum memiliki pemahaman yang mendalam tentang manajemen usaha. Oleh karena itu, mereka membutuhkan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan ini agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif.
3. Masyarakat usia produktif yang belum memiliki keterampilan khusus tetapi tertarik untuk memulai usaha kuliner atau bekerja di sektor UMKM. Ini termasuk individu yang ingin belajar lebih banyak tentang dunia usaha dan berencana untuk memulai bisnis kuliner, khususnya seblak. Kegiatan ini memberikan kesempatan bagi mereka untuk memperoleh keterampilan praktis yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha.
4. Kelompok masyarakat yang mengalami kendala dalam mengakses pasar digital, sehingga membutuhkan pelatihan terkait pemasaran online. Dalam era digital saat ini, akses ke pasar online menjadi krusial untuk pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, masyarakat yang belum memanfaatkan teknologi digital dengan baik akan mendapatkan pelatihan untuk mengatasi hambatan ini.

Kegiatan yang Dilaksanakan

Untuk mencapai tujuan dan mengatasi masalah yang dihadapi, beberapa kegiatan utama dirancang, yaitu:

1. **Pelatihan Keterampilan Usaha Kuliner (Seblak)**
 - a. Memberikan pelatihan teknik pengolahan seblak yang higienis dan berkualitas dengan resep yang bervariasi sehingga dapat menarik minat konsumen.
 - b. Melatih cara menjaga kualitas bahan baku, pengemasan, dan penyimpanan produk untuk memastikan seblak yang dijual aman dan tahan lama.
 - c. Pelatihan inovasi produk, seperti mengembangkan varian rasa dan tampilan yang menarik untuk meningkatkan nilai jual seblak.
2. **Pelatihan Manajemen Usaha**
 - a. Mengajarkan dasar-dasar manajemen usaha kepada pelaku UMKM, meliputi perencanaan keuangan, pengelolaan stok, pencatatan transaksi, dan evaluasi usaha.
 - b. Pelatihan ini bertujuan agar para pelaku UMKM dapat menjalankan usaha dengan lebih teratur dan efisien serta mampu membuat perencanaan bisnis jangka panjang.
3. **Pelatihan Pemasaran Digital**
 - a. Memberikan pemahaman tentang pentingnya pemasaran digital dalam memperluas jangkauan usaha, terutama dengan menggunakan media sosial dan platform online lainnya.
 - b. Melatih penggunaan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan platform e-commerce untuk memasarkan produk secara efektif, serta memanfaatkan fitur-fitur yang tersedia untuk mempromosikan produk dan menarik lebih banyak konsumen.
 - c. Mengajarkan keterampilan dasar fotografi produk dan penulisan konten yang menarik agar produk seblak lebih mudah menarik perhatian konsumen di dunia maya.

4. Kegiatan Pendukung

Selain pelatihan utama, terdapat beberapa kegiatan pendukung untuk memastikan keberlanjutan dan efektivitas program, antara lain:

1. Konsultasi Berkala dan Pendampingan

- a. Mengadakan sesi konsultasi berkala bagi para pelaku UMKM yang telah mengikuti pelatihan untuk membantu mengatasi kendala yang mereka hadapi dalam praktik.
- b. Memberikan pendampingan khusus pada tahap awal penerapan keterampilan, misalnya dalam menerapkan manajemen keuangan atau pemasaran digital.

2. Workshop Motivasi dan Kewirausahaan

- a. Mengadakan workshop motivasi untuk membangun jiwa kewirausahaan di kalangan pelaku UMKM dan masyarakat umum, serta memberikan pengetahuan dasar tentang mentalitas kewirausahaan.
- b. Workshop ini bertujuan untuk meningkatkan motivasi, semangat, dan kepercayaan diri dalam menjalankan usaha serta membantu masyarakat memahami pentingnya kemandirian ekonomi.

3. Monitoring dan Evaluasi

- a. Melakukan monitoring berkala untuk mengevaluasi dampak pelatihan terhadap perkembangan usaha seblak di Bekasi.
- b. Evaluasi dilakukan untuk mengukur peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kesejahteraan pelaku UMKM seblak setelah mengikuti program. Hasil evaluasi akan digunakan untuk menyempurnakan pelatihan dan memastikan dampak positif yang berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan Pengabdian

Pada kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan keterampilan UMKM seblak di Bekasi, berbagai hasil positif dicapai diantaranya sebagai berikut.

1. Kegiatan pelatihan keterampilan usaha kuliner seblak ini ditujukan kepada UMKM seblak shakilla untuk memperluas pengetahuan tentang pengelolaan bisnis kuliner. Motivasi untuk mengikuti pelatihan ini sangat kuat, dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas produk seblak yang mereka tawarkan serta memperluas pasar baik di tingkat lokal maupun luar daerah. Mereka menyadari bahwa untuk dapat bersaing dalam industri kuliner yang semakin ketat, peningkatan keterampilan dan pengetahuan tentang manajemen usaha dan strategi pemasaran sangatlah penting. Menurut penelitian Racmawati dan Dian (2024), pelatihan yang terfokus pada manajemen usaha dan strategi pemasaran mampu meningkatkan peluang bisnis dengan memberikan pelaku usaha keterampilan yang lebih baik untuk mengelola usaha mereka. Hal ini sejalan dengan tujuan pelatihan yang dirancang dalam program ini, yang tidak hanya memberikan pengetahuan teknis tentang produksi seblak, tetapi juga aspek manajerial dan pemasaran yang sangat diperlukan untuk keberlanjutan usaha..
2. Keterampilan yang Diperoleh Kegiatan pelatihan ini mencakup beberapa keterampilan penting yang relevan untuk memperkuat daya saing UMKM seblak, yaitu:
 - a. Teknik Produksi Higienis dan Standar Kualitas Produk: Pelatihan ini melibatkan praktik langsung pengolahan bahan, pengemasan, dan pemilihan bahan baku yang higienis. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk seblak yang dihasilkan.
 - b. Pengelolaan Keuangan Sederhana: Peserta dibekali keterampilan dasar pencatatan keuangan yang memungkinkan mereka untuk memantau pendapatan dan pengeluaran secara efektif. Pengelolaan keuangan yang baik membantu pelaku UMKM menghindari masalah keuangan dan mempertahankan kelangsungan usaha mereka.
 - c. Pemasaran Digital dan Strategi Pemasaran: Pelatihan ini memperkenalkan strategi pemasaran berbasis digital, termasuk penggunaan media sosial, e-commerce, dan teknik promosi online untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan keterampilan ini, pelaku usaha diharapkan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat akan produk mereka dan

mendorong peningkatan penjualan. Menurut Racmawati dan Dian (2024), strategi pemasaran berbasis digital sangat penting bagi UMKM untuk memperkuat brand awareness dan meningkatkan keterlibatan konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

2. Analisis Pembahasan

Analisis dampak dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini menunjukkan adanya perubahan positif yang berpengaruh pada aspek ekonomi dan sosial, antara lain:

a. Peningkatan Keterampilan Manajemen dan Kemandirian Ekonomi Dengan keterampilan yang diperoleh, pelaku UMKM seblak shakilla kini memiliki kemampuan dasar untuk mengelola dan mengembangkan usaha secara mandiri, mulai dari teknik produksi hingga pemasaran dan pencatatan keuangan. Hal ini memberikan mereka landasan yang kuat untuk membangun usaha yang berkelanjutan. Pelatihan manajemen dan pemasaran juga mendukung pemahaman peserta akan pentingnya inovasi dan adaptasi dalam menghadapi persaingan pasar, sejalan dengan pandangan Racmawati dan Dian (2024), yang menekankan bahwa manajemen dan strategi pemasaran dapat meningkatkan peluang usaha dalam skala yang lebih luas.

b. Peluang Penciptaan Lapangan Kerja Dengan meningkatnya keterampilan dalam pengelolaan usaha dan pemasaran, peserta memiliki potensi untuk memperluas skala usahanya, sehingga membuka peluang baru untuk menyerap tenaga kerja dari lingkungan sekitar. Hal ini tidak hanya membantu mengurangi tingkat pengangguran di daerah Bekasi, tetapi juga memberikan pengaruh positif terhadap perekonomian lokal dengan memperkuat basis usaha kecil menengah.

c. Peningkatan Pendapatan dan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Lokal Melalui penguasaan pemasaran digital, peserta kini memiliki akses ke pasar yang lebih luas, yang diharapkan dapat mendorong penjualan produk mereka. Hal ini berdampak langsung pada peningkatan pendapatan yang berkontribusi terhadap kesejahteraan mereka dan masyarakat sekitar.

PENUTUP

Kesimpulan

Program pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan keterampilan UMKM seblak Shakilla di Cikarang Utara berhasil mencapai tujuannya dengan meningkatkan kemampuan dan wawasan peserta dalam berbagai aspek pengelolaan bisnis. Berdasarkan hasil kegiatan, pelatihan ini memberikan dampak positif yang nyata bagi pelaku UMKM di bidang kuliner seblak. Dengan pelatihan ini, mereka memperoleh keterampilan dasar dalam manajemen keuangan, teknik produksi yang higienis, dan pemasaran digital yang membantu meningkatkan kualitas produk serta daya saing usaha mereka.

Selain meningkatkan keterampilan individu, program ini berdampak pada aspek sosial dan ekonomi di komunitas. Peningkatan keterampilan peserta menciptakan peluang usaha yang lebih luas, yang berpotensi membuka lapangan kerja baru, serta mendorong peningkatan pendapatan dan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Dengan adanya pelatihan lanjutan di masa depan, diharapkan semakin banyak pelaku UMKM yang mampu mengembangkan usahanya secara berkelanjutan.

Program ini juga menjadi wujud nyata dari kontribusi pendidikan dalam pemberdayaan masyarakat. Program serupa dapat terus diadakan untuk menjawab kebutuhan pelatihan lain yang relevan dengan peningkatan kapasitas UMKM di daerah-daerah lain, sehingga semakin banyak masyarakat yang mendapatkan manfaat langsung dari peningkatan keterampilan dan pengetahuan dalam dunia usaha.

Saran

1. Pelatihan keterampilan sebaiknya dilakukan secara berkelanjutan dan tidak hanya terbatas pada satu kali pertemuan. Program lanjutan dapat mencakup topik seperti inovasi produk, pengembangan strategi pemasaran yang lebih mendalam, serta

- manajemen keuangan yang lebih kompleks. Ini akan membantu peserta mengatasi tantangan bisnis yang lebih beragam dan kompleks.
2. Selain pelatihan, adanya program pendampingan atau mentoring secara berkala akan sangat bermanfaat bagi para pelaku UMKM. Dengan pendampingan, mereka dapat berkonsultasi tentang permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usaha, serta memperoleh arahan untuk memecahkan masalah dengan lebih efektif.
 3. Menggalang kemitraan dengan instansi pemerintah, lembaga keuangan, serta perusahaan swasta dapat mendukung keberlanjutan program ini, baik dari segi pendanaan maupun jaringan pemasaran. Kerja sama ini juga membuka peluang bagi peserta untuk mendapatkan akses permodalan dan pemasaran yang lebih luas.
 4. Mengingat pemasaran digital kini sangat penting, disarankan agar peserta pelatihan diberi akses ke platform e-learning atau materi digital yang dapat membantu mereka mengasah keterampilan pemasaran secara mandiri. Ini akan membantu mereka tetap relevan dalam pasar yang terus berkembang dan memungkinkan perluasan jangkauan pasar.
 5. Melakukan evaluasi rutin setelah pelaksanaan setiap program pengabdian akan membantu mengidentifikasi kekuatan dan area yang perlu diperbaiki. Evaluasi ini juga akan memberikan data penting yang berguna dalam merancang program pengabdian yang lebih tepat sasaran dan efisien di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dian, R. (2024). *Pemberdayaan Pelaku Bisnis melalui Manajemen dan Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Produk*. Jurnal Pemberdayaan Ekonomi, 12(3), 45-56.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2021). *Laporan Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian Nasional*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia.
- Risnawati, E. (2018). *Strategi Pemberdayaan UMKM dalam Meningkatkan Kualitas Produk dan Daya Saing*. Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, 6(1), 33-42.
- Septiana, D. (2020). *Pentingnya UMKM dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia di Era Globalisasi*. Jurnal Ekonomi Indonesia, 5(2), 23-34.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15th ed.)*. New Jersey: Pearson Education.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Peran, Tantangan, dan Kebijakan Pengembangan*. Jakarta: Pustaka Utama.
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods (6th ed.)*. California: Sage Publications.