

Kode>Nama Rumpun Ilmu: 435 / Teknik Industri

**LAPORAN AKHIR  
PENGABDIAN KEPADA  
MASYARAKAT**



**PENGEMBANGAN UMKM BERBASIS  
POTENSI DESA**

**TIM PENGUSUL**

<b>Ketua</b>	<b>: Resy Kumala Sari, S.T., M.S</b>	<b>NIDN : 1029119502</b>
<b>Anggota</b>	<b>: Lailatul Syifa Tanjung, S.T., M.T.</b>	<b>NIDN : 0031038902</b>
	<b>Emon Azriadi, S.T., M.Sc.E.</b>	<b>NIDN : 1001117701</b>
	<b>Hanantatur Adeswastoto, S.T., M.T.</b>	<b>NIDN : 1015128902</b>
	<b>Mohd. Asrul Baroqah</b>	<b>NIM : 2026201020</b>
	<b>Triana Lestari</b>	<b>NIM : 2126201019</b>
	<b>Yesi Karlina</b>	<b>NIM : 2126201010</b>

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS PAHLAWAN TUANKU TAMBUSAI  
2023/2024**

## HALAMAN PENGESAHAN


1. Judul : Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Desa
2. Unit Lembaga Pengusul : Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai
3. Ketua Tim Pengusul
  - a. Nama : Resy Kumala Sari, S.T., M.S.
  - b. NIDN : 1029119502
  - c. Pangkat/golongan : Asisten Ahli/ IIIb
  - d. Jurusan/fakultas : Teknik Industri/ Fakultas Teknik
  - e. Perguruan tinggi : Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai
  - f. Bidang keahlian : Ergonomi
  - g. Alamat kantor/telp/faks/e-mail : Jl. Tuanku Tambusai No. 23 Bangkinang
  1. Alamat rumah/telp/faks/e-mail : Jl. Harum Sari Pekanbaru
4. Anggota Tim Pengusul
  - a. Jumlah anggota : 6 orang
  - b. Nama anggota /NIDN/NIM : Lailatul Syifa Tanjung, S.T., M.T. / 1016029601  
Emon Azriadi, S.T., M.Sc.E./ 1001117701  
Hanantatur Adeswastoto, S.T., M.T./1015128902  
Mohd. Asrul Baroqah/ 2026201020  
Triana Lestari/ 2126201019  
Yesi Karlina/ 2126201010
5. Lokasi Kegiatan/mitra
  - a. Mitra PKM : Desa Lubuk Sakat
  - b. Kabupaten/kota : Kampar
  - c. Propinsi : Riau
  - d. Jarak PT ke lokasi : 70,8 Km
6. Biaya total : Rp 7.250.000,-

Mengetahui,  
Dekan FT UP



**Emon Azriadi, ST., M.Sc.E**  
NIP-TT 096 542 194

Bangkinang, 10 Januari 2024  
Ketua Tim Pengusul,



**Resy Kumala Sari, S.T., M.S**  
NIP-TT 101 029 069

Mengetahui,  
Ketua LPPM



**Dr. Musnar Indra Daulay, M.Pd**  
NIP-TT 096.542.108

## **KATA PENGANTAR**

*Bismillahirrahmanirrahim*

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,*

Alhamdulillah sebagai rasa syukur dan terimakasih kehadiran Allah SWT yang telah melipahkan taufik dan hidayah-Nya sehingga proposal pengabmas dengan judul **“Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Desa”** dapat diajukan tepat pada waktunya.

Laporan disusun dengan tujuan untuk memenuhi tri dharma Dosen dalam hal ini adalah pengabdian pada masyarakat, yang akan dilaksanakan pada semester ganjil 2023/2024 akhirnya kepada Allah SWT segalanya dikembalikan, semoga rahmat dan hidayah-Nya senantiasa dilimpahkan kepada kita semua

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Pekanbaru, 10 Januari 2024  
Ketua Pengabmas



**Resy Kumala Sari, S.T., M.S**

## IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

---

Judul Pengabdian : **Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Desa**

1. Tim Pengabdian :

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Program Studi
1.	Resy Kumala Sari, S.T, M.S	Dosen	Ergonomi	S1 Teknik Industri
2.	Lailatul Syifa Tanjung, S.T., M.T.	Dosen	Supply Chain	S1 Teknik Industri
3.	Emon Azriadi, S.T., M.S.	Dosen	Manajemen	S1 Teknik Industri
4	Hanantatur Adeswastoto, S.T., M.T.	Dosen	Struktur Bangunan	S1 Teknik Sipil
5	Mohd. Asrul Baroqah	Mahasiswa	Anggota	S1 Teknik Industri
6	Triana Lestari	Mahasiswa	Anggota	S1 Teknik Industri
7	Yesi Karlina	Mahasiswa	Anggota	S1 Teknik Industri

2. Objek Pengabdian (jenis material yang akan diteliti dan segi pengabdian): Masyarakat

3. Masa Pelaksanaan

Mulai : Tanggal 2 bulan Januari tahun 2024

Berakhir : Tanggal 10 bulan Januari tahun 2024

4. Lokasi Pengabdian di Desa Lubuk Sakat Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar

5. Instansi lain yang terlibat (jika ada, dan uraikan apa kontribusinya)

Kepala Desa dan UMKM Desa Lubuk Sakat

6. Skala perubahan dan peningkatan kapasitas sosial kemasyarakatan dan atau pendidikan yang ditargetkan pentingnya mengembangkan UMKM yang berbasis potensi desa

7. Jurnal ilmiah yang menjadi sasaran (tuliskan nama terbitan berkala ilmiah internasional bereputasi, nasional terakreditasi, atau nasional tidak terakreditasi dan tahun rencana publikasi)

Journal of Engineering Science Technology Management Social and Community Service

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>IDENTITAS UMUM .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Analisis Situasi .....	1
B. Mitra dan Kelompok Sasaran Pengabmas .....	3
<b>BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN</b>	
A. Solusi .....	4
B. Target Luaran.....	4
<b>BAB III METODE PELAKSANAAN</b>	
A. Tahapan Kegiatan .....	6
B. Partisipasi Mitra.....	8
<b>BAB IV KELAYAKAN KEPAKARAN</b>	
A. Jenis Pakar Yang Dibutuhkan.....	7
B. TIM Pengusul dan Kepakarannya.....	7
<b>BAB V BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN</b>	
A. Rencana dan Anggaran Biaya.....	9
B. Jadwal Kegiatan Masyarakat .....	10
<b>BAB VI HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil Kegiatan .....	12
B. Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kegiatan.....	13
<b>BAB VII PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	16
B. Saran .....	16
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>17</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## **RINGKASAN**

Program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat berhasil meningkatkan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan dan pendampingan dalam manajemen usaha, pemasaran, pengembangan produk, dan teknologi informasi. Hal ini terbukti melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM, perubahan positif dalam praktik bisnis, serta dampak yang signifikan terhadap kinerja bisnis, termasuk peningkatan penjualan, profitabilitas, dan pangsa pasar. Selain itu, kerja sama dengan lembaga keuangan lokal juga meningkatkan akses modal, sedangkan pembentukan jaringan bisnis dan kolaborasi antar pelaku UMKM memperkuat ekosistem UMKM lokal dengan meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Program ini menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM dan meningkatkan kontribusi mereka terhadap perekonomian lokal, dengan fokus pada peningkatan kualitas produk, pemanfaatan teknologi informasi, dan kolaborasi antar pelaku UMKM.

**Keywords:** Pengembangan UMKM, Desa Lubuk Sakat, Pelatihan, Pendampingan

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Analisis Situasi**

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi sangat penting dalam menggerakkan perekonomian lokal di Indonesia. UMKM berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat pengangguran, dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2020, sektor UMKM menyumbang sekitar 61,1% terhadap total tenaga kerja di Indonesia. Penelitian juga menunjukkan bahwa pengembangan UMKM dapat meningkatkan produktivitas, daya saing, dan pertumbuhan ekonomi lokal, serta mengurangi kesenjangan ekonomi antar wilayah.

UMKM dapat memberdayakan masyarakat desa dengan memberikan kesempatan kepada mereka untuk berperan aktif dalam kegiatan ekonomi. Melalui UMKM, masyarakat desa memiliki akses ke sumber daya ekonomi, pelatihan, pendidikan, dan keterampilan yang dapat meningkatkan kualitas hidup mereka. Penelitian oleh Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia (2019) juga menunjukkan bahwa pengembangan UMKM dapat mengurangi tingkat kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Desa-desanya di seluruh negeri, termasuk Desa Lubuk Sakat, Kecamatan Perhentian Raja, Kabupaten Kampar, memiliki potensi besar untuk pengembangan UMKM. Desa Lubuk Sakat terletak di daerah pedesaan yang kaya akan sumber daya alam dan memiliki potensi yang belum sepenuhnya dimanfaatkan dalam pengembangan UMKM. Selain itu, penelitian juga menunjukkan bahwa pengembangan UMKM memiliki dampak positif pada produktivitas, daya saing, dan pertumbuhan ekonomi lokal. Hal ini dapat terjadi karena UMKM seringkali lebih responsif terhadap kebutuhan pasar lokal, mampu memanfaatkan sumber daya lokal dengan lebih efisien, dan memberikan kontribusi yang lebih merata terhadap pendapatan masyarakat di berbagai wilayah.

Pengembangan UMKM juga dapat membantu mengurangi kesenjangan ekonomi antar wilayah dengan meratakan distribusi peluang ekonomi. Melalui UMKM, potensi ekonomi yang ada di daerah-daerah terpencil atau kurang

berkembang dapat dimanfaatkan secara lebih optimal, sehingga membuka kesempatan bagi masyarakat setempat untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Oleh karena itu, dukungan terhadap pengembangan UMKM menjadi sangat penting dalam upaya mencapai pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia. Ini membutuhkan kerja sama antara pemerintah, sektor swasta, lembaga keuangan, dan masyarakat secara keseluruhan untuk menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan dan keberlangsungan UMKM.

## **B. Permasalahan Mitra**

Dalam konteks ini, permasalahan mitra UMKM di Desa Lubuk Sakat, Kecamatan Perhentian Raja, Kabupaten Kampar, menjadi fokus utama. Berdasarkan kunjungan dan interaksi langsung antara dosen Teknik Industri Universitas Pahlawan dengan pelaku UMKM rumahan di desa tersebut, beberapa permasalahan utama yang diidentifikasi antara lain:

### **1) Keterbatasan Modal dan Kekhawatiran akan Penjualan Produk:**

Keterbatasan modal menjadi kendala utama bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha mereka. Sebagian besar dari mereka mungkin memiliki akses terbatas terhadap sumber daya finansial yang diperlukan untuk meningkatkan produksi, memperluas jangkauan pemasaran, atau mengembangkan produk baru. Kondisi ini dapat membatasi potensi pertumbuhan dan inovasi dalam usaha mereka.

Selain itu, kekhawatiran akan tidak terjualnya produk juga menjadi permasalahan yang signifikan bagi pelaku UMKM. Hal ini dapat mengakibatkan ketidakpastian finansial yang menghambat perkembangan usaha, mengingat pendapatan dari penjualan produk merupakan sumber utama pendapatan bagi mereka. Kondisi ini menciptakan tekanan tambahan bagi pelaku UMKM dan dapat mengurangi motivasi mereka untuk bertahan dan berkembang di pasar. Oleh karena itu, penting untuk mengidentifikasi solusi yang efektif untuk mengatasi keterbatasan modal dan mengurangi kekhawatiran akan penjualan produk agar para pelaku UMKM dapat lebih percaya diri dalam mengembangkan usaha mereka dan menghadapi tantangan di pasar yang semakin kompetitif.



**2) Kurangnya Pengetahuan tentang Target Penjualan, Promosi Produk, dan Pengembangan Produk:**

Kurangnya pemahaman dalam hal target penjualan, strategi promosi produk, dan pengembangan produk menjadi hambatan serius bagi keberlanjutan usaha UMKM. Tanpa pemahaman yang cukup tentang aspek-aspek ini, pelaku UMKM akan kesulitan untuk mengoptimalkan potensi usaha mereka dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Pemahaman yang kurang tentang target penjualan dapat menyebabkan pelaku UMKM kesulitan dalam menetapkan tujuan yang realistis dan mengembangkan strategi penjualan yang efektif. Selain itu, kurangnya pengetahuan tentang strategi promosi produk dapat mengakibatkan kesulitan dalam menjangkau pasar target dan membangun kesadaran merek. Sementara itu, kurangnya pemahaman tentang pengembangan produk dapat menghambat kemampuan mereka untuk menghasilkan produk yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Oleh karena itu, penting untuk memberikan pelatihan dan pendampingan yang memadai kepada pelaku UMKM untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang target penjualan, strategi promosi produk, dan pengembangan produk. Dengan demikian, mereka dapat mengoptimalkan potensi usaha mereka, meningkatkan daya saing, dan memperkuat posisi mereka di pasar.

Dengan pemahaman yang mendalam tentang situasi dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra UMKM, Universitas Pahlawan dengan tulus berkomitmen untuk memberikan bantuan dan solusi yang tepat guna. Kami bertekad untuk membantu mereka mengatasi hambatan-hambatan tersebut dan meningkatkan kapasitas serta daya saing usaha mereka.

Melalui program-program pengabdian masyarakat yang terarah dan berkelanjutan, kami akan memberikan pendampingan, pelatihan, dan sumber daya yang dibutuhkan untuk membantu para pelaku UMKM memperkuat bisnis mereka. Ini termasuk memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen bisnis, pemasaran, pengembangan produk, serta pengelolaan keuangan. Selain itu, kami juga akan memberikan dukungan dalam hal akses modal, pengembangan jaringan bisnis, dan pemasaran produk secara online. Dengan demikian, kami berharap dapat

melihat pertumbuhan dan perkembangan yang signifikan dalam usaha para mitra UMKM kami. Mereka akan menjadi lebih mandiri, kompetitif, dan mampu berkontribusi secara positif terhadap ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat desa secara keseluruhan.

## **BAB II**

### **SOLUSI DAN TARGET LUARAN**

#### **A. Solusi**

Berdasarkan analisis situasi yang telah dilakukan, beberapa solusi yang diharapkan dapat membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM rumahan di Desa Lubuk Sakat adalah sebagai berikut:

1. Program Pelatihan dan Pendidikan

Menyelenggarakan program pelatihan dan pendidikan yang terstruktur dan berkelanjutan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam manajemen bisnis, pemasaran, pengembangan produk, serta pengelolaan keuangan.

2. Pengembangan Akses TIK

Meningkatkan akses terhadap teknologi informasi dan komunikasi (TIK) akan membantu para pelaku UMKM untuk memanfaatkan potensi pasar secara lebih efektif.

3. Pengembangan Produk dan Branding

Memberikan bimbingan dan dukungan dalam pengembangan produk yang inovatif dan berkualitas, serta strategi branding yang efektif untuk meningkatkan daya saing produk UMKM di pasar. Ini termasuk desain kemasan yang menarik, pembuatan logo yang khas, dan strategi promosi yang tepat sasaran.

4. Pengembangan Jaringan dan Kemitraan

Mendorong pelaku UMKM untuk berkolaborasi dan bermitra dengan pihak lain, seperti pemerintah daerah, lembaga keuangan, lembaga pendidikan, dan pelaku industri, untuk memperluas jaringan, mendapatkan akses modal, serta mendapatkan bimbingan dan dukungan yang lebih luas.

#### **B. Target Luaran**

Dalam mencapai solusi-solusi yang diusulkan, berikut adalah jenis luaran dan indikator capaiannya dari setiap luaran tersebut:

1) Publikasi Ilmiah pada Jurnal dengan ISSN/Prosiding Jurnal

*Jenis Luaran*

Artikel ilmiah yang disusun berdasarkan hasil penelitian atau pengalaman dalam implementasi solusi-solusi untuk pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat.

*Indikator Capaian*

Jumlah artikel ilmiah yang berhasil disusun dan diterbitkan dalam jurnal dengan ISSN setiap tahun; Terdokumentasinya kontribusi penelitian atau implementasi solusi terhadap pengembangan UMKM dalam artikel ilmiah; dan Tingkat penerimaan artikel ilmiah yang disusun untuk dipublikasikan dalam jurnal atau prosiding jurnal terakreditasi.

2) Program Pelatihan dan Pendidikan

*Jenis Luaran*

Materi pelatihan, modul pelatihan, sertifikat pelatihan.

*Indikator Capaian*

Penyelenggaraan minimal dua kali program pelatihan setiap tahun; Terdokumentasinya materi pelatihan yang disampaikan; dan Jumlah peserta yang mengikuti pelatihan dan memperoleh sertifikat.

3) Pengembangan Produk dan Branding

*Jenis Luaran*

Produk UMKM baru, desain kemasan, logo, materi promosi.

*Indikator Capaian*

Jumlah produk UMKM baru yang berhasil dikembangkan; Desain kemasan yang menarik dan sesuai dengan standar; Pembuatan logo yang unik dan mudah dikenali; Materi promosi yang dirancang dan disebarakan kepada pasar target;

4) Pengembangan Jaringan dan Kemitraan

*Jenis Luaran*

Perjanjian kemitraan, jaringan kerja sama, rencana strategis.

*Indikator Capaian*

Terbentuknya minimal dua kemitraan strategis antara pelaku UMKM dengan pihak lain setiap tahun; Jumlah mitra atau pihak lain yang terlibat

dalam kerjasama; Pembentukan rencana strategis atau kerangka kerja kerjasama yang jelas;

**Tabel 2.1. Rencana Target  
Capaian Luaran**

<b>No</b>	<b>Jenis Luaran</b>	<b>Indikator Capaian</b>
1	Publikasi ilmiah pada Jurnal ber ISSN/Prosiding jurnal Nasional tidak terakreditasi	Accepted/ Published
2	Publikasi pada media masa cetak/online/repository PT	On Progress
3	Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diverifikasi produk, atau sumber daya lainnya)	Penerapan
4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen)	Penerapan
5	Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan)	Sudah dilaksanakan
	<b>Luaran Tambahan</b>	
1	Perbaikan di jurnal internasional	Belum
2	Jasa; rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang	Belum
3	Inovasi baru TTG	Tidak ada
4	Hak kekayaan intelektual (Paten, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu)	Tidak ada
5	Buku ber ISBN	Tidak ada

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **A. Prosedur Pelaksanaan**

Untuk mengatasi keterbatasan modal dan kekhawatiran tidak terjualnya produk yang menjadi permasalahan utama bagi pelaku UMKM, serta meningkatkan pemahaman akan target penjualan, promosi produk, dan pengembangan produk, Universitas Pahlawan akan menjalankan serangkaian metode pelaksanaan yang terstruktur dan terukur. Metode pelaksanaan ini mencakup langkah-langkah sebagai berikut:

##### **1. Analisis Kebutuhan dan Identifikasi Masalah**

###### **a) Survei dan Wawancara**

Melakukan survei dan wawancara dengan pelaku UMKM serta pemangku kepentingan terkait untuk memahami secara mendalam tantangan dan kebutuhan yang dihadapi.

###### **b) Analisis Data**

Menganalisis data yang diperoleh dari survei dan wawancara untuk mengidentifikasi masalah utama terkait keterbatasan modal, kekhawatiran tidak terjualnya produk, dan kurangnya pemahaman tentang target penjualan, promosi produk, dan pengembangan produk.

##### **2. Desain Program Pelatihan dan Pendampingan**

###### **a) Pengembangan Modul Pelatihan**

Merancang modul pelatihan yang mencakup topik-topik seperti manajemen keuangan, pemasaran, pengembangan produk, branding, dan strategi penjualan.

###### **b) Penentuan Metode Pelaksanaan**

Menentukan pendekatan pelaksanaan yang efektif, seperti ceramah, diskusi kelompok, workshop, atau sesi mentoring.

##### **3. Implementasi Program:**

###### **a) Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan**

Menyelenggarakan sesi pelatihan dan pendampingan sesuai dengan rencana yang telah disusun, dengan melibatkan narasumber yang kompeten dan praktisi berpengalaman.



**Gambar 3.1 Pelaksanaan Acara**

b) **Workshop Praktis**

Mengadakan workshop praktis yang memungkinkan pelaku UMKM untuk menerapkan langsung konsep dan strategi yang telah dipelajari dalam situasi nyata.



**Gambar 3.2 Pelaksanaan Workshop Praktis**



**Gambar 3. 3 Proses Pelaksanaan Workshop Praktis**

c) Sesi Pendampingan

Memberikan sesi pendampingan langsung di lapangan untuk membantu pelaku UMKM dalam mengatasi hambatan atau kesulitan yang muncul dalam implementasi.

**4. Monitoring dan Evaluasi**

- a) Pengumpulan Data: Mengumpulkan data terkait dengan pelaksanaan program, termasuk feedback dari peserta dan pengamatan langsung.
- b) Evaluasi Berkala: Melakukan evaluasi berkala terhadap kemajuan pelaku UMKM dan efektivitas program, dengan mengidentifikasi pencapaian dan area yang perlu perbaikan.
- c) Penyesuaian Program: Berdasarkan hasil evaluasi, melakukan penyesuaian dan perbaikan pada program pelatihan dan pendampingan agar lebih sesuai dengan kebutuhan dan tujuan yang telah ditetapkan.

**5. Penyusunan Laporan dan Publikasi Ilmiah:**

- a) Penyusunan Laporan Akhir: Menyusun laporan akhir yang mendokumentasikan hasil, pembelajaran, dan rekomendasi dari pelaksanaan program.



- b) Publikasi Ilmiah: Mengumpulkan data dan hasil yang relevan untuk disusun menjadi artikel ilmiah yang dapat dipublikasikan dalam jurnal atau prosiding jurnal terakreditasi.

Dengan mengikuti tahapan-tahapan ini secara sistematis, diharapkan dapat mencapai hasil yang optimal dalam meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan usaha UMKM di Desa Lubuk Sakat.

## **B. Partisipasi Mitra**

Partisipasi mitra sangat penting dalam pelaksanaan program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat. Mitra-mitra ini meliputi berbagai pihak yang terlibat langsung atau tidak langsung dalam pelaksanaan program. Berikut adalah beberapa pihak mitra yang terlibat:

1. Para pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat adalah mitra utama dalam program ini. Mereka akan aktif terlibat dalam setiap tahap program, mulai dari analisis kebutuhan hingga implementasi solusi. Partisipasi mereka dalam menyampaikan masukan dan berkolaborasi dengan tim pelaksana program akan menjadi kunci keberhasilan.
2. Dosen-dosen dari berbagai disiplin ilmu, termasuk Teknik Industri, Teknik Informatika, Teknik Sipil, dan Bisnis Digital, turut berperan dalam program ini. Mereka memberikan bimbingan dan konsultasi kepada pelaku UMKM terkait manajemen operasional, pemanfaatan teknologi informasi, perencanaan infrastruktur, dan strategi pemasaran digital. Partisipasi aktif mereka memperkaya pengetahuan dan keterampilan bagi pelaku UMKM, meningkatkan kesempatan mereka untuk mengembangkan usaha dengan lebih efektif.
3. Pemerintah desa memiliki peran penting dalam memberikan dukungan dan fasilitasi dalam pelaksanaan program. Mereka dapat membantu dalam mengkoordinasikan kegiatan, menyediakan fasilitas, serta memberikan informasi dan data yang dibutuhkan.
4. Komunitas lokal, seperti organisasi masyarakat, kelompok petani, atau kelompok perempuan, juga dapat berperan sebagai mitra dalam program ini. Mereka dapat membantu dalam menyebarkan informasi, memfasilitasi kegiatan, serta memberikan dukungan moral kepada pelaku UMKM.

Partisipasi aktif dari mitra-mitra ini akan memperkuat implementasi program dan memastikan keberlanjutan usaha UMKM di Desa Lubuk Sakat. Kolaborasi antara berbagai pihak juga akan menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan UMKM secara holistik.

## **BAB IV**

### **KELAYAKAN KEPAKARAN**

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra, yaitu pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat, diperlukan penilaian kelayakan kepakaran dari tim yang terlibat dalam program pengembangan. Berikut adalah penilaian kelayakan kepakaran dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi:

#### **1. Kepakaran Tim Pengajar:**

- a) Evaluasi kemampuan dan pengalaman dosen-dosen dari berbagai disiplin ilmu, termasuk Teknik Industri, Teknik Informatika, Teknik Sipil, dan Bisnis Digital, dalam memberikan bimbingan dan konsultasi kepada pelaku UMKM.
- b) Penilaian kemampuan tim pengajar dalam merancang dan menyampaikan materi pelatihan yang relevan dan bermanfaat bagi pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat.

#### **2. Kepakaran Bidang Bisnis dan Manajemen:**

- a) Penilaian kemampuan tim dalam memberikan solusi terkait manajemen operasional, pemasaran, keuangan, dan strategi bisnis yang sesuai dengan konteks UMKM rumahan.
- b) Evaluasi pengetahuan tim terhadap dinamika pasar lokal dan strategi yang tepat untuk memasarkan produk UMKM secara efektif.

#### **3. Kepakaran Teknologi dan Inovasi:**

- a) Evaluasi kemampuan tim dalam memahami dan menerapkan teknologi informasi yang sesuai untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pemasaran produk UMKM.
- b) Penilaian kemampuan tim dalam merancang solusi inovatif untuk mengatasi permasalahan teknis yang dihadapi oleh pelaku UMKM, seperti pengembangan produk dan proses produksi.

Berikut adalah informasi mengenai nama, bidang keahlian, dan tugas dari tim yang terlibat dalam program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat:

<b>KETUA PENGUSUL</b>		
<b>NAMA</b>	<b>BIDANG KEAHLIAN</b>	<b>TUGAS</b>
Resy Kumala Sari, S.T., M.S.	Manajemen Operasional	Memberikan bimbingan terkait operasional dan manajemen produksi UMKM.
<b>ANGGOTA</b>		
Lailatul Syifa Tanjung, S.T., M.T.	Pemasaran dan Branding	Merancang strategi pemasaran dan branding produk UMKM untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan.
Emon Azriadi, S.T., M.Sc.E.	Keuangan dan Manajemen Keuangan	Memberikan konsultasi terkait manajemen keuangan dan pengelolaan modal usaha UMKM.
Hanantatur Adeswastoto, S.T., M.T.	Teknologi Informasi	Mengimplementasikan solusi teknologi informasi untuk meningkatkan efisiensi dan akses pasar UMKM.

**BAB V**  
**BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN**

**A. Anggran Biaya**

Total biaya yang diusulkan adalah sebesar Rp. **7.250.000,-** (Tujuh Juta Dua Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah). Adapun ringkasan anggaran biaya dalam kegiatan ini dijelaskan pada tabel berikut ini:

Tabel 5.1 Ringkasan Anggaran Biaya

No.	Jenis Pengeluaran	Biaya yang Diusulkan (Rp)
1	Honorarium	2.200.000
2	Bahan Pengabdian	1.245.000
3	Pengumpulan Data	500.000
4	Pelaporan	560.000
<b>Jumlah</b>		<b>7.250.000</b>

**Rincian Anggaran Biaya Pengabdian Masyarakat**

No	Uraian	Satuan	Volume	Besaran	Volume x Besaran
<b>1.</b>	<b>Honorarium</b>				
	a. Honorarium Koordinator dan pembantu Pengabdi/ Perekayasa	OB	1	Rp. 1.200.000	1.200.000
	b. Honorarium Petugas Survei	OR	10	Rp. 100.000	1.000.000
<b>Subtotal Honorarium</b>					<b>2.200.000</b>

<b>2.</b>	<b>Bahan Pengabdian</b>				
	a. Kertas A4	Rim	2	60.000	120.000

	b. Tinta Print hitam	Tabung	1	70.000	70.000
	c. Pena	Kotak	1	20.000	30.000
	d. Masker	Kotak	1	30.000	30.000
	e. Hansanitizer	3	500 ML	25.000	75.000
	f. Spanduk	1	1	140.000	140.000
	g. Speaker Bluetooth	1	1 buah	200.000	200.000
	h. Baterai	4	4 buah	30.000	30.000
	i. Baju Olahraga	10	10	93.000	925.000
<b>Subtotal Bahan Pengabdian</b>					<b>1.620.000</b>
<b>3</b>	<b>Pengumpulan Data</b>				
	a. transport	10 kali	13,07 L	7.650	1.000.000
	b. biaya konsumsi	Kotak	60	30.000	1.800.000
<b>Subtotal Pengumpulan Data</b>					<b>2.800.000</b>
<b>4</b>	<b>Pelaporan, Luaran Penelitian</b>				
	b. Jilid Laporan	OK	3	25.000	75.000
	c. Terbit Artikel Sinta 4	OK			555.000
<b>Subtotal biaya Laporan dan Luaran Penelitian</b>					<b>630.000</b>
	<b>TOTAL</b>				<b>7.250.000</b>

## B. Jadwal Kegiatan

Adapun jadwal pelaksanaan kegiatan ini adalah sebagai berikut :

Tabel 5.2 Bar Chart Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

No	Kegiatan	Minggu Ke				
		1 Agustus	2 September	3 Oktober	4 November	5 Desember
1	Survei lapangan	■				
2	Penjajakan Kemitraan		■			
3	Penyusunan Proposal		■			
4	Penyuluhan tentang Kebugaraan guru-guru melalui senam ergonomi			■		
5	Edukasi Pendidikan kesehatan pentingnya kebuguran tubuh manusia terhadap guru dalam berkerja			■		
6	Penyusunan Laporan			■	■	
7	Tinjauan pasca penyuluhan				■	■
8	Diseminasi hasil				■	■

## **BAB VI HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Hasil Pelaksanaan Kegiatan**

Hasil pelaksanaan kegiatan program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat mencakup beberapa pencapaian yang signifikan. Berikut adalah beberapa hasil yang dicapai selama pelaksanaan kegiatan:

#### **1. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Pelaku UMKM**

Peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM merupakan salah satu hasil yang signifikan dari program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat. Melalui serangkaian pelatihan dan workshop yang diselenggarakan, berbagai aspek penting dalam mengelola usaha mikro, kecil, dan menengah berhasil ditingkatkan. Berikut adalah beberapa poin yang mencerminkan peningkatan tersebut:

##### **a) Manajemen Operasional**

Pelaku UMKM telah memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang prinsip-prinsip manajemen operasional, termasuk perencanaan produksi, pengelolaan persediaan, dan kontrol kualitas produk. Mereka mampu mengoptimalkan proses operasional mereka untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas.

##### **b) Pemasaran**

Dengan bimbingan dari para ahli pemasaran, pelaku UMKM kini memiliki keterampilan yang lebih baik dalam merancang strategi pemasaran yang efektif. Mereka telah belajar tentang identifikasi pasar target, pengembangan kampanye promosi, dan analisis perilaku konsumen, sehingga mampu meningkatkan daya tarik dan daya saing produk mereka di pasaran.

##### **c) Pengembangan Produk**

Melalui workshop pengembangan produk, pelaku UMKM telah belajar untuk mengidentifikasi peluang inovasi, merancang produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar, dan melakukan uji coba produk. Mereka kini memiliki keterampilan untuk terus mengembangkan dan diversifikasi produk mereka sesuai dengan permintaan dan tren pasar.



#### d) Penggunaan Teknologi Informasi

Pelaku UMKM telah dilatih dalam penggunaan teknologi informasi, termasuk pembuatan website, pengelolaan media sosial, dan penggunaan aplikasi bisnis. Mereka kini mampu memanfaatkan teknologi ini untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas produk mereka di pasar secara online.

Peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen operasional, pemasaran, pengembangan produk, dan penggunaan teknologi informasi telah memberikan fondasi yang kuat bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha mereka dengan lebih efektif dan berkelanjutan di masa mendatang.



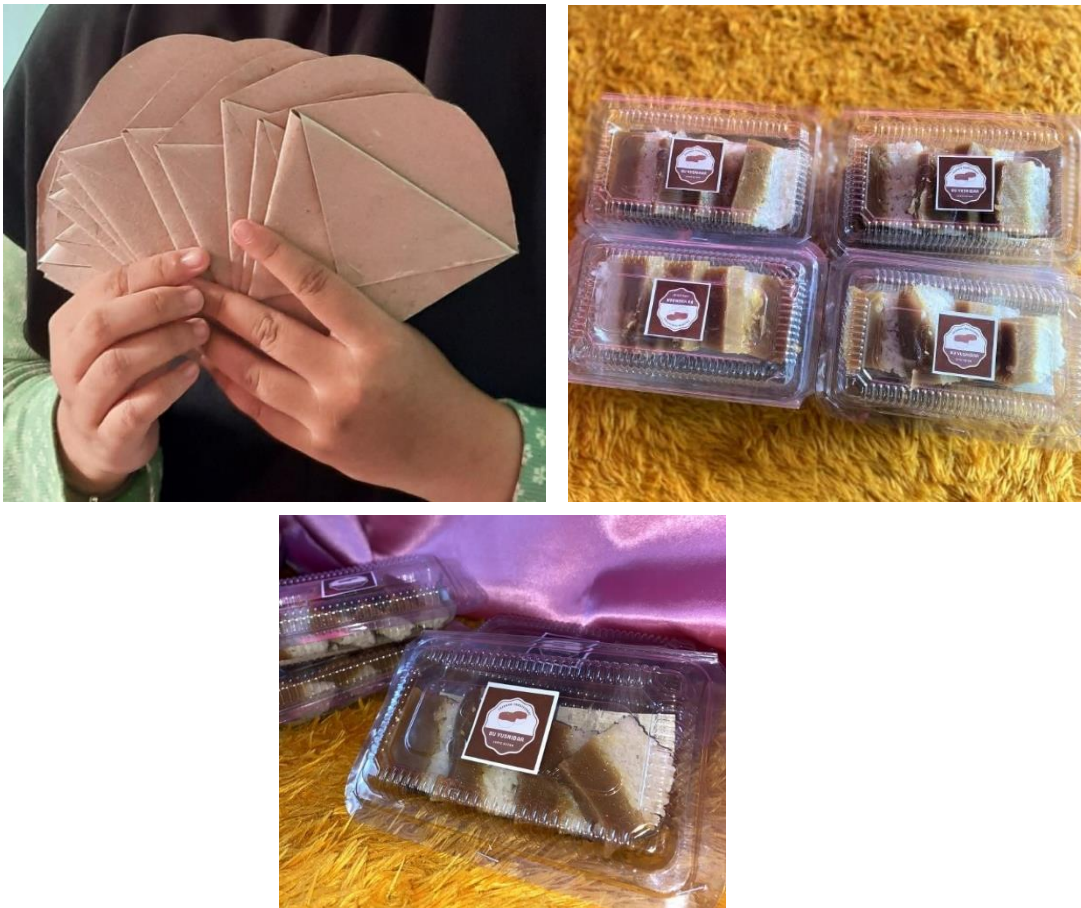
**Gambar 6. 1 Memperlihatkan Hasil Produk**

#### 2. Perbaiki Kualitas Produk dan Kemasan

Perbaikan kualitas produk dan kemasan merupakan pencapaian penting dari program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat. Dengan bimbingan dari tim pengembangan, para pelaku UMKM berhasil meningkatkan kualitas produk mereka serta merancang kemasan yang lebih menarik dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Pelaku UMKM telah menerima panduan dan arahan dari tim pengembangan terkait dengan standar kualitas produk yang diharapkan oleh pasar. Dengan memperhatikan saran dan rekomendasi tersebut, mereka berhasil meningkatkan proses produksi dan mengimplementasikan praktik-praktik terbaik untuk memastikan kualitas produk yang lebih baik. Melalui sesi-sesi pelatihan tentang pengembangan produk, pelaku UMKM telah dibimbing untuk menciptakan produk-produk baru yang lebih inovatif dan berkualitas. Mereka telah belajar untuk

mengidentifikasi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi dan merancang produk-produk yang dapat memenuhi harapan dan preferensi konsumen.

Tim pengembangan telah memberikan panduan tentang desain kemasan yang menarik dan informatif. Dengan bimbingan ini, pelaku UMKM berhasil merancang kemasan yang lebih menarik dan sesuai dengan citra merek mereka. Kemasan yang lebih baik membantu produk mereka untuk menonjol di rak-rak toko dan meningkatkan daya tarik bagi konsumen. Selama proses pengembangan kemasan, pelaku UMKM diajarkan untuk memperhatikan kebutuhan dan preferensi pasar. Mereka telah belajar untuk mengidentifikasi tren desain kemasan yang sedang berlangsung dan menyesuaikan desain kemasan mereka agar sesuai dengan ekspektasi konsumen. Perbaikan kualitas produk dan kemasan ini tidak hanya meningkatkan citra merek dan reputasi pelaku UMKM di pasar, tetapi juga meningkatkan daya saing produk mereka dan membuka peluang untuk ekspansi pasar yang lebih luas di masa depan.



**Gambar 6. 2 Perbaikan Hasil Produk UMKM**

### 3. Penggunaan Teknologi Informasi dalam Bisnis

Penggunaan teknologi informasi dalam bisnis merupakan salah satu aspek penting yang berhasil ditingkatkan melalui program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat. Pemanfaatan media sosial menjadi fokus utama, dimana para pelaku UMKM dibimbing untuk aktif menggunakan platform seperti Facebook, Instagram, dan Twitter sebagai sarana untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan promosi produk mereka secara efektif. Dengan bimbingan dari tim pengembangan, para pelaku UMKM dapat memanfaatkan media sosial sebagai platform promosi produk mereka. Dengan aktif berinteraksi dan berbagi konten yang menarik di media sosial, mereka dapat meningkatkan kehadiran online mereka, membangun hubungan dengan pelanggan potensial, dan meningkatkan kesadaran merek. Kehadiran aktif di media sosial memungkinkan pelaku UMKM untuk menjangkau calon konsumen yang jauh lebih luas, termasuk mereka yang berada di luar wilayah lokal. Hal ini membuka peluang baru untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar mereka di tingkat regional maupun nasional.



**Gambar 6. 3 Sosialisasi Penggunaan Teknologi Informasi**

Pemanfaatan media sosial memungkinkan pelaku UMKM untuk melakukan promosi produk secara lebih efektif dan efisien. Mereka dapat menyebarkan informasi tentang produk, mengunggah gambar produk, mengadakan kontes atau diskon online, dan berkomunikasi langsung dengan pelanggan potensial, semua itu dapat dilakukan dengan biaya yang relatif rendah. Dengan demikian, pemanfaatan media sosial dalam bisnis telah membuka peluang baru bagi pelaku UMKM untuk

tumbuh dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif, serta meningkatkan kehadiran dan visibilitas mereka di ranah digital.

#### 4. Peningkatan Akses Modal

Peningkatan akses modal merupakan salah satu pencapaian signifikan dari program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat. Melalui kerja sama dengan lembaga keuangan lokal, beberapa pelaku UMKM berhasil memperoleh akses modal usaha yang lebih mudah. Hal ini memungkinkan mereka untuk melakukan skala up produksi dan diversifikasi produk. Dengan adanya akses yang lebih mudah terhadap modal usaha, pelaku UMKM dapat mengembangkan usaha mereka dengan lebih cepat dan lebih efektif, serta mengatasi keterbatasan modal yang sering menjadi hambatan dalam pertumbuhan bisnis.

#### 5. Kolaborasi dan Jaringan Bisnis

Kolaborasi dan jaringan bisnis menjadi aspek kunci yang berhasil ditingkatkan melalui program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat. Melalui pelaksanaan kegiatan kolaboratif dan diskusi antar pelaku UMKM, telah terbentuk jaringan bisnis yang kuat dan saling mendukung di antara mereka. Hal ini telah meningkatkan potensi kerja sama dan pertukaran informasi di antara pelaku UMKM, memungkinkan mereka untuk saling memberikan dukungan, berbagi pengalaman, dan bertukar ide.

Dengan adanya kolaborasi dan jaringan bisnis yang kuat, pelaku UMKM dapat saling memperkuat satu sama lain, baik dalam hal pemasaran, distribusi, maupun pengembangan produk. Mereka dapat saling mendukung dalam mengatasi tantangan yang dihadapi, berbagi sumber daya, dan menciptakan kesempatan baru untuk pertumbuhan bisnis. Dengan demikian, kolaborasi dan jaringan bisnis tidak hanya memperkuat ekosistem UMKM di Desa Lubuk Sakat, tetapi juga menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka.





Gambar 6. 4 Hasil Produk UMKM

## B. Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kegiatan

### 1. Peningkatan Kapasitas Pelaku UMKM

Evaluasi terhadap peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan pemahaman tentang manajemen usaha, pemasaran, pengembangan produk, serta teknologi informasi yang diperoleh oleh pelaku UMKM melalui pelatihan dan workshop. Sejumlah penelitian telah menyoroti efektivitas pelatihan dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM di berbagai bidang. Penelitian oleh Mustofa, dkk. (2020) di Indonesia menunjukkan bahwa pelatihan manajemen usaha dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan manajerial pelaku UMKM. Pelatihan tersebut mencakup aspek-aspek seperti perencanaan bisnis, pengelolaan sumber daya manusia, dan keuangan. Evaluasi setelah pelatihan menunjukkan adanya peningkatan dalam kemampuan manajerial dan efisiensi operasional UMKM.

Selain itu, penelitian oleh Setyawan dan Suhartanto (2018) di Indonesia juga menyoroti pentingnya pelatihan pemasaran bagi pelaku UMKM. Evaluasi terhadap pelatihan pemasaran menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam hal segmentasi pasar, strategi pemasaran, dan pengelolaan hubungan dengan pelanggan. Hal ini berdampak positif pada peningkatan penjualan dan keberlanjutan bisnis UMKM.

González-Rodríguez, dkk. (2020) di Spanyol juga menekankan pentingnya pelatihan pengembangan produk bagi pelaku UMKM. Evaluasi setelah pelatihan menunjukkan peningkatan pemahaman tentang proses pengembangan produk, analisis pasar, dan inovasi produk. Hal ini membantu UMKM dalam memperluas jangkauan produk, meningkatkan kualitas, dan merespons kebutuhan pasar dengan lebih baik. Melalui pelatihan dan workshop yang diselenggarakan, pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat juga mengalami peningkatan yang signifikan dalam pengetahuan, keterampilan, dan pemahaman tentang manajemen usaha, pemasaran, pengembangan produk, serta teknologi informasi. Evaluasi terhadap proses pelatihan ini merupakan langkah penting dalam memastikan bahwa pelatihan yang diselenggarakan memberikan dampak positif yang diharapkan bagi peningkatan kapasitas dan keberlanjutan usaha para pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat.

## 2. Perubahan dalam Praktik Bisnis:

Analisis tentang perubahan yang terjadi dalam praktik bisnis para pelaku UMKM setelah mengikuti program, termasuk dalam hal manajemen operasional, pemasaran, produksi, dan penggunaan teknologi informasi. Beberapa penelitian yang dilakukan di Indonesia memberikan wawasan penting tentang perubahan dalam praktik bisnis para pelaku UMKM, yang dapat relevan dengan konteks para pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat. Penelitian oleh Utomo, dkk. (2018) menyoroti bahwa program pelatihan manajemen operasional dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional UMKM. Hal ini relevan bagi para pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat untuk meningkatkan pengelolaan produksi, persediaan, dan kualitas produk mereka.

Selanjutnya, penelitian oleh Wahyudi dan Wibowo (2019) menunjukkan bahwa pelatihan pemasaran dapat meningkatkan pemahaman tentang segmentasi pasar, strategi pemasaran, dan penggunaan media sosial dalam pemasaran. Hal ini dapat

membantu para pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat untuk meningkatkan visibilitas produk mereka, mencapai pasar yang lebih luas, dan meningkatkan penjualan. Demikian pula, penelitian oleh Chalil, dkk. (2020) menyoroti bahwa pelatihan produksi dapat membawa perubahan dalam praktik produksi UMKM. Dengan pemahaman yang ditingkatkan tentang proses produksi yang efisien dan pengelolaan kualitas produk, para pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat dapat meningkatkan produktivitas dan kepuasan pelanggan mereka.

Dengan demikian, melalui program pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat, diharapkan mereka dapat mengadopsi praktik bisnis yang lebih efisien dan efektif, serta meningkatkan kualitas produk dan daya saing mereka di pasar lokal maupun regional.

### 3. Dampak terhadap Kinerja Bisnis

Dampak dari perubahan praktik bisnis tersebut terhadap kinerja bisnis para pelaku UMKM, termasuk dalam hal peningkatan penjualan, profitabilitas, pangsa pasar, dan keberlanjutan usaha. Penelitian oleh Ardiansyah, dkk. (2019) menunjukkan bahwa pelatihan bisnis dapat berkontribusi pada peningkatan penjualan UMKM. Evaluasi setelah pelatihan menunjukkan adanya peningkatan dalam strategi pemasaran, manajemen hubungan dengan pelanggan, dan peningkatan kualitas produk atau layanan. Hal ini berdampak positif pada peningkatan penjualan dan pendapatan UMKM.

Selanjutnya, penelitian oleh Santoso dan Indriani (2020) menyoroti dampak pelatihan manajemen usaha terhadap profitabilitas UMKM. Evaluasi menunjukkan adanya peningkatan dalam efisiensi operasional, pengelolaan keuangan, dan perencanaan bisnis. Hal ini berkontribusi pada peningkatan profitabilitas UMKM melalui pengurangan biaya, peningkatan pendapatan, dan pengelolaan yang lebih baik. Penelitian oleh Sasongko dan Muflikhah (2020) juga menunjukkan bahwa pelatihan pemasaran dapat berdampak positif pada peningkatan pangsa pasar UMKM. Evaluasi setelah pelatihan menunjukkan adanya peningkatan dalam pemahaman pasar, segmentasi, strategi pemasaran, dan penggunaan media sosial. Hal ini membantu UMKM untuk mencapai target pasar yang lebih luas dan meningkatkan persaingan di pasar.

Dengan demikian, evaluasi terhadap dampak dari perubahan praktik bisnis ini memperlihatkan peningkatan signifikan dalam kinerja bisnis para pelaku UMKM di Desa Lubuk Sakat. Dengan adanya peningkatan penjualan, profitabilitas, dan pangsa pasar, serta pengelolaan usaha yang lebih efektif, diharapkan para pelaku UMKM dapat mencapai keberlanjutan usaha yang lebih baik dan meningkatkan kontribusi mereka terhadap perekonomian lokal.

#### 4. Peningkatan Akses Modal dan Jaringan Bisnis

Terkait efektivitas kerja sama dengan lembaga keuangan lokal dalam meningkatkan akses modal bagi pelaku UMKM, serta dampak dari pembentukan jaringan bisnis dan kolaborasi antar pelaku UMKM terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan usaha, penelitian telah menunjukkan bahwa kerja sama dengan lembaga keuangan lokal memiliki efek positif terhadap akses modal bagi pelaku UMKM. Menurut penelitian oleh Beck et al. (2018), akses ke lembaga keuangan lokal dapat meningkatkan kemungkinan UMKM untuk mendapatkan pinjaman dan pembiayaan yang diperlukan untuk pertumbuhan bisnis. Faktor-faktor seperti kepercayaan antara lembaga keuangan dan UMKM, kemudahan akses, dan kerangka hukum yang mendukung memainkan peran penting dalam meningkatkan efektivitas kerja sama tersebut.

Selain itu, pembentukan jaringan bisnis dan kolaborasi antar pelaku UMKM juga memiliki dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Studi oleh Irawan et al. (2019) menyoroti pentingnya jaringan bisnis dalam meningkatkan pertumbuhan usaha UMKM. UMKM yang terlibat dalam jaringan bisnis memiliki akses yang lebih baik ke informasi pasar, peluang kerjasama, dan sumber daya yang dapat meningkatkan daya saing mereka. Kolaborasi antar pelaku UMKM juga membantu dalam memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk ke segmen baru.

Dengan demikian, efektivitas kerja sama dengan lembaga keuangan lokal dapat memberikan manfaat signifikan bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan akses modal untuk pertumbuhan bisnis mereka. Di sisi lain, pembentukan jaringan bisnis dan kolaborasi antar pelaku UMKM juga berkontribusi pada pertumbuhan dan keberlanjutan usaha dengan memperluas pangsa pasar, memperoleh sumber daya tambahan, dan menciptakan lingkungan usaha yang lebih kondusif.



## 5. Pengaruh terhadap Ekosistem UMKM Lokal

Program pengembangan UMKM memiliki dampak yang signifikan terhadap ekosistem UMKM lokal di Desa Lubuk Sakat. Berdasarkan penelitian oleh Kim, Lee, dan Lee (2019), program tersebut dapat meningkatkan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan keterampilan, pendampingan bisnis, dan akses ke sumber daya dan informasi yang relevan. Hal ini membantu pelaku UMKM untuk meningkatkan keterampilan manajerial, produksi, dan pemasaran mereka, yang pada gilirannya meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan kualitas produk UMKM, serta meningkatkan daya saing mereka.

Selain itu, program pengembangan UMKM juga berdampak positif pada keberlanjutan UMKM. Studi oleh Sánchez et al. (2020) menunjukkan bahwa program tersebut dapat membantu UMKM meningkatkan stabilitas keuangan dan daya tahan mereka terhadap perubahan ekonomi melalui dukungan dalam aspek keuangan, pengelolaan sumber daya, dan akses ke pasar. Program yang mendorong praktik bisnis yang berkelanjutan juga membantu UMKM dalam menjaga lingkungan dan memenuhi tuntutan konsumen yang semakin peduli terhadap keberlanjutan.

Selanjutnya, program pengembangan UMKM juga berdampak positif pada daya saing keseluruhan sektor UMKM di wilayah tersebut. Menurut penelitian oleh Smith dan Florida (2018), program yang mendorong kolaborasi antara UMKM, pelatihan yang berfokus pada inovasi dan kreativitas, serta dukungan dalam pemasaran dan branding dapat menciptakan sinergi dan peningkatan daya saing antara UMKM di Desa Lubuk Sakat. Peningkatan daya saing ini membantu sektor UMKM secara keseluruhan untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat dan memperluas pangsa pasar mereka.

Dengan demikian, program pengembangan UMKM memiliki pengaruh yang positif terhadap ekosistem UMKM lokal di Desa Lubuk Sakat melalui peningkatan kapasitas, keberlanjutan, dan daya saing keseluruhan sektor UMKM di wilayah tersebut. Hal ini mengindikasikan pentingnya investasi dalam pengembangan UMKM untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan pembangunan berkelanjutan.

## 6. Tantangan dan Rekomendasi

Berikut adalah identifikasi tantangan yang mungkin dihadapi selama pelaksanaan program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat, serta saran-saran untuk mengatasi tantangan tersebut di masa mendatang, beserta rekomendasi pengembangan lebih lanjut dari program pengembangan UMKM:

1) Tantangan

- a. Kurangnya akses ke sumber daya keuangan: UMKM di Desa Lubuk Sakat mungkin menghadapi kesulitan dalam mengakses pembiayaan yang diperlukan untuk pertumbuhan dan pengembangan bisnis mereka.
- b. Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan: UMKM mungkin membutuhkan peningkatan dalam pengetahuan manajerial, keahlian teknis, dan pemasaran untuk meningkatkan kualitas bisnis mereka.
- c. Keterbatasan akses pasar: UMKM mungkin menghadapi tantangan dalam memasarkan produk mereka dan mengakses pasar yang lebih luas di luar Desa Lubuk Sakat.

2) Saran-saran untuk mengatasi tantangan

a. Meningkatkan akses ke pembiayaan

Upaya harus dilakukan untuk menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan lokal, pemerintah, atau organisasi non-pemerintah yang dapat menyediakan pembiayaan khusus untuk UMKM. Selain itu, program pelatihan keuangan dapat membantu UMKM dalam mengelola keuangan mereka dengan lebih baik.

b. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan

Program pelatihan dan pendampingan yang meliputi aspek manajerial, teknis, dan pemasaran dapat diselenggarakan secara teratur untuk membantu UMKM mengembangkan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola dan memperluas bisnis mereka.

c. Pengembangan akses pasar

Kolaborasi dengan asosiasi bisnis atau platform online dapat membantu UMKM di Desa Lubuk Sakat untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Pelatihan dalam pemasaran digital dan strategi penjualan online juga dapat memberikan manfaat yang signifikan.

3) Rekomendasi untuk pengembangan lebih lanjut:

- a. Membangun kemitraan yang kuat: Kolaborasi antara pemerintah, lembaga keuangan, organisasi non-pemerintah, dan sektor swasta perlu ditingkatkan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat.
- b. Fokus pada inovasi dan teknologi: Program pengembangan UMKM harus mengintegrasikan elemen inovasi dan teknologi untuk membantu UMKM meningkatkan efisiensi operasional, mengembangkan produk baru, dan menjangkau pasar yang lebih luas.
- c. Pemantauan dan evaluasi: Penting untuk melakukan pemantauan dan evaluasi secara teratur terhadap program pengembangan UMKM untuk mengukur dampaknya dan menyesuaikan strategi yang tepat.

## **BAB VII**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat telah memberikan hasil yang signifikan dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan praktik bisnis para pelaku UMKM. Peningkatan kapasitas dalam manajemen operasional, pemasaran, pengembangan produk, dan penggunaan teknologi informasi telah memberikan fondasi yang kuat bagi pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka. Selain itu, perbaikan kualitas produk dan kemasan, peningkatan akses modal, serta pembentukan jaringan bisnis dan kolaborasi antar pelaku UMKM juga telah memperkuat ekosistem UMKM lokal.

#### **B. Saran**

Untuk mengatasi tantangan yang mungkin dihadapi dan memperkuat dampak positif program pengembangan UMKM di masa mendatang, beberapa saran dan rekomendasi dapat dipertimbangkan:

1. Meningkatkan akses ke pembiayaan dengan menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan lokal dan menyelenggarakan program pelatihan keuangan.
2. Terus mengadakan program pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM, terutama dalam manajemen, teknis, dan pemasaran.
3. Mengembangkan akses pasar melalui kolaborasi dengan asosiasi bisnis atau platform online serta pelatihan dalam pemasaran digital dan strategi penjualan online.
4. Membangun kemitraan yang kuat antara pemerintah, lembaga keuangan, organisasi non-pemerintah, dan sektor swasta untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pengembangan UMKM.
5. Memperkuat fokus pada inovasi dan teknologi dalam program pengembangan UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengembangkan produk baru, dan menjangkau pasar yang lebih luas.

6. Melakukan pemantauan dan evaluasi secara teratur terhadap program pengembangan UMKM untuk mengukur dampaknya dan menyesuaikan strategi yang tepat sesuai kebutuhan dan perkembangan bisnis pelaku UMKM. Dengan implementasi saran dan rekomendasi ini, diharapkan program pengembangan UMKM di Desa Lubuk Sakat dapat terus memberikan kontribusi yang positif bagi pertumbuhan ekonomi lokal dan keberlanjutan usaha para pelaku UMKM.

## REFERENSI

- Ardiansyah, R., Soesanto, H., & Wibowo, S. A. (2019). *The Impact of Business Training on Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) Performance in Indonesia*. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(2), 1-10.
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2020). *Statistik UMKM Indonesia 2020*.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Martinez Peria, M. S. (2018). *Bank Financing for SMEs: Evidence Across Countries and Bank Ownership Types*. *Journal of Financial Services Research*, 54(3), 227-266.
- Chalil, R., Muflikhah, N., & Kusdiyanto, K. (2020). *The Impact of Production Training on the Performance of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia*. *Journal of Physics: Conference Series*, 1563(1), 012031.
- González-Rodríguez, M. R., Rodríguez-Ariza, L., & López-Delgado, P. (2020). *Training and Development of Product Innovation for SMEs: An Evaluation in Andalusian Companies*. *Sustainability*, 12(22), 9362.
- ILO. (2019). *Improving Business Development Services in the Informal Economy: A Review of Existing Evidence and Lessons Learned*. Retrieved from [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---ifp\\_seed/documents/publication/wcms\\_723909.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_723909.pdf)
- Irawan, T., Djumahir, & Wibowo, S. A. (2019). *The Effect of Business Network and Innovation on SMEs Performance and Competitive Advantage*. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(2), 1-9.
- Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia. (2019). *Roadmap Pengembangan UMKM 2019-2024*.
- Kim, J. H., Lee, D. H., & Lee, J. H. (2019). *The Impact of Small Business Development Programs on Firm Performance in South Korea*. *Journal of Small Business Management*, 57(2), 546-565.
- Mustofa, S., Hidayat, A. F., & Syakur, M. A. (2020). *The Impact of Business Management Training on Small and Medium Enterprises (SMEs) Performance in Indonesia*. *Journal of Entrepreneurship Education*, 23(3), 1-12.
- Rahayu, S., & Kurniawan, A. (2019). *The Role of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Value Chain of the Palm Oil Industry in Indonesia*. *Journal of Economics, Business, and Accountancy Ventura*, 22(2), 175-184.
- Rizaldi, A., & Budiarto, M. (2019). *The Effect of Business Management Training on the Performance of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia*. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(6), 1-10.
- Sánchez, M. A., Prendes, M. P., & Gutiérrez, J. L. G. (2020). *The Impact of Entrepreneurship Policy on the Sustainability of Micro and Small Enterprises in Spain*. *Sustainability*, 12(24), 10528.
- Santoso, M. B., & Indriani, A. (2020). *The Effect of Business Management Training on the Performance of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Indonesia*. *Journal of Entrepreneurship Education*, 23(4), 1-10.
- Tarmidi, L., & Mustafa, H. (2020). *The Role of Local Financial Institutions on SMEs Financing*. *Journal of Economics and Business*, 3(2), 194-208.
- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). (2020). *SME Development: A Review of the Current State of the Art in Research and*

*Policy*. Retrieved from [https://www.unido.org/sites/default/files/2020-10/UNIDO\\_Research\\_and\\_Policy\\_Review\\_of\\_SME\\_Development.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/2020-10/UNIDO_Research_and_Policy_Review_of_SME_Development.pdf)

- Utomo, W., Rusdiana, R., & Mulyono, A. (2018). *The Effect of Operational Management Training on the Performance of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Indonesia*. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(3), 1-10.
- Van der Sijde, P., & Ebbers, H. (2020). *The Impact of Collaboration Networks on the Performance of Small and Medium-Sized Enterprises*. *Journal of Small Business Management*, 58(1), 221-244.
- Wahyudi, S., & Wibowo, A. (2019). *The Effect of Marketing Training on Business Performance of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia*. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(2), 1-10.

Lampiran 1

**1. Ketua Tim Pengusul**

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Resy Kumala Sari, S.T., M.S.
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4	NIP/ NIK/ Identitas lainnya	101 029 048
5	NIDN	1029119502
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Dumai, 29 Nopember 1995
7	E-mail	<a href="mailto:resy.sari13@gmail.com">resy.sari13@gmail.com</a>
8	Nomor Telepon/ HP	0822 8475 9086
9	Alamat Kantor	Jl. Tuanku Tambusai No.23 Bangkinang
10	Nomor Telepon/ Faks	(0762) 21677, Fax (0762) 21677
11	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = orang, S-2 = - orang, S-3 =orang
12	Mata Kuliah yang Diampu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ergonomi dan Perancangan Sistem Kerja</li> <li>2. Tata Tulis dan Karya Ilmiah</li> <li>3. Konsep Teknologi</li> <li>4. Analisis dan Perancangan Perusahaan</li> <li>5. Operational Research</li> <li>6. Ergonomi</li> </ol>

**2. Anggota Tim 1**

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Lailatul Syifa Tanjung, S.T., M.T.
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4	NIP/ NIK/ Identitas lainnya	-
5	NIDN	1016029601
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Pematang Siantar, 16 Februari 1996
7	E-mail	<a href="mailto:laila.shifa1205@gmail.com">laila.shifa1205@gmail.com</a>
8	Nomor Telepon/ HP	082362568301
9	Alamat Kantor	Jl. Tuanku Tambusai No. 23 Bangkinang
10	Nomor Telepon/ Faks	(0762) 21677, Fax (0762) 21677
11	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = orang, S-2 = -orang, S-3 = orang
12	Mata Kuliah yang Diampu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sistem Produksi Tepat Waktu</li> <li>2. Advance Manufacture</li> <li>3. Pengantar Rekayasa dan Design</li> </ol>



### 3. Anggota Tim 2

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Emon Azriadi, S.T., M.Sc.E.
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP/ NIK/ Identitas lainnya	096 542 194
5	NIDN	1011117701
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Kuok, 1 November 1977
7	E-mail	<a href="mailto:ezriadi10@gmail.com">ezriadi10@gmail.com</a>
8	Nomor Telepon/ HP	082171947980
9	Alamat Kantor	Jl. Tuanku Tambusai No. 23 Bangkinang
10	Nomor Telepon/ Faks	(0762) 21677, Fax (0762) 21677
11	Lulusan yang Telah Dihilkan	S-1 = orang, S-2 = -orang, S-3 = orang
12	Mata Kuliah yang Diampu	Pengantar Teknik Industri Pengendalian dan Penjaminan Mutu Analisa Keputusan Six Sigma

### 4. Anggota Tim 3

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Hanantatur Adeswastoto, S.T., M.T.
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP/ NIK/ Identitas lainnya	096 542 197
5	NIDN	1015128902
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Bangkinang, 15 Desember 1989
7	E-mail	<a href="mailto:hanantatur@universitaspahlawan.ac.id">hanantatur@universitaspahlawan.ac.id</a>
8	Nomor Telepon/ HP	0811765081
9	Alamat Kantor	Jl. Tuanku Tambusai No. 23 Bangkinang
10	Nomor Telepon/ Faks	(0762) 21677, Fax (0762) 21677
11	Lulusan yang Telah Dihilkan	S-1 = orang, S-2 = -orang, S-3 = orang
12	Mata Kuliah yang Diampu	Menggambar Rekayasa Rekayasa Data Berbasis GIS





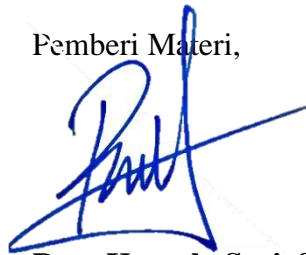
Lampiran Dokumentasi



## **BERITA ACARA PENGABDIAN KE MASYARAKAT**

Pada hari ini Rabu tanggal 10 bulan Januari tahun 2024 telah dilaksanakan sosialisasi PENGABMAS dosen atas nama Resy Kumala Sari, S.T., M.S. NIDN.1029119502 Prodi Teknik Industri dengan judul PENGABMAS “Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Desa”.

Pemberi Materi,



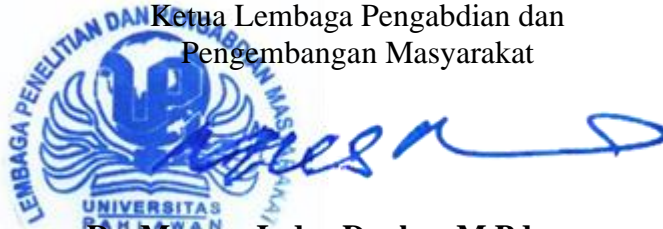
**Resy Kumala Sari, ST., MS.**

Diketahui Oleh,  
Kepala Desa Lubuk Sakat



**Zainuddin**

Mengetahui,  
Ketua Lembaga Pengabdian dan  
Pengembangan Masyarakat



**Dr. Musnar Indra Daulay, M.Pd**

NIPTT 096.542.108



**UNIVERSITAS PAHLAWAN TUANKU TAMBUSAI**  
**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT**

e-mail : [lppm.tambusai@yahoo.co.id](mailto:lppm.tambusai@yahoo.co.id)

Alamat : Jl. Tuanku Tambusai No. 23 Bangkinang, Kampar-Riau

Kode Pos. 28412

Telp.(0762) 21677, 085278005611, 085211804568

**SURAT PERINTAH TUGAS**

Nomor : 12/LPPM/UP-TT/I/2024

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai, dengan ini menugaskan kepada:

1. Resy Kumala Sari, S.T., M.S.
2. Lailatul Syifa Tanjung, S.T., M.T.
3. Emon Azriadi, S.T., M.Sc.E.
4. Hanantatur Adeswastoto, ST., MT
5. Mohd. Asrul Baroqah
6. Triana Lestari
7. Yesi Karlina

Melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat di Desa Lubuk Sakat pada tanggal 10 Januari 2024 sebagai bentuk Pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Dengan dikeluarkannya surat tugas ini, maka yang bersangkutan wajib melaksanakan tugas dengan sebenar-benarnya dan bertanggung jawab kepada Ketua Lembaga Pengabdian dan Pengembangan Masyarakat Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai.

Demikian surat tugas ini dibuat, untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Bangkinang, 8 Januari 2024

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat  
Ketua,






**Dr. Musnar Indra Daulay, M.Pd.**  
**NIP-TT. 096.542.108**

Tembusan :

Rektor Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai

## KETERANGAN

### DARI PEJABAT YANG MEMBERI TUGAS

Tempat Kedudukan Pegawai Yang Memberi Tugas	Berangkat	Tiba kembali
	Tanggal, tanda tangan	Tanggal, tanda tangan
	Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Ketua,  <b>Dr. Musnar Indra Daulay, M.Pd.</b> NIP-TT : 096.542.108	Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Ketua,  <b>Dr. Musnar Indra Daulay, M.Pd.</b> NIP-TT : 096.542.108

### DARI PEJABAT DI TEMPAT YANG DIKUNJUNGI

Tempat kedudukan Pegawai Yang Dikunjungi	Tiba	Berangkat
	Tanggal, tanda tangan	Tanggal, tanda tangan
	