

Pendekatan Praktis untuk Meningkatkan Keterampilan Masyarakat Khususnya UMKM Kuliner di Desa Sembawa Mulia, Kecamatan Sembawa

**Suci Rahma Dani¹, Rizma Zusica Amelia², Anis Anggreqani³,
Devin Ridho Akbar⁴, Yeni⁵, Endah Dewi Purnamasari⁶**

^{1,2,3,4,5,6} Universitas Indo Global Mandiri Palembang, Indonesia

Email: rahmadhanisuci1@gmail.com¹, rizmaamelia2003@gmail.com²,
anisanggreqani@gmail.com³, devinakbar2004@gmail.com⁴,
yeni@uigm.ac.id⁵, endahdps@uigm.ac.id⁶

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam Pembangunan ekonomi nasional, terutama di desa. Sektor kuliner menjadi salah satu pilar karena permintaan pasar relatif stabil dan peluang pengembangan produk tinggi. Namun, UMKM kuliner di Desa Sembawa Mulia, Kecamatan Sembawa, masih menghadapi kendala, seperti rendahnya literasi keuangan, keterbatasan pencatatan transaksi, serta minimnya pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran. Kegiatan pengabdian Masyarakat ini bertujuan meningkatkan keterampilan pelaku UMKM kuliner melalui pendekatan praktis dan partisipatif. Metode yang digunakan meliputi pelatihan, pendampingan, dan praktik langsung pada aspek manajemen keuangan, strategi pemasaran digital, inovasi produk, dan branding. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan keterampilan peserta dalam pencatatan keuangan sederhana, penggunaan media sosial untuk promosi, serta penerapan kemasan produk yang lebih menarik. Evaluasi menunjukkan 70% peserta konsisten mencatat keuangan, 65% memanfaatkan media sosial, dan 40% melakukan inovasi produk. Temuan ini menegaskan bahwa pendampingan praktis dapat meningkatkan daya saing UMKM kuliner serta memperkuat ekonomi lokal.

Kata Kunci: Keterampilan Masyarakat, Kuliner, Manajemen Keuangan, Pemasaran Digital, Pemberdayaan, UMKM.

A Practical Approach to Improving Community Skills, Particularly for Culinary MSMEs in Sembawa Mulia Village, Sembawa District

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in national economic development, especially in rural areas. The culinary sector is one of the key pillars due to its relatively stable market demand and high potential for product development. However, culinary MSMEs in Sembawa Mulia Village, Sembawa District, still face several challenges, such as low financial literacy, limited transaction recording, and minimal use of digital technology for marketing. This community service activity aims to improve the skills of culinary MSME actors through practical and participatory approaches. The methods used include training, mentoring, and hands-on practice in financial management, digital marketing strategies, product innovation, and branding. The results show improvements in participants' skills in simple financial recording, the use of social media for

promotion, and the application of more attractive product packaging. Evaluation revealed that 70% of participants consistently record finances, 65% use social media, and 40% innovate products. These findings confirm that practical mentoring can enhance the competitiveness of culinary MSMEs and strengthen the local economy.

Keywords: *Community Skills, Culinary, Financial Management, Digital Marketing, Empowerment, MSMEs.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya di Indonesia. Berdasarkan data dari Kadin Indonesia (2023), UMKM menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional dan menyumbang lebih dari 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) [Kabin Indonesia](#). Hal ini konsisten dengan laporan IDX Channel (2025), yang menyebutkan bahwa UMKM berkontribusi sekitar 60% terhadap PDB dan menyerap 97% tenaga kerja nasional (<https://www.idxchannel.com/>). Peran ini menunjukkan bahwa pengembangan UMKM bukan hanya berkaitan dengan pertumbuhan ekonomi, tetapi juga merupakan sarana utama dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja dan pengurangan kesenjangan sosial-ekonomi (Ma'rifah, et.al., 2025). Menurut (Raissa Meidiva Yashinta, 2025) Peran ini tidak hanya berkontribusi signifikan dalam menyerap tenaga kerja, tetapi juga menjadi wadah pemberdayaan masyarakat agar lebih mandiri secara ekonomi dan sosial. Di antara berbagai jenis UMKM, sektor kuliner menempati posisi strategis karena memiliki permintaan pasar yang relatif stabil, mudah beradaptasi dengan tren, serta dapat dikembangkan melalui inovasi produk sesuai kebutuhan konsumen.

Salah satu faktor penting yang mendukung keberhasilan UMKM adalah pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan rumah tangga yang efektif menjadi kunci utama dalam mencapai kesejahteraan ekonomi keluarga sekaligus fondasi bagi keberlangsungan usaha. Namun, di banyak daerah, terutama di wilayah pedesaan, rendahnya tingkat literasi finansial masih menjadi hambatan besar. Menurut (Jayanti Mandasari, 2025) rendahnya literasi finansial di Desa dapat dilihat dari beberapa hal Pertama, banyak keluarga yang kesulitan membedakan antara kebutuhan primer dan sekunder, sehingga pengeluaran sering kali tidak terkendali. Kedua, minimnya pengetahuan tentang pentingnya menabung atau berinvestasi membuat masyarakat rentan terhadap guncangan ekonomi, seperti musim paceklik atau kenaikan harga kebutuhan pokok. Ketiga, ketidaktahuan tentang cara mengelola utang dengan bijak menyebabkan beberapa keluarga terjebak dalam lingkaran utang yang sulit diselesaikan. Ketiga aspek ini saling terkait dan menciptakan siklus yang memperburuk kondisi ekonomi masyarakat desa (Jayanti Mandasari, 2025).

Dalam konteks tersebut, di Desa Sembawa Mulia, Kecamatan Sembawa kegiatan pengabdian kepada masyarakat hadir sebagai upaya praktis untuk memberikan solusi nyata terhadap permasalahan yang dihadapi UMKM Kuliner di Desa tersebut. Melalui pendekatan partisipatif, masyarakat tidak hanya diposisikan sebagai objek, tetapi juga sebagai subjek yang berperan aktif dalam meningkatkan keterampilan, kapasitas usaha, serta literasi keuangan mereka. Kegiatan pengabdian di bidang UMKM kuliner umumnya diarahkan pada pelatihan produksi, manajemen usaha, pencatatan keuangan sederhana, pemasaran digital, hingga strategi branding produk agar mampu bersaing di era modern (Hasibuan,

et.al., 2023). Selain itu, pendampingan berkelanjutan menjadi aspek penting untuk memastikan bahwa keterampilan dan pengetahuan yang diberikan dapat diterapkan secara konsisten sehingga berdampak nyata terhadap peningkatan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat.

Desa Sembawa Mulia, yang berada di Kecamatan Sembawa, Kabupaten Banyuasin, merupakan salah satu desa dengan potensi UMKM yang cukup besar, khususnya di bidang kuliner. Berdasarkan hasil observasi awal, tercatat ada 26 pelaku UMKM kuliner yang aktif menjalankan usaha, baik dalam bentuk makanan tradisional, jajanan pasar, maupun olahan modern. Keberadaan UMKM kuliner ini berpotensi menjadi salah satu penggerak ekonomi desa, mengingat besarnya permintaan masyarakat terhadap produk makanan siap saji maupun produk olahan lokal.

Meskipun demikian, permasalahan utama yang dihadapi para pelaku UMKM di Desa Sembawa Mulia adalah keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan usaha secara berkelanjutan. Beberapa di antaranya masih mengandalkan metode pemasaran tradisional, kurang memahami pencatatan keuangan sederhana, serta belum mampu memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana promosi maupun pencatatan transaksi. Kondisi ini mengakibatkan UMKM sulit berkembang secara optimal dan kurang mampu bersaing dengan produk dari luar daerah.

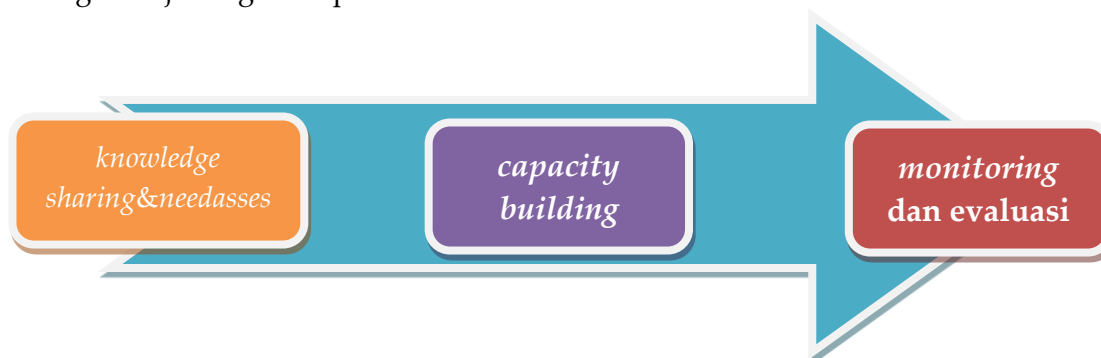
Menurut (Rosari, et, 2025), pengembangan UMKM kuliner yang berbasis kearifan lokal menjadi salah satu strategi utama dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat desa. Pendekatan praktis berupa pelatihan langsung dan pendampingan intensif dapat meningkatkan keterampilan produksi dan pemasaran pelaku UMKM, sehingga memperkuat daya saing usaha mereka di pasar lokal maupun lebih luas. Hal ini penting untuk menghidupkan kembali potensi ekonomi desa dengan memanfaatkan sumber daya lokal secara optimal. (Lestari dan Puspitasari, 2024) menambahkan bahwa pelatihan berbasis praktik yang diterapkan langsung pada konteks nyata usaha memberikan hasil yang signifikan dalam peningkatan kompetensi teknis dan manajerial UMKM kuliner. Mereka menyatakan bahwa keberlanjutan pengembangan UMKM sangat tergantung pada kemampuan pelaku usaha dalam berinovasi dan mengelola usaha secara mandiri melalui pendekatan yang mudah dipahami dan diterapkan.

Oleh karena itu, dibutuhkan suatu metode pengabdian masyarakat yang bersifat praktis dan aplikatif untuk membantu para pelaku UMKM kuliner di Desa Sembawa Mulia. Melalui pendekatan praktis, diharapkan para pelaku usaha dapat memperoleh keterampilan yang relevan dengan kebutuhan mereka, seperti penyusunan laporan keuangan sederhana, strategi pemasaran digital, inovasi produk, hingga manajemen usaha berbasis teknologi. Pendekatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga praktik langsung agar para pelaku UMKM mampu menerapkan hasil pelatihan dalam kegiatan usahanya sehari-hari.

Dengan adanya program pengabdian masyarakat ini, diharapkan 26 pelaku UMKM kuliner di Desa Sembawa Mulia dapat meningkatkan kapasitas dan daya saing usaha mereka, sehingga mampu memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat desa serta penguatan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Desa Sembawa Mulya, Kecamatan Sembawa, dengan melibatkan sebanyak 26 pelaku UMKM di sektor kuliner. Pelaksanaan kegiatan ini dibagi menjadi tiga tahap utama.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pengabdian

Tahap awal difokuskan pada *knowledge sharing* dan *need assessment* untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Sembawa Mulya, yang mencakup pengaturan ruangan, penyusunan materi paparan, serta wawancara awal dengan kepala desa untuk memperoleh data jumlah pelaku UMKM yang aktif di desa tersebut. Selain itu, dilakukan juga wawancara dengan salah satu pelaku UMKM guna mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi. Hasil dari wawancara menunjukkan bahwa para pelaku UMKM masih memiliki keterbatasan dalam hal literasi keuangan, sering mencampurkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, serta belum memanfaatkan platform digital seperti Shopee atau marketplace lainnya untuk pemasaran produk.

Tahap kedua merupakan proses *capacity building* melalui edukasi dan pelatihan yang bersifat aplikatif, tim pengabdian memberikan pemaparan mengenai tiga aspek utama yang berkaitan dengan pengembangan usaha, yaitu strategi pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia (SDM), dan manajemen laporan keuangan. Materi disampaikan secara sederhana dan aplikatif, disesuaikan dengan kebutuhan serta tingkat pemahaman para pelaku UMKM di Desa Sembawa Mulya. Dalam sesi ini, dijelaskan pentingnya pemanfaatan media sosial dan platform digital sebagai sarana promosi yang efektif, serta bagaimana pengelolaan SDM yang tepat dapat meningkatkan produktivitas usaha. Selanjutnya, tim juga memperkenalkan prinsip dasar pencatatan keuangan yang terstruktur, termasuk contoh laporan keuangan sederhana yang dapat langsung digunakan oleh peserta untuk memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga. Kegiatan dilengkapi dengan sesi tanya jawab interaktif, di mana peserta diberi kesempatan untuk menyampaikan pertanyaan terkait materi yang disampaikan. Selain itu, tim juga mengonfirmasi status peserta, apakah mereka telah termasuk dalam kategori pelaku UMKM secara administratif maupun praktik usaha.

Tahap akhir mencakup *monitoring* dan evaluasi awal, dilakukan evaluasi guna menilai sejauh mana pemahaman peserta terhadap topik yang telah disampaikan. Evaluasi dilakukan secara langsung melalui diskusi terbuka dan observasi partisipasi aktif selama sesi tanya jawab. Selain itu, tim juga memberikan pertanyaan reflektif kepada peserta untuk mengetahui perubahan pemahaman mereka terhadap pentingnya manajemen keuangan dan pemasaran digital. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta mulai

menyadari pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta menunjukkan ketertarikan untuk mencoba menggunakan platform digital sebagai sarana pemasaran. Sebagai tindak lanjut, tim pengabdian merekomendasikan pendampingan berkala yang dapat dilakukan melalui kunjungan lanjutan atau komunikasi daring, agar pelaku UMKM dapat menerapkan materi secara berkelanjutan dan lebih mandiri dalam mengelola usaha mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi dan pendampingan merupakan salah satu metode efektif dalam program pengabdian masyarakat karena mampu memberikan pemahaman sekaligus keterampilan praktis kepada peserta. Menurut (Lestari dan Puspitasari, 2024), pelatihan berbasis praktik langsung dapat meningkatkan kompetensi teknis maupun manajerial UMKM secara signifikan, terutama pada sektor kuliner yang sangat bergantung pada inovasi produk dan strategi pemasaran. Hal serupa juga ditegaskan oleh (Rosari, et, 2025) bahwa pendekatan sosialisasi yang bersifat partisipatif mendorong masyarakat untuk lebih aktif terlibat, sehingga hasil kegiatan tidak hanya berhenti pada pengetahuan teoritis tetapi juga mampu diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari.

Berdasarkan pendapat tersebut, kegiatan sosialisasi yang dilaksanakan di Desa Sembawa Mulia difokuskan pada tiga aspek utama, yaitu manajemen keuangan, pemasaran digital, dan pengembangan sumber daya manusia (SDM). Hasil kegiatan diperoleh melalui observasi langsung, wawancara dengan peserta, serta evaluasi setelah pelatihan tersebut. Temuan ini kemudian di bahas untuk melihat sejauh mana kegiatan tersebut memberikan dampak terhadap peningkatan kapasitas UMKM kuliner di Desa Sembawa Mulia.



Gambar 1. Pembukaan Kegiatan Sosialisasi
Sumber: Desa sembawa mulia, (2025)

Rangkaian kegiatan sosialisai Laporan Keuangan, Pemasaran, dan Sumber Daya Manusia pada UMKM Rumah Tangga ini dilaksanakan pada tanggal 24 Juli 2025 di Desa Sembawa Mulia. Peserta yang hadir pada kegiatan sosialisasi tersebut 26 orang pelaku UMKM rumah tangga yang berfokus pada sektor kuliner. Tujuan utama kegiatan adalah memberikan pemahaman kepada para pelaku UMKM mengenai literasi keuangan, pemasaran digital, dan sumber daya manusia sehingga mereka mampu mengembangkan usaha secara lebih mandiri dan berkelanjutan.



Gambar 2. Penyampaian Materi Manajemen Keuangan, Pemasaran Digital dan SDM
Sumber: Desa sembawa mulia, (2025)

Sesi pendampingan manajemen keuangan menunjukkan bahwa UMKM kuliner di Desa Sembawa Mulia mulai memahami pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan bisnis. Sebelum program ini, sebagian besar peserta tidak memiliki catatan keuangan yang memadai, sehingga sulit untuk mengukur keuntungan secara akurat. Setelah pelatihan, para peserta mampu membuat buku kas sederhana yang mencatat pendapatan, pengeluaran, dan modal usaha. Hal ini sejalan dengan konsep bahwa manajemen keuangan berfungsi untuk melindungi, mengembangkan, dan menjaga keberlanjutan bisnis. Dalam menjalankan bisnis, penting bagi wirausahawan untuk memiliki keterampilan dan pengetahuan keuangan agar dapat mengelola keuangan mereka secara efektif.

Menurut (Susi Susilawati, 2025) Modal usaha juga merupakan faktor penting dalam keberlangsungan UMKM. Menurut (Bangun dkk., 2023), Modal Usaha dalam suatu perusahaan memiliki peranan yang sungguh penting dalam menunjang kegiatan perusahaan karena Modal Usaha dibutuhkan oleh setiap industri untuk menutupi kegiatan operasionalnya sehari-hari, Modal Usaha yang telah dikeluarkan diharapkan mampu kembali kepada perusahaan dalam waktu singkat melalui hasil penjualan produksinya. Perubahan Perilaku dalam Pengelolaan Modal Sebelum adanya kegiatan, modal usaha seringkali digunakan untuk kebutuhan konsumtif rumah tangga yang mengakibatkan pendapatan kurang optimal dan menghambat pertumbuhan usaha. Setelah dilakukan pendampingan, peserta diarahkan untuk menerapkan strategi pengelolaan laba, misalnya: 50% untuk penambahan modal, 30% untuk operasional, dan 20% untuk tabungan atau pengembangan usaha. Pola ini membantu UMKM lebih disiplin dalam merencanakan penggunaan modal dan mengurangi risiko kebangkrutan.

Dalam hal pemasaran, sebagian besar UMKM awalnya mengandalkan metode tradisional, yaitu promosi dari mulut ke mulut. Melalui pelatihan pemasaran digital, peserta belajar cara membuat akun bisnis di media sosial (Instagram, WhatsApp Business, dan Facebook) serta memanfaatkan marketplace untuk memperluas jangkauan pasar. Peserta juga mulai memahami pentingnya branding produk dengan desain kemasan yang menarik. Hasilnya, beberapa UMKM berhasil meningkatkan jangkauan pasar dan mendapatkan pelanggan baru dari luar desa. (Cristina dkk., 2022) menekankan bahwa promosi digital

memiliki beberapa keunggulan, antara lain menarik perhatian konsumen, memberikan insentif yang kuat bagi konsumen untuk membeli produk, dan mendramatisasi penawaran produk. Hal ini sejalan dengan pengalaman peserta yang mengalami peningkatan jangkauan pasar setelah menggunakan strategi pemasaran digital.

Selain itu, Kegiatan ini juga berfokus pada peningkatan kapasitas sumber daya manusia UMKM, yang mencakup literasi digital, keterampilan teknis produksi, dan pencatatan keuangan. Dalam implementasinya masih terdapat beberapa hambatan yang terjadi seperti kurangnya pemahaman teknologi yang membuat rendahnya minat pengunjung. Untuk mengatasi hal ini diperlukan strategi pengembangan SDM yang lebih terarah (Indah et al., 2025). Pendekatan *learning by doing* membuat peserta lebih mudah menginternalisasi keterampilan baru. Setelah mengikuti pelatihan, peserta menunjukkan peningkatan kedisiplinan, keterbukaan terhadap teknologi, serta keberanian berinovasi dalam produk olahan kuliner.

Berdasarkan hasil kegiatan ini memberikan dampaknya terhadap pelaku UMKM kuliner di Desa Sembawa Mulia. Sebanyak 70% peserta mulai menggunakan pencatatan keuangan sederhana, 65% peserta aktif memasarkan produk melalui media social, dan 40% peserta berinovasi dalam kemasan maupun varian produk. Hal ini menunjukkan bahwa pendekatan praktis berupa pelatihan dan pendampingan mampu meningkatkan daya saing UMKM kuliner. Kegiatan sosialisasi ini telah memberikan manfaat yang signifikan dan dapat mendorong ekosistem usaha yang mandiri dan berkelanjutan di Desa Sembawa Mulia.



Gambar 3. Sesi Tanya jawab dan Dokumentasi bersama peserta
Sumber: Desa sembawa mulia, (2025)

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian Masyarakat berupa Sosialisasi Laporan Keuangan, Pemasaran, dan Sumber Daya Manusia pada UMKM Rumah Tangga di Desa Sembawa Mulia, Kecamatan Sembawa, berhasil memberikan dampak positif bagi peningkatan kapasitas pelaku UMKM, khususnya di sektor kuliner. Melalui pendekatan partisipatif dengan metode *learning by doing*, peserta tidak hanya memperoleh pemahaman teoritis, tetapi juga mampu mengaplikasikan keterampilan baru dalam praktik usaha sehari-hari.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM mulai menerapkan pencatatan keuangan sederhana, lebih disiplin dalam pengelolaan modal, serta mulai memanfaatkan pemasaran digital melalui media sosial dan marketplace. Selain itu,

peningkatan kapasitas sumber daya manusia juga terlihat dari kedisiplinan, keterbukaan terhadap teknologi, serta keberanian melakukan inovasi produk. Secara keseluruhan, kegiatan ini menunjukkan bahwa model pemberdayaan praktis melalui pelatihan dan pendampingan mampu meningkatkan daya saing UMKM kuliner, mendorong terciptanya ekosistem usaha yang lebih mandiri, inklusif, dan berkelanjutan, serta berkontribusi terhadap penguatan ekonomi lokal di Desa Sembawa Mulia.

SARAN

1. Pendampingan Berkelanjutan – Diperlukan program lanjutan berupa mentoring intensif agar keterampilan yang sudah diperoleh dapat diterapkan secara konsisten dalam jangka panjang.
2. Dukungan Pemerintah Desa dan Daerah – Perlu adanya sinergi dengan pemerintah desa maupun dinas terkait untuk memberikan akses permodalan, pelatihan lanjutan, serta fasilitasi promosi produk UMKM.
3. Penguatan Jejaring Usaha – Pelaku UMKM didorong untuk membentuk komunitas atau koperasi agar dapat saling mendukung dalam distribusi, pemasaran, maupun inovasi produk.
4. Peningkatan Literasi Digital – Mengingat perkembangan teknologi yang sangat cepat, UMKM perlu terus dilatih dalam penggunaan platform digital, baik untuk pemasaran, pencatatan keuangan, maupun pengelolaan usaha.
5. Monitoring dan Evaluasi Berkala – Perlu dilakukan evaluasi secara periodik untuk mengetahui perkembangan UMKM setelah mengikuti pelatihan, sehingga dapat diidentifikasi kendala dan diberikan solusi tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Bangun, N., Natsir, K., Lisanto, J. C., & Landias, J. S. (2023). Mengelola Modal Usaha Untuk Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(3), 1338–1344.
- Cristina, N. N., Hertati, L., Syafitri, L., Munandar, A., & Hendarmin, R. (2022). Sosialisasi Manfaat Inovasi Pengolahan Singkong Desa Petanang serta Fungsi Media Aplikasi Promosi Digital Program KKN Tematik MBKM Mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri. *Portal Riset dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 141–152.
- Faradillah, F., Anggraini, L. D., Purnamasari, E. D., & Alie, M. F. (2023). Pelatihan Penggunaan Platform Digital Sebagai Media Pemasaran pada UMKM Kerupuk Kemplang Desa Lembak. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 526–533. <https://journal.dharmawangsa.ac.id/index.php/reswara/article/view/2504>
- Hasibuan, R., Aisyah, S., & Kurniawan, A. (2023). Penerapan Aplikasi Keuangan Berbasis Android "Teman Bisnis" di UMKM pada Toko Jaya Desa Lau Dendang Medan. *Abdi Cendekia: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 108–114. <https://doi.org/10.61253/abdicendekia.v2i1.91>.
- Indah, C. L., Alfariyzy, R., & Wahjono, S. I. (2025). Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Ekonomi Lokal di UMKM surababaya Capriyan. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Sosial (Embiss)*, 5(2), 130–136.
- Jayanti Mandasari. (2025). Optimalisasi Pengelolaan Keuangan Rumah Tangga melalui Edukasi Literasi Finansial di Desa Penyaring Kabupaten Sumbawa Jawa Kresinografi: Jurnal Pengabdian Masyarakat. *Jawara Kresinografi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 114–122.
- Lestari dan Puspitasari. (2024). Pengaruh UMKM Kuliner dan Wisata Lokal terhadap Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi di Desa Ranggeh Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan. *Student Research Journal*, 3(1), 97–106. <https://doi.org/10.55606/srj-yappi.v3i1.1693>
- Ma'rifah, A. N., Febrianti, N., Ratnasari, E. E., Ardiansyah, R., Mareta, F. D., Laily, N. R., Karimmulloh, M. H., Herdiansyah, I. V. M., & Aditama, Y. (2025). Sinergi Universitas–UMKM: Meningkatkan Kinerja Produksi dan Pemasaran Ardian Collection melalui Program Magang Mahasiswa. *Abdi Cendekia: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(3), 463–471. <https://doi.org/10.61253/abdicendekia.v4i3.384>.
- Paramita, L., Putri, A. U., Yeni, Y., & Lazuardi, S. (2022). Pelatihan Cara Meningkatkan Pendapatan Melalui Pemanfaatan Facebook Sebagai Alternatif Penjualan Pada Pedagang Sembako Di Desa Alai Selatan. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1333–1338.
- Raissa Meidiva Yashinta. (2025). Strategi Pengembangan UMKM Melalui Pelatihan Wirausaha Kuliner Makanan. *BENEFIT: Journal Of Business, Economics, And Finance*, 3, 345–367. <https://doi.org/10.70437/benefit.v3i1.1172>
- Rosari, et, A. (2025). Pemanfaatan UMKM Kuliner Lokal dan Kearifan Lokal dalam Pengembangan Desa Wisata Berkelanjutan: Studi Kasus di Desa Buluh Duri, Serdang Bedagai, Sumatera Utara. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 6(2), 1054–1060. <https://doi.org/10.38035/jmpis.v6i2.3929>.
- Susi Susilawati. (2025). Pengembangan Kapasitas UMKM Melalui Literasi Keuangan dan Penggunaan Aplikasi Akuntansi. 1(1), 43–54.