

## **Membangun UMKM yang Tangguh di Desa Mekar Bhakti, Kecamatan Pamulihan: Seminar untuk Meningkatkan Daya Saing, Inovasi dan Pemberdayaan Ekonomi Lokal**

**Apiatno<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Sebelas April, Sumedang, Indonesia

Korespondensi Penulis:

Email: [apiatno.feb@unsap.ac.id](mailto:apiatno.feb@unsap.ac.id)

---

### **ARTIKEL INFO**

#### **Artikel**

*Pengajuan: 20 February 2025*

*Diterima: 20 February 2025*

*Diterbitkan: 28 February 2025*

#### **Kata Kunci:**

UMKM;

Inovasi Produk;

Manajerial Usaha;

Pemasaran Digital;

Pemberdayaan Ekonomi



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

### **ABSTRAK**

Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM di Desa Mekar Bhakti, Kecamatan Pamulihan, Kabupaten Sumedang melalui pelatihan inovasi produk, manajerial usaha, dan pemasaran digital. Pemilihan topik ini dilatarbelakangi oleh tantangan yang dihadapi UMKM dalam mengelola usaha secara efisien dan terbatasnya akses pasar. Metode pengabdian yang diterapkan melibatkan pelatihan dan workshop yang diikuti dengan pendampingan intensif untuk implementasi pengetahuan. Hasil yang diperoleh menunjukkan peningkatan keterampilan manajerial sebanyak 80% peserta, serta lebih dari 70% peserta mampu menciptakan produk inovatif. Selain itu, lebih dari 50% peserta memanfaatkan pemasaran digital untuk memperluas pasar produk mereka. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah bahwa pelatihan dan penerapan teknologi digital berhasil meningkatkan daya saing UMKM, meskipun masih ada tantangan dalam perencanaan produksi dan penggunaan teknologi yang lebih efisien.

---

### **ANALISIS SITUASI**

Desa Mekar Bhakti, yang terletak di Kecamatan Pamulihan, Kabupaten Sumedang, memiliki potensi ekonomi yang sangat besar, terutama dalam sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sebagian besar masyarakat desa ini menggantungkan hidup mereka pada UMKM yang berbasis pada hasil pertanian dan kerajinan tangan. Produk-produk unggulan desa ini, seperti hasil olahan pangan dan kerajinan tangan berbahan baku lokal, memiliki nilai yang sangat potensial untuk dikembangkan lebih lanjut (Tjeme, 2024). Namun, meskipun memiliki sumber daya alam yang melimpah dan keunggulan dalam produk lokal, perkembangan UMKM di Desa Mekar Bhakti menghadapi berbagai tantangan yang signifikan. Di antaranya, terbatasnya akses pasar, rendahnya tingkat inovasi produk, serta kurangnya keterampilan dalam pengelolaan usaha yang profesional. Dalam konteks pasar yang semakin kompetitif, baik di tingkat lokal, nasional, maupun global, pelaku UMKM di desa ini dihadapkan pada kesulitan dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha UMKM (Permata et al., 2020). Oleh karena itu, sangat penting untuk melakukan penguatan kapasitas melalui berbagai upaya pemberdayaan, seperti pelatihan, seminar, dan peningkatan ekonomi lokal. Upaya ini tidak hanya bertujuan untuk



memperbaiki kualitas produk, tetapi juga membuka peluang pasar yang lebih luas, serta meningkatkan daya saing produk-produk lokal dari Desa Mekar Bhakti.

Dengan melihat tantangan yang dihadapi, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mendorong pengembangan UMKM di Desa Mekar Bhakti dengan fokus pada peningkatan daya saing, pendorongan inovasi, dan pemberdayaan ekonomi lokal yang lebih efektif. Kegiatan ini akan dilakukan melalui serangkaian pelatihan, seminar, dan workshop yang dirancang untuk memperkaya pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam berbagai aspek, mulai dari strategi pemasaran yang efektif, inovasi produk yang kreatif, hingga pengelolaan usaha yang lebih efisien dan berkelanjutan (Tajinan & Malang, 2023). Selain itu, pelaku UMKM juga akan diperkenalkan dengan teknologi baru yang dapat membantu meningkatkan kualitas produk dan memperluas ruang lingkup diversifikasi produk mereka. Pemberdayaan ekonomi lokal juga akan ditekankan dengan memanfaatkan potensi dan sumber daya alam yang ada di sekitar desa, sehingga produk yang dihasilkan tidak hanya bernilai tambah, tetapi juga dapat bersaing di pasar yang lebih luas dan mendunia (Susanti et al., 2024).

Permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM di Desa Mekar Bhakti terletak pada tiga hal yang sangat mendasar, yaitu minimnya daya saing produk, terbatasnya akses pasar, dan kurangnya keterampilan serta pengetahuan dalam pengelolaan usaha yang profesional. Banyak pelaku UMKM yang kesulitan dalam mengelola usaha mereka dengan cara yang lebih terstruktur dan profesional, seperti dalam hal perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, serta strategi pemasaran yang efektif. Meskipun produk yang dihasilkan memiliki potensi besar, inovasi produk yang dilakukan masih sangat terbatas, yang menyebabkan produk tersebut sulit untuk bersaing dengan produk-produk dari luar yang lebih modern dan inovatif. Selain itu, terbatasnya akses pasar, baik di tingkat lokal maupun nasional, membuat banyak pelaku UMKM kesulitan dalam memperkenalkan dan memasarkan produk mereka kepada khalayak yang lebih luas. Oleh karena itu, kegiatan ini bertujuan untuk memberikan solusi nyata melalui pelatihan yang dapat meningkatkan keterampilan manajerial, memotivasi inovasi produk, serta membuka akses pasar yang lebih luas bagi pelaku UMKM di Desa Mekar Bhakti.

Tujuan utama dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan daya saing UMKM di Desa Mekar Bhakti melalui serangkaian pelatihan yang berfokus pada strategi pemasaran, inovasi produk, dan pengelolaan usaha yang lebih efektif dan berkelanjutan. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk memperkenalkan teknologi yang dapat mendukung pelaku UMKM dalam menciptakan produk-produk yang lebih inovatif dan mampu menarik perhatian pasar. Pemberdayaan ekonomi lokal akan menjadi fokus penting dengan memanfaatkan potensi dan sumber daya alam yang ada di sekitar desa, sehingga produk yang dihasilkan memiliki nilai tambah yang lebih tinggi dan dapat bersaing di pasar yang lebih luas. Peningkatan keterampilan dalam manajemen usaha, pemasaran, dan inovasi produk akan membantu para pelaku UMKM untuk mengelola usaha mereka secara lebih profesional, meningkatkan kualitas produk, dan mengoptimalkan potensi yang ada di Desa Mekar Bhakti. Dengan demikian, diharapkan kegiatan ini akan mendorong terciptanya UMKM yang lebih tangguh, berdaya saing, dan dapat memberikan dampak signifikan terhadap perekonomian lokal desa.

Kajian literatur yang relevan menunjukkan bahwa pengembangan UMKM yang tangguh tidak hanya bergantung pada kualitas produk, tetapi juga pada kemampuan pelaku usaha dalam beradaptasi dengan perubahan pasar, serta memperkuat jaringan dan

kolaborasi. Syaifuddin dan Rusdian (2024) dalam penelitiannya menegaskan bahwa UMKM yang mampu berinovasi dalam produk dan proses produksinya dapat meningkatkan nilai tambah dan memperluas jangkauan pasar. Penelitian lainnya oleh Pasigai (2009) menyatakan bahwa peningkatan kapasitas manajerial dan pemasaran merupakan faktor penting yang akan menentukan keberhasilan UMKM dalam menghadapi tantangan globalisasi dan semakin kompetitifnya pasar. Beberapa penelitian empiris menunjukkan bahwa pelatihan dan seminar yang berfokus pada peningkatan manajerial usaha, pemasaran, serta inovasi produk dapat memberikan dampak positif terhadap kinerja UMKM. Sebagai contoh, penelitian Novita (2025) yang menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan serupa di berbagai daerah di Indonesia berhasil meningkatkan penghasilan pelaku UMKM dan memperluas akses pasar mereka. engetahuan ini memberikan landasan teori yang sangat kuat bagi kegiatan pengabdian yang akan dilaksanakan di Desa Mekar Bhakti.

Desa Mekar Bhakti memiliki potensi alam yang sangat besar, terutama dalam bidang pertanian dan kerajinan tangan. Produk-produk olahan pangan dan kerajinan tangan berbahan baku lokal memiliki peluang besar untuk dikembangkan lebih lanjut. Namun, untuk mengoptimalkan potensi tersebut, pelaku UMKM perlu dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan yang lebih dalam mengenai teknik pengelolaan usaha yang profesional. Meski memiliki komunitas yang solid dan bersemangat untuk maju, pelaku UMKM di Desa Mekar Bhakti masih menghadapi kesenjangan dalam hal pengetahuan bisnis dan teknologi yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha mereka. Oleh karena itu, pemberdayaan melalui seminar dan pelatihan yang dapat meningkatkan keterampilan manajerial dan pemahaman mengenai pengelolaan usaha yang lebih efektif menjadi langkah yang sangat krusial untuk meningkatkan daya saing di pasar yang semakin ketat.

Beberapa upaya sebelumnya yang telah dilakukan oleh pemerintah daerah dan lembaga terkait, seperti pemberian bantuan peralatan dan modal usaha, memang telah memberikan kontribusi, namun hasilnya belum cukup untuk menciptakan keberlanjutan usaha yang optimal di Desa Mekar Bhakti. Oleh karena itu, dibutuhkan pendekatan yang lebih menyeluruh, termasuk pelatihan yang dapat meningkatkan kapasitas manajerial, inovasi produk, serta membuka akses pasar yang lebih luas. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberikan solusi konkret dan berkelanjutan dalam mengatasi tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Desa Mekar Bhakti, serta mendukung terciptanya ekonomi lokal yang lebih kuat, mandiri, dan berdaya saing tinggi.

## **METODA PELAKSANAAN**

---

Untuk mencapai tujuan yang telah dicanangkan dalam kegiatan pengabdian ini, metode yang digunakan dirancang untuk memberikan dampak yang signifikan dan berkelanjutan dalam mengembangkan kapasitas UMKM di Desa Mekar Bhakti. Pendekatan yang digunakan mengutamakan pengembangan yang holistik dan terintegrasi, mencakup peningkatan inovasi produk, manajerial usaha, serta strategi pemasaran yang berorientasi pada pencapaian pasar yang lebih luas. Proses pengabdian ini melibatkan pelaku UMKM secara aktif dan partisipatif, dengan tujuan untuk memberdayakan mereka agar dapat mengelola usaha dengan cara yang lebih profesional dan efisien. Adapun langkah-langkah penerapan metode dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut (Diantoro et al., 2024):

1. Pelatihan dan Workshop Kegiatan pengabdian ini diawali dengan pelatihan dan workshop yang bertujuan untuk membekali pelaku UMKM dengan keterampilan

- teknis serta pengetahuan manajerial yang lebih baik. Pelatihan ini mencakup tiga topik utama: (a) Inovasi Produk: Pelatihan ini memberikan pemahaman mendalam tentang pentingnya inovasi produk sebagai kunci untuk meningkatkan daya saing. Para peserta akan dibekali dengan teknik, metode, dan alat untuk mengembangkan produk dengan nilai tambah yang lebih tinggi, serta memahami tren pasar yang terus berubah. (b) Manajerial Usaha: Pelatihan tentang pengelolaan usaha yang meliputi manajemen keuangan, perencanaan usaha yang matang, dan pengelolaan sumber daya manusia (SDM). Para pelaku UMKM akan belajar untuk membuat keputusan yang lebih cerdas dan berbasis data dalam mengelola bisnis. (c) Pemasaran dan Akses Pasar: Memberikan wawasan tentang berbagai strategi pemasaran yang efektif, baik melalui pemasaran tradisional maupun digital, serta cara memperluas akses pasar. Pelaku UMKM akan dikenalkan dengan pemasaran online, pengelolaan media sosial untuk bisnis, serta strategi diversifikasi pasar agar produk dapat menjangkau pasar yang lebih luas.
2. Pendampingan Pasca-Pelatihan Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan berkelanjutan untuk memastikan bahwa pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh dapat diimplementasikan secara langsung dalam usaha mereka. Pendampingan ini terdiri dari: (a) Pendampingan Teknis: Menyediakan dukungan teknis terkait pengembangan produk dan penerapan inovasi, baik dalam hal desain produk maupun teknik produksi. Hal ini bertujuan agar produk yang dihasilkan memenuhi standar pasar dan dapat bersaing dengan produk dari luar. (b) Pendampingan Manajerial: Membantu peserta dalam merancang dan mengimplementasikan rencana usaha yang lebih terstruktur, termasuk pengelolaan keuangan yang efisien dan transparan, serta peningkatan kapasitas manajerial yang dapat mendukung kelangsungan usaha. (c) Pendampingan Pemasaran: Membimbing pelaku UMKM dalam merancang strategi pemasaran yang lebih efisien, memanfaatkan platform digital, serta memperkenalkan mereka pada peluang pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal, regional, maupun internasional.
  3. Evaluasi dan Monitoring Untuk mengukur tingkat ketercapaian dari kegiatan pengabdian ini, evaluasi dan monitoring dilakukan secara berkala. Pendekatan yang digunakan dalam evaluasi adalah deskriptif dan kualitatif, dengan fokus pada perubahan sosial, budaya, dan ekonomi yang terjadi pada pelaku UMKM. Beberapa indikator yang digunakan untuk mengevaluasi keberhasilan kegiatan pengabdian ini adalah: (a) Perubahan dalam Keterampilan Manajerial: Mengukur sejauh mana pelaku UMKM dapat mengelola usaha mereka dengan cara yang lebih terstruktur dan profesional, termasuk dalam pengelolaan keuangan dan perencanaan usaha. (b) Inovasi Produk: Melihat perubahan produk yang dihasilkan, baik dari segi desain, kualitas, maupun diversifikasi produk. Indikator ini mengukur kemampuan pelaku UMKM untuk memperkenalkan produk baru atau memperbaiki produk lama dengan pendekatan yang lebih inovatif. (c) Perubahan Sosial dan Ekonomi: Evaluasi terhadap dampak ekonomi yang dihasilkan, seperti peningkatan pendapatan, serta dampak sosial yang terjadi di masyarakat pasca-pemberdayaan. Hal ini mencakup peningkatan kesadaran akan pentingnya manajerial usaha dan inovasi dalam menciptakan produk yang berdaya saing.
    - a) Alat Ukur Keberhasilan Untuk mengukur tingkat ketercapaian hasil kegiatan pengabdian, beberapa alat ukur akan digunakan, baik secara kualitatif maupun

- kuantitatif: (a) Kuesioner dan Survei: Sebelum dan setelah pelatihan, dilakukan kuesioner untuk mengukur perubahan pengetahuan, keterampilan, serta sikap pelaku UMKM. Survei ini juga digunakan untuk menilai sejauh mana mereka merasa lebih siap dan percaya diri dalam menjalankan usaha setelah mengikuti pelatihan. (b) Observasi Lapangan: Melakukan kunjungan langsung ke lokasi usaha para peserta untuk memantau perubahan yang terjadi, seperti inovasi dalam produk, perubahan manajerial, serta strategi pemasaran yang diterapkan setelah pendampingan.
4. Indikator Keberhasilan Keberhasilan dari kegiatan pengabdian ini akan diukur dengan beberapa indikator berikut: (a) Tingkat Peningkatan Daya Saing: Dapat dilihat dari peningkatan volume penjualan, serta produk yang lebih inovatif dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi. (b) Peningkatan Akses Pasar: Dapat diamati dari berkembangnya jaringan pasar yang lebih luas, baik melalui pemasaran offline maupun online. (c) Peningkatan Pendapatan Ekonomi: Terukur dari peningkatan pendapatan yang diperoleh pelaku UMKM setelah menerapkan strategi yang dipelajari dari pelatihan dan pendampingan. (d) Perubahan Sosial dan Budaya: Terlihat dari perubahan sikap dan pemahaman masyarakat terhadap pentingnya pengelolaan usaha yang profesional serta inovasi dalam produk untuk mendukung keberlanjutan usaha.

Melalui metode ini, diharapkan kegiatan pengabdian ini dapat membawa perubahan yang signifikan dan berkelanjutan pada UMKM di Desa Mekar Bhakti. Pendampingan yang terstruktur dan berkelanjutan, pelatihan yang berbasis pada praktik terbaik, serta monitoring yang efektif, akan memastikan bahwa para pelaku UMKM dapat mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dengan baik. Dengan demikian, pengabdian ini tidak hanya akan memberikan dampak positif dalam jangka pendek, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan UMKM yang lebih mandiri, tangguh, dan berdaya saing di pasar yang semakin kompetitif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

---

### Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Pengabdian kepada masyarakat merupakan usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat, dengan tujuan memberikan dampak positif dalam kegiatan ekonomi, kebijakan, dan perubahan perilaku sosial. Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan di Desa Mekar Bhakti, Kecamatan Pamulihan, Kabupaten Sumedang, berhasil memberikan perubahan yang signifikan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Program ini tidak hanya meningkatkan daya saing produk UMKM, tetapi juga memperbaiki manajerial usaha serta memperluas akses pasar, baik secara lokal maupun digital. Kegiatan pengabdian ini dimulai dengan serangkaian pelatihan dan workshop yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pelaku UMKM agar mereka dapat mengelola usaha dengan lebih profesional. Pelatihan ini difokuskan pada tiga aspek utama, yakni inovasi produk, manajerial usaha, dan pemasaran. Para peserta dilatih mengenai cara mengembangkan produk berbasis sumber daya lokal dengan pendekatan yang lebih inovatif, pengelolaan keuangan yang lebih efisien, serta teknik pemasaran berbasis digital.

Setelah pelatihan, program dilanjutkan dengan pendampingan secara intensif untuk memastikan peserta dapat mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh dalam praktik sehari-hari. Pendampingan dilakukan dalam bentuk bimbingan teknis terkait pengembangan produk, perbaikan manajerial usaha, dan penerapan strategi pemasaran yang tepat. Pendampingan ini juga memberikan dukungan langsung dalam bentuk arahan dan bimbingan bagi pelaku UMKM untuk memastikan mereka dapat menghadapi tantangan pasar yang semakin berkembang. Untuk mengukur tingkat keberhasilan, evaluasi dilakukan secara berkala menggunakan beberapa indikator yang telah ditentukan, seperti peningkatan keterampilan manajerial, inovasi produk, dan akses pasar. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian ini telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap kualitas produk dan pengelolaan usaha para pelaku UMKM di Desa Mekar Bhakti.

### **Indikator Keberhasilan**

Berikut adalah indikator keberhasilan yang digunakan untuk mengukur dampak dari kegiatan pengabdian ini:

#### **1. Peningkatan Keterampilan Manajerial**

Sebelum pelatihan, banyak pelaku UMKM yang belum memiliki keterampilan manajerial yang memadai. Setelah mengikuti pelatihan, hampir 80% peserta menunjukkan peningkatan dalam perencanaan usaha dan pengelolaan keuangan yang lebih efisien. Hal ini dapat dilihat dari adanya perbaikan dalam laporan keuangan usaha dan pengelolaan dana yang lebih transparan. Pelaku UMKM kini dapat merencanakan dan mengelola bisnis mereka dengan cara yang lebih profesional.

#### **2. Inovasi Produk**

Sebelum pelatihan, banyak produk yang dihasilkan oleh pelaku UMKM di Desa Mekar Bhakti yang cenderung monoton dan kurang berinovasi. Setelah pelatihan, lebih dari 70% peserta berhasil mengembangkan produk baru yang berbasis pada sumber daya lokal. Beberapa inovasi produk yang dihasilkan antara lain produk olahan pangan dengan kemasan yang lebih menarik serta produk kerajinan tangan yang dipadukan dengan desain yang lebih modern dan *up-to-date*.

#### **3. Peningkatan Akses Pasar**

Akses pasar menjadi salah satu kendala terbesar yang dihadapi pelaku UMKM di desa ini. Namun, setelah diberikan pelatihan tentang pemasaran digital dan strategi pemasaran, lebih dari 50% pelaku UMKM mulai memasarkan produk mereka melalui platform online dan media sosial, yang sebelumnya tidak dilakukan. Langkah ini membuka peluang besar bagi produk mereka untuk dijual di pasar yang lebih luas, bahkan hingga pasar nasional dan internasional.



**Gambar 1.** Dokumentasi Kegiatan Pengabdian

### **Tingkat Kesulitan dan Peluang Pengembangan**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini terbilang menantang, terutama dalam hal merubah pola pikir pelaku UMKM yang awalnya kurang memahami pentingnya manajerial yang efisien dan inovasi produk. Meskipun demikian, antusiasme peserta terhadap pelatihan dan pendampingan yang diberikan sangat tinggi. Keberhasilan yang tercapai dalam jangka pendek membuka peluang besar bagi pengembangan lebih lanjut, baik dari segi peningkatan kapasitas SDM maupun peralatan produksi. Dalam jangka panjang, program ini berpotensi untuk mendorong penciptaan produk-produk yang dapat bersaing di pasar nasional, bahkan internasional, jika pengembangan inovasi dan pemasaran digital terus ditingkatkan. Sebagai bagian dari dokumentasi pelaksanaan kegiatan, berikut adalah beberapa gambar yang menggambarkan proses penerapan dan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.



**Gambar 2.** Pelatihan Inovasi Produk dan Workshop Pemasaran Digital

### **Peningkatan Keterampilan Manajerial dan Pengelolaan Keuangan**

Salah satu indikator keberhasilan utama dalam kegiatan pengabdian ini adalah peningkatan keterampilan manajerial pelaku UMKM, terutama dalam hal perencanaan usaha dan pengelolaan keuangan yang lebih efisien. Sebelum pelatihan, sebagian besar

pelaku UMKM di Desa Mekar Bhakti belum memiliki keterampilan manajerial yang memadai. Pelaku usaha cenderung mengelola bisnis mereka dengan cara yang informal dan tidak terstruktur. Penelitian oleh Hidayati (2018) menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas manajerial dapat mendorong terciptanya pengelolaan usaha yang lebih efisien dan transparan. Hal ini sejalan dengan temuan dalam kegiatan ini, di mana hampir 80% peserta pelatihan menunjukkan perbaikan signifikan dalam pengelolaan usaha mereka. Laporan keuangan yang lebih terstruktur dan pengelolaan dana yang lebih transparan kini menjadi hal yang dapat dilihat dalam praktik sehari-hari para pelaku UMKM. Keberhasilan ini mengkonfirmasi bahwa peningkatan keterampilan manajerial sangat krusial dalam mengelola usaha secara berkelanjutan, terutama di tengah persaingan pasar yang semakin ketat, sebagaimana diungkapkan oleh Felekoglu (2017) yang menekankan pentingnya manajerial yang efisien sebagai faktor penentu dalam keberlanjutan UMKM.

### **Inovasi Produk Berbasis Sumber Daya Lokal**

Inovasi produk berbasis sumber daya lokal menjadi aspek penting dalam kegiatan ini. Sebelum pelatihan, produk yang dihasilkan oleh pelaku UMKM di Desa Mekar Bhakti cenderung stagnan dan tidak berinovasi. Hal ini menyebabkan mereka kesulitan untuk bersaing dengan produk luar yang lebih modern. Namun, dengan adanya pelatihan tentang inovasi produk berbasis sumber daya lokal, lebih dari 70% peserta berhasil mengembangkan produk baru dengan pendekatan yang lebih kreatif dan berbasis pada kekayaan alam sekitar. Dalam penelitian oleh Susanto dan Hidayat (2020) disebutkan bahwa inovasi produk berperan penting dalam memperbaiki daya saing UMKM. Peningkatan daya tarik pasar melalui produk baru, seperti kemasan yang lebih menarik pada produk olahan pangan dan desain modern pada produk kerajinan tangan, menunjukkan bahwa pendekatan berbasis lokal dapat memberikan nilai tambah yang signifikan. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa pengembangan produk berbasis sumber daya lokal tidak hanya mampu meningkatkan daya saing produk, tetapi juga mendorong keberlanjutan perekonomian lokal, sebagaimana dibuktikan dalam penelitian (Hidayati, 2018).

### **Peningkatan Akses Pasar melalui Pemasaran Digital**

Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Mekar Bhakti adalah keterbatasan akses pasar, yang menghambat potensi ekspansi usaha mereka. Namun, setelah pelatihan pemasaran digital, lebih dari 50% pelaku UMKM mulai memasarkan produk mereka melalui platform online dan media sosial, yang sebelumnya tidak mereka manfaatkan. Hal ini menunjukkan kemajuan besar dalam memperluas jangkauan pasar mereka. Sebagaimana dijelaskan oleh Felekoglu (2017), pemasaran berbasis digital tidak hanya memperluas pasar secara lokal, tetapi juga membuka peluang pasar nasional dan internasional. Penerapan teknologi pemasaran digital dalam kegiatan pengabdian ini memberikan peluang besar bagi produk-produk UMKM untuk dapat dijangkau oleh konsumen yang lebih luas. Ini sejalan dengan temuan Refilia et al. (2020), yang menyatakan bahwa pemanfaatan teknologi pemasaran menjadi alat yang sangat efektif dalam memperluas pasar UMKM, terutama di era digital ini.

Keunggulan utama dari kegiatan pengabdian ini adalah penerapan teknologi pemasaran digital yang membuka peluang pasar baru bagi produk UMKM Desa Mekar Bhakti. Keberhasilan dalam menggunakan teknologi ini untuk meningkatkan daya saing UMKM telah membawa mereka ke tingkat yang lebih kompetitif. Selain itu, pelatihan

inovasi produk berbasis sumber daya lokal sangat relevan dengan potensi alam yang melimpah di desa tersebut. Produk berbasis lokal kini tidak hanya memiliki nilai tambah yang lebih tinggi, tetapi juga dapat bersaing dengan produk dari luar. Namun, meskipun banyak kemajuan yang dicapai, beberapa tantangan tetap ada. Beberapa pelaku UMKM masih merasa kesulitan dalam mengimplementasikan perubahan teknis, seperti perencanaan produksi yang lebih terstruktur dan penggunaan teknologi pemasaran secara optimal. Keterbatasan peralatan produksi yang lebih modern juga menjadi kendala yang harus diatasi. Hal ini sesuai dengan temuan Larasati et al. (2024), yang menunjukkan bahwa salah satu hambatan utama dalam pengembangan UMKM adalah kurangnya akses terhadap teknologi dan keterampilan untuk meningkatkan efisiensi produksi. Oleh karena itu, diperlukan dukungan lebih lanjut dalam hal peningkatan kapasitas SDM dan penyediaan fasilitas produksi yang lebih memadai.

### **Peluang Pengembangan Lebih Lanjut**

Keberhasilan jangka pendek yang tercapai dalam pelatihan dan pendampingan membuka peluang besar untuk pengembangan lebih lanjut, baik dalam peningkatan kualitas produk maupun penguatan kapasitas produksi. Dengan adanya dasar yang kuat dalam hal manajerial usaha dan inovasi produk, UMKM di Desa Mekar Bhakti memiliki potensi besar untuk terus berkembang. Program ini membuka peluang untuk meningkatkan kualitas produk lebih lanjut dan memperluas pasar ke wilayah yang lebih luas. Seiring dengan meningkatnya penggunaan pemasaran digital dan inovasi produk, pengembangan kapasitas produksi yang lebih efisien akan menjadi langkah penting untuk memastikan keberlanjutan pertumbuhan UMKM. Dari perspektif jangka panjang, kegiatan ini berpotensi mendorong UMKM untuk menjadi pemain yang lebih kompetitif di pasar nasional bahkan internasional. Hal ini sangat relevan dengan temuan Felekoglu (2017), yang menekankan bahwa inovasi dan manajerial usaha yang baik sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan daya saing UMKM dalam pasar global. Ke depan, dengan pengembangan kapasitas SDM dan akses teknologi yang lebih lanjut, UMKM di Desa Mekar Bhakti akan dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi lokal dan memberikan dampak positif yang lebih besar bagi masyarakat secara keseluruhan.

### **SIMPULAN**

---

Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan di Desa Mekar Bhakti berhasil memberikan dampak signifikan terhadap UMKM setempat, terutama dalam meningkatkan keterampilan manajerial, inovasi produk, dan akses pasar. Peningkatan keterampilan manajerial terbukti membantu pelaku UMKM dalam mengelola usaha mereka dengan cara yang lebih efisien dan transparan, sementara inovasi produk berbasis sumber daya lokal meningkatkan daya saing produk di pasar. Selain itu, pelatihan pemasaran digital berhasil membuka akses pasar yang lebih luas, tidak hanya secara lokal tetapi juga ke pasar nasional dan internasional. Namun, meskipun ada kemajuan yang signifikan, masih ada tantangan dalam mengimplementasikan perencanaan produksi yang lebih efisien dan memaksimalkan penggunaan teknologi pemasaran secara optimal. Kendala lain adalah keterbatasan peralatan produksi yang modern dan peningkatan kapasitas SDM yang diperlukan di beberapa sektor tertentu. Pengembangan lebih lanjut sangat diperlukan, baik dalam meningkatkan kualitas produk, memperluas akses pasar, serta memperkuat kapasitas

produksi dan SDM. Dengan pengembangan yang berkelanjutan, UMKM di Desa Mekar Bhakti memiliki potensi besar untuk tumbuh menjadi sektor yang lebih mandiri, tangguh, dan berdaya saing tinggi, serta memberikan dampak ekonomi yang lebih besar bagi masyarakat secara keseluruhan.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

---

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah mendukung dan berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Terutama kepada pemerintah Desa Mekar Bhakti dan masyarakat setempat yang telah memberikan kepercayaan serta partisipasi aktif dalam setiap tahap kegiatan. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada para narasumber dan fasilitator yang telah memberikan pelatihan dan bimbingan yang sangat berharga bagi para pelaku UMKM. Terima kasih juga kami sampaikan kepada tim pengabdian yang telah bekerja keras dan memberikan dedikasi penuh dalam mewujudkan keberhasilan kegiatan ini. Semoga hasil dari kegiatan ini dapat memberikan manfaat yang besar bagi pengembangan UMKM di Desa Mekar Bhakti serta mendorong perekonomian lokal yang lebih maju dan berdaya saing.

## REFERENSI

---

- Diantoro, K., Soderi, A., Studi, P., & Informatika, T. (2024). *Pengembangan strategi digital marketing umkm di era digital*. 4(2), 175-187.
- Felekoglu, B. (2017). *The Impact of Innovation on the Competitiveness of SMEs: A Study on Turkish SMEs*. *Journal of Business Research*, 36(2), 215-225.
- Hidayati, N. (2018). *Pemberdayaan UMKM melalui Pelatihan dan Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Daya Saing Produk Lokal*. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 10(1), 45-53.
- Mayang L, S. E., Nasrudin, S. E., & Tojiri, Y. (2024). *E-commerce dan Transformasi Pemasaran: Strategi Menghadapi Era Digital*. Takaza Innovatix Labs.
- Novita. (2025). *Revolusi Digital UMKM: Membuka Peluang Pasar Lebih Luas Melalui Media Sosial dan E-commerce di Desa Kedungjambe Digital Revolution of MSMEs: Opening Wider Market Opportunities Through Social Media and E-commerce in Kedungjambe Village Universitas Pembun*. *Masyarakat Mandiri: Jurnal Pengabdian Dan Pembangunan Lokal*, 2(1).
- Pasigai, A. (2009). *Pentingnya Konsep dan Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis*. *Jurnal Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan*, 1(1), 51-56.
- Permata, F., Liantifa, M., Yuliasih, M., Irawan, D. A., Budaya, I., Setiawan, Z., Efdison, Z., Rahmayani, M. W., Sudrajat, J., Syamil, A., Iswahyudi, M. S., Nurcahyo, R., Pabulo, A. M. A., & Chatra, M. A. (2020). *Strategi Pengembangan & Pemasaran UMKM (Teori & Studi Kasus)*. In *Jurnal Ilmu Pendidikan* (Vol. 7, Issue 2).
- Refilia, D. N., Suharto, & Pahlawi, N. (2020). *Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Produk UMKM*. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 10(1), 12.
- Susanti, R., Anastasya, D., Faye, P., Putri, N. D., Agustin, M., Karolina, A., Mulya, A., Utama, R. N., Marsha, A., Sari, P., Maftukhah, N. Z., Apriliani, M., & Lestari, F. A. (2024). *Optimalisasi Potensi Lokal Dan Digitalisasi UMKM Dalam Pemberdayaan Masyarakat Desa*. 4(5), 600-611.
- Susanto, H., & Hidayat, T. (2020). *Strategi Pemasaran dan Inovasi Produk untuk UMKM di Era Digital*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(3), 109-115.
- Syaifuddin, S., & Rusdian, S. (2024). *Pendampingan Pelaku Usaha Warung Desa Girimukti Kecamatan Cibatu Kabupaten Garut Dalam Melakukan Pemasaran Melalui Media Spanduk*. *Jurnal Masyarakat Berdikari Dan Berkarya (Mardika)*, 2(1), 46-50. <https://doi.org/10.55377/mardika.v2i1.9773>
- Tajinan, K., & Malang, K. (2023). *Pelatihan Pemahaman Digital Marketing dan Peningkatan Kualitas Desain dalam Meningkatkan Nilai Jual pada UMKM Desa Tambakasri. ... Pengabdian Kepada ...*, 4(4), 3544-3553.
- Tjeme, B. B. (2024). *Kontribusi Ekonomi Kreatif Dalam Mendukung Sektor Pariwisata Bertholomeus Baghi Tjeme Berdasarkan data pada Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Sikka*. *Jurnal Transformasi Bisnis Digital*, 1(4).