

---

## **Peningkatan Kesadaran Kewirausahaan Melalui Edukasi Manajemen Sumber Daya Manusia dan Operasional Sebagai Upaya Mendorong Tumbuhnya UMKM di Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai Kabupaten Nias**

**Fakta Solala Zebua<sup>1\*</sup>, Sophia Molinda Kakisina<sup>2</sup>, Pewarni Mendrofa<sup>3</sup>, Gusti Mardalena Putri Lase<sup>4</sup>, Yurisman Waruwu<sup>5</sup>, Septerina Putri Zebua<sup>6</sup>, Damai Berkat Mendrofa<sup>7</sup>, Herniwati Zalukhu<sup>8</sup>, Mentallisman Halawa<sup>9</sup>, Wenita Dohona<sup>10</sup>, Kriston Nofamati Harefa<sup>11</sup>, Oktavianus Waruwu<sup>12</sup>, Paulus Putera Exsodus Harefa<sup>13</sup>, Dominikus Darman Zebua<sup>14</sup>**

<sup>1-14</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Nias

Email: <sup>1</sup> faktasolalazebua@unias.ac.id , <sup>2</sup> molindasophia@gmail.com , <sup>3</sup> mendrofapewarni@gmail.com , <sup>4</sup> gustimardalena2@gmail.com , <sup>5</sup> yurismanwaruwu19@gmail.com , <sup>6</sup> Septerinaputrizebua@gmail.com , <sup>7</sup> damaiberkatmendrofa@gmail.com , <sup>8</sup> Zalukhuherniwati@gmail.com , <sup>9</sup> mentallismanhalawa@gmail.com , <sup>10</sup> wenidohona@gmail.com , <sup>11</sup> Harefakriston@gmail.com , <sup>12</sup> oktaoktavianuswar@gmail.com , <sup>13</sup> paulusputeraharefa@gmail.com , <sup>14</sup> dominikuszebua706@gmail.com

\*Email Corresponding Author: [faktasolalazebua@unias.ac.id](mailto:faktasolalazebua@unias.ac.id)

### **Abstrak**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk meningkatkan kesadaran kewirausahaan masyarakat Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai melalui edukasi manajemen sumber daya manusia dan manajemen operasional sebagai upaya mendorong tumbuhnya UMKM lokal. Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai memiliki potensi hasil pertanian dan tanaman herbal yang cukup besar, seperti jahe, kunyit, kapulaga, pisang, dan komoditas lain yang selama ini masih banyak dijual dalam bentuk mentah. Kondisi tersebut membuat nilai jual hasil desa belum optimal. Melalui kegiatan ini, masyarakat diberi pemahaman bahwa potensi lokal dapat diolah menjadi produk bernilai tambah, seperti minuman herbal, serbuk rempah, dan keripik pisang. Kegiatan dilakukan melalui pembukaan, pemaparan materi, diskusi, sesi tanya jawab, dan foto bersama. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mulai memahami bahwa usaha kecil dapat berkembang jika dikelola dengan baik, terutama melalui pembagian tugas, pengaturan proses produksi, dan kerja sama kelompok. Kegiatan ini juga menumbuhkan minat masyarakat untuk melihat hasil bumi sebagai sumber peluang usaha, bukan hanya sebagai bahan jualan mentah. Dengan demikian, edukasi kewirausahaan berbasis potensi desa menjadi langkah awal yang penting untuk membangun UMKM yang mandiri, sederhana, dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Kewirausahaan, UMKM, Manajemen Sumber Daya Manusia, Manajemen Operasional

### *Abstract*

*This community service program aimed to increase entrepreneurial awareness among the people of Lolofaoso Village through education on human resource management and operational management as an effort to encourage the growth of local micro, small, and medium enterprises (MSMEs). Lolofaoso Village has considerable potential in agricultural and herbal products, such as ginger, turmeric, cardamom, bananas, and other commodities, which are still mostly sold in raw form. As a result, the economic value of these local products remains low. Through this activity, the community was encouraged to understand that local resources can be processed into value-added products such as herbal drinks, spice powder, and banana chips. The program was carried out through an opening session, material presentation, discussion, question-and-answer session, and a group photo. The results showed that participants began to understand that small businesses can grow when managed properly, especially through clear task division, organized production processes, and teamwork. This activity also encouraged the community to view local agricultural products as business opportunities rather than merely raw goods for sale. Therefore, entrepreneurship*

---

*education based on village potential is an important first step in building independent, simple, and sustainable MSMEs.*

*Keywords: Entrepreneurship, MSMEs, Human Resource Management, Operational Management*

## 1. PENDAHULUAN

Pengembangan ekonomi masyarakat desa tidak dapat dipisahkan dari kemampuan warga dalam mengelola potensi yang ada di lingkungan mereka sendiri. Desa pada dasarnya menyimpan banyak sumber daya yang bisa menjadi dasar pertumbuhan ekonomi, baik berupa hasil pertanian, hasil kebun, tanaman herbal, keterampilan warga, maupun kebiasaan gotong royong yang sudah lama hidup di tengah masyarakat. Namun dalam kenyataannya, banyak desa di Indonesia yang belum mampu mengolah potensi tersebut secara maksimal (Musarofah et al., 2025). Potensi yang besar sering kali hanya berhenti sebagai bahan mentah, padahal jika dikelola dengan cara yang lebih baik, nilainya bisa meningkat dan memberikan manfaat yang jauh lebih besar bagi masyarakat. Hal ini juga terlihat di Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai, yang dalam materi pengabdian memiliki potensi hasil pertanian dan tanaman herbal yang cukup beragam, seperti jahe, kunyit, kapulaga, pisang, dan beberapa komoditas lain. Potensi ini sebenarnya sangat besar apabila diolah dengan cara yang tepat. Namun, jika hasil bumi hanya dijual dalam bentuk mentah, maka keuntungan yang diperoleh masyarakat cenderung kecil, cepat habis, dan tidak bertahan lama (Wulandari et al., 2024).

Kondisi seperti ini menunjukkan bahwa persoalan utama dalam pembangunan ekonomi desa bukan hanya terletak pada banyak atau sedikitnya bahan baku, tetapi juga pada cara masyarakat memandang bahan baku tersebut. Selama ini, banyak warga desa masih terbiasa menjual hasil panen dalam bentuk apa adanya karena dianggap paling mudah, paling cepat, dan paling praktis (Saifuddin et al., 2024). Cara seperti ini memang memberi hasil dalam waktu singkat, tetapi sering kali tidak mampu menciptakan pendapatan yang berkelanjutan. Ketika hasil bumi dijual tanpa pengolahan, maka masyarakat hanya memperoleh nilai dari bahan mentah, bukan dari proses pengolahan, pengemasan, dan pemasaran yang sebenarnya bisa menambah harga jual. Sebagai contoh, pisang yang dijual mentah tentu memiliki harga yang berbeda dengan pisang yang diolah menjadi keripik. Begitu juga dengan jahe, kunyit, dan kapulaga yang bila diolah menjadi produk minuman herbal akan memiliki nilai jual lebih tinggi. Perbedaan ini menunjukkan bahwa pengolahan sederhana dapat memberikan pengaruh besar terhadap pendapatan masyarakat, bahkan tanpa membutuhkan teknologi yang rumit (Ismail et al., 2025).

Dalam kehidupan sehari-hari, banyak warga desa sebenarnya sudah memiliki kebiasaan mengolah bahan untuk kebutuhan rumah tangga. Misalnya, jahe digunakan untuk minuman keluarga, kunyit dipakai untuk campuran makanan atau minuman, dan pisang sering diolah menjadi makanan sederhana. Kebiasaan ini menunjukkan bahwa kemampuan dasar untuk mengolah bahan sebenarnya sudah ada. Yang masih dibutuhkan adalah pengembangan cara berpikir agar bahan-bahan tersebut tidak hanya dipakai untuk konsumsi sendiri, tetapi juga bisa dijadikan peluang usaha. Inilah yang membuat pengabdian kepada masyarakat menjadi penting. Masyarakat perlu diberi dorongan agar melihat apa yang selama ini dianggap biasa sebagai peluang ekonomi yang nyata. Dengan cara pandang seperti ini, desa tidak lagi hanya menjadi tempat produksi bahan mentah, tetapi juga tempat tumbuhnya kegiatan ekonomi baru yang lebih bernilai (Yashinta, 2025).

Kewirausahaan menjadi salah satu jalan yang paling masuk akal untuk mengubah potensi desa menjadi sumber penghasilan yang lebih baik. Kewirausahaan pada dasarnya bukan hanya kegiatan membuka usaha, tetapi juga keberanian melihat peluang, menciptakan ide, memanfaatkan sumber daya yang tersedia, dan berani mengambil langkah kecil untuk memulai sesuatu yang baru. Dalam konteks desa, kewirausahaan memiliki arti yang sangat penting karena dapat membantu masyarakat menambah pendapatan, mengurangi ketergantungan pada pekerjaan musiman, serta membuka lapangan kerja baru di lingkungan sekitar. Banyak masyarakat desa menggantungkan penghasilan pada hasil panen atau pekerjaan harian yang tidak selalu stabil. Jika tidak ada usaha tambahan, maka kondisi ekonomi keluarga akan sangat mudah dipengaruhi oleh musim, cuaca, atau harga pasar. Karena itu, tumbuhnya jiwa wirausaha

---

di desa perlu terus didorong melalui kegiatan yang sederhana, mudah dipahami, dan sesuai dengan kondisi masyarakat (Annisa & Ardani, 2025).

Kewirausahaan juga memiliki makna sosial yang luas. Ketika seseorang mulai berani membuka usaha, ia tidak hanya sedang mencari keuntungan untuk diri sendiri, tetapi juga sedang ikut menggerakkan lingkungan sekitarnya. Usaha kecil dapat menciptakan kebutuhan tenaga kerja, membuka peluang kerja sama, dan memunculkan aktivitas ekonomi baru di desa. Satu usaha rumahan mungkin terlihat kecil, tetapi jika dikelola dengan baik, usaha itu bisa memberi manfaat bagi keluarga, tetangga, dan masyarakat sekitar. Dalam jangka panjang, kebiasaan berwirausaha dapat membantu membentuk masyarakat yang lebih mandiri. Mereka tidak hanya menunggu bantuan dari luar, tetapi mulai aktif menciptakan peluang dari apa yang sudah dimiliki. Inilah mengapa kewirausahaan perlu dikenalkan sejak dini dan dijelaskan dengan bahasa yang mudah dipahami (Cendana & Lasmi, 2025).

UMKM merupakan bentuk usaha yang paling dekat dengan kehidupan masyarakat desa. Usaha mikro, kecil, dan menengah umumnya dijalankan dengan sumber daya yang terbatas, tetapi memiliki peran yang sangat besar dalam perputaran ekonomi masyarakat (Putrie et al., 2025). Banyak keluarga menggantungkan kebutuhan hidup dari usaha kecil seperti jualan makanan, olahan hasil pertanian, kerajinan, atau produk rumahan lainnya. UMKM juga menjadi pilihan yang realistis karena bisa dijalankan dari rumah, tidak membutuhkan modal terlalu besar, dan dapat disesuaikan dengan kemampuan pelaku usaha. Di banyak daerah, UMKM menjadi penopang utama ekonomi keluarga karena mampu bertahan dalam berbagai kondisi dan tetap memberikan penghasilan walaupun dalam skala sederhana. Karena itu, pengembangan UMKM berbasis potensi desa sangat penting dilakukan, terutama di daerah yang memiliki hasil bumi melimpah tetapi belum dikelola secara maksimal. Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai termasuk wilayah yang memiliki peluang besar untuk mengembangkan usaha berbasis hasil pertanian dan tanaman herbal.

Jika dilihat lebih jauh, tumbuhnya UMKM tidak hanya berhubungan dengan ekonomi keluarga, tetapi juga dengan arah pembangunan desa secara keseluruhan. Ketika masyarakat memiliki usaha kecil yang aktif, maka perputaran uang di desa menjadi lebih hidup. Uang tidak hanya keluar ke pasar luar, tetapi berputar di lingkungan sendiri. Dampaknya cukup besar, mulai dari meningkatnya daya beli, munculnya kegiatan jual beli baru, hingga tumbuhnya rasa percaya diri masyarakat terhadap kemampuan ekonomi mereka sendiri. Dengan demikian, UMKM bukan sekadar usaha kecil, tetapi juga bagian dari kekuatan ekonomi lokal yang bisa mendorong kemandirian desa secara bertahap. Namun, pertumbuhan UMKM tidak cukup hanya dengan niat dan bahan baku. Usaha kecil yang ingin berkembang juga membutuhkan pengelolaan yang baik. Di sinilah manajemen sumber daya manusia dan manajemen operasional menjadi sangat penting. Banyak orang mengira bahwa manajemen hanya diperlukan oleh perusahaan besar. Padahal, dalam usaha kecil sekalipun, pengelolaan tetap dibutuhkan agar pekerjaan tidak tumpang tindih, hasil kerja tetap rapi, dan usaha tidak berjalan seadanya (Pajri, 2024). Manajemen sumber daya manusia membantu mengatur peran, pembagian tugas, dan kerja sama antaranggota usaha. Dalam usaha kecil sekalipun, setiap orang perlu tahu apa yang harus dilakukan agar pekerjaan tidak membingungkan dan tidak menumpuk pada satu orang saja. Sementara itu, manajemen operasional membantu mengatur jalannya proses usaha dari awal sampai akhir, mulai dari pemilihan bahan baku, pengolahan, pengemasan, penyimpanan, hingga produk siap dipasarkan. Jika dua hal ini tidak diperhatikan, usaha kecil sering berjalan tidak tertib, mudah kehabisan tenaga, dan sulit berkembang (Ananta et al., 2024).

Masalah yang sering muncul pada usaha skala kecil di desa adalah semua pekerjaan dilakukan secara spontan tanpa pembagian yang jelas. Ada satu orang yang merangkap banyak tugas, atau usaha dijalankan hanya ketika ada waktu luang. Pola seperti ini membuat usaha sulit tumbuh karena tidak ada sistem kerja yang rapi. Pada awalnya mungkin terlihat wajar karena usaha masih kecil, tetapi jika dibiarkan terus, usaha akan sulit berkembang dan tidak memiliki arah yang pasti. Dalam banyak kasus, usaha kecil tidak gagal karena produknya tidak bagus, tetapi karena pengelolaannya tidak teratur. Inilah yang perlu dipahami masyarakat. Sebuah usaha, walaupun sederhana, tetap membutuhkan pola kerja yang jelas. Harus ada pembagian siapa yang menyiapkan bahan, siapa yang mengolah, siapa yang menjaga kualitas, siapa yang mengemas, dan siapa yang menjual. Dengan pembagian tugas seperti ini, pekerjaan menjadi lebih ringan, hasil lebih konsisten, dan usaha lebih mudah dipantau (Sugiharto et al., 2025).

Pentingnya manajemen operasional juga terlihat dari kebutuhan menjaga kualitas produk. Produk yang dibuat dari bahan lokal tetap harus memenuhi unsur kebersihan, kerapian, ketahanan, dan daya tarik. Jika produk tidak dikemas dengan baik, maka meskipun bahan bakunya bagus, minat pembeli akan rendah. Sebaliknya, produk yang dikemas rapi, diberi label sederhana, dan disusun secara konsisten akan terlihat lebih layak jual. Dalam usaha kecil, kemasan sering dianggap hal kecil, padahal justru kemasan adalah kesan pertama yang dilihat pembeli. Produk yang tampak bersih dan menarik biasanya lebih mudah diterima pasar dibandingkan produk yang hanya dijual tanpa bentuk yang jelas. Inilah alasan mengapa manajemen operasional perlu diperkenalkan kepada masyarakat desa dalam bahasa yang mudah dipahami. Dengan memahami alur kerja produksi, masyarakat dapat memperbaiki cara mereka mengelola usaha dari yang sangat sederhana menjadi lebih terarah (Liong & Citta, 2024).

Selain itu, kegiatan ini juga dilandasi oleh kebutuhan untuk membangun rasa percaya diri masyarakat. Banyak warga desa sebenarnya memiliki kemampuan dan bahan baku, tetapi belum yakin untuk memulai. Mereka sering merasa usaha itu rumit, membutuhkan modal besar, dan hanya cocok untuk orang tertentu yang sudah berpengalaman. Keraguan seperti ini membuat banyak potensi akhirnya tidak dimanfaatkan. Padahal, usaha bisa dimulai dari langkah kecil, dari rumah sendiri, dan dari bahan yang tersedia di sekitar mereka. Potensi lokal tidak perlu menunggu modal besar untuk diolah (Afuan et al., 2025). Yang dibutuhkan adalah keberanian, kerja sama, dan pemahaman dasar tentang bagaimana usaha dijalankan dengan baik. Dengan edukasi yang tepat, masyarakat dapat melihat bahwa memulai usaha bukan sesuatu yang menakutkan. Justru dari usaha kecil yang sederhana, peluang yang lebih besar bisa tumbuh. Peningkatan kesadaran kewirausahaan juga sangat penting karena berdampak pada kemandirian masyarakat. Ketika warga mampu melihat hasil bumi sebagai bahan usaha, maka desa tidak lagi hanya menjadi tempat produksi bahan mentah, tetapi juga tempat lahirnya produk bernilai tambah. Perubahan ini akan berpengaruh pada pendapatan keluarga, aktivitas ekonomi desa, dan peluang kerja bagi warga lain. Dalam jangka panjang, tumbuhnya UMKM di desa dapat memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat secara keseluruhan. Dengan adanya usaha yang berkembang di desa, masyarakat tidak selalu bergantung pada sumber penghasilan yang itu-itu saja. Mereka memiliki pilihan lain untuk menambah pendapatan dan memperbaiki kualitas hidup. Karena itu, kegiatan pengabdian ini tidak hanya berisi penyampaian materi, tetapi juga upaya membangun cara berpikir baru tentang potensi ekonomi desa (Munawwar et al., 2025).

Berdasarkan latar belakang tersebut, kegiatan PKM ini dilaksanakan untuk meningkatkan kesadaran kewirausahaan masyarakat Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai melalui edukasi manajemen sumber daya manusia dan manajemen operasional. Kegiatan ini diharapkan mampu membuka wawasan warga tentang peluang usaha berbasis potensi lokal, memperkuat kemampuan dasar dalam mengelola usaha, dan mendorong munculnya UMKM yang lebih terarah dan berkelanjutan. Dengan adanya pemahaman yang lebih baik, masyarakat diharapkan tidak lagi melihat potensi desa sebagai sesuatu yang biasa saja, tetapi sebagai sumber daya yang bisa diolah, dikembangkan, dan dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan bersama.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan metode edukasi partisipatif. Metode ini dipilih karena masyarakat desa lebih mudah memahami materi jika penyampaiannya sederhana, langsung, dan dekat dengan kehidupan sehari-hari. Kegiatan tidak dilakukan dengan pendekatan yang terlalu teoritis, tetapi lebih pada penjelasan praktis yang bisa langsung dibayangkan dan diterapkan oleh peserta. Dengan cara ini, materi yang disampaikan menjadi lebih mudah diterima dan lebih besar peluangnya untuk dipahami.

Tahap pertama adalah pembukaan. Pada tahap ini, kegiatan dimulai dengan sambutan singkat, penjelasan tujuan kegiatan, dan pengantar mengenai tema yang dibahas. Pembukaan berfungsi untuk menciptakan suasana yang akrab, sopan, dan nyaman bagi peserta. Selain itu, pembukaan juga menjadi momen untuk menyampaikan bahwa kegiatan ini bertujuan membantu masyarakat melihat potensi usaha di desa mereka sendiri. Melalui pembukaan, peserta diarahkan agar memahami bahwa sesi berikutnya bukan sekadar ceramah, tetapi juga ruang belajar bersama.

Tahap kedua adalah pemaparan materi. Pada bagian ini, tim pengabdian menyampaikan materi tentang kewirausahaan, pentingnya UMKM, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen operasional. Materi kewirausahaan dijelaskan dengan bahasa sederhana, yaitu sebagai kemampuan untuk melihat peluang dan mengubahnya menjadi usaha yang memberi nilai ekonomi. Penjelasan ini kemudian dihubungkan dengan kondisi Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai yang memiliki potensi hasil pertanian dan tanaman herbal. Peserta diperlihatkan bahwa bahan seperti jahe, kunyit, kapulaga, dan pisang dapat diolah menjadi produk yang lebih menarik dan lebih menguntungkan.

Materi juga menekankan peran manajemen sumber daya manusia dalam usaha kecil. Dalam penjelasan ini, peserta diberi pemahaman bahwa usaha tidak boleh dijalankan secara asal-asalan. Harus ada pembagian tugas yang jelas, misalnya siapa yang bertugas menyiapkan bahan, siapa yang mengolah, siapa yang mengemas, dan siapa yang memasarkan produk. Pembagian tugas ini penting agar usaha berjalan rapi dan tidak menimbulkan kebingungan. Peserta juga diberi contoh bahwa kerja sama yang baik akan membuat usaha lebih mudah berkembang dibandingkan jika semua pekerjaan ditanggung sendiri oleh satu orang.

Tahap ketiga adalah diskusi dan sesi tanya jawab. Setelah pemaparan materi, peserta diberi kesempatan untuk menyampaikan pendapat, pengalaman, gagasan serta pertanyaan mereka mengenai peluang usaha di desa. Diskusi ini sangat penting karena membuat peserta merasa dilibatkan secara aktif. Mereka tidak hanya mendengar, tetapi juga ikut berpikir dan menanggapi. Dalam diskusi, dibahas juga produk apa saja yang paling mungkin dikembangkan dari bahan yang tersedia di Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai. Beberapa contoh yang muncul adalah produk herbal seperti jahe instan, teh herbal, serbuk kunyit, dan minuman dari kapulaga, serta produk olahan pisang seperti keripik. Diskusi seperti ini membantu peserta membayangkan peluang usaha yang nyata dan mudah dijalankan.

Secara umum, metode yang digunakan dalam kegiatan ini menekankan pada keterlibatan peserta secara langsung. Masyarakat tidak hanya menerima penjelasan, tetapi juga diberi ruang untuk berpikir, bertanya, dan menyampaikan pandangan. Pendekatan seperti ini dinilai efektif untuk kegiatan pengabdian di desa karena lebih manusiawi, lebih dekat, dan lebih mudah dipahami. Dengan metode ini, pengetahuan yang disampaikan diharapkan tidak berhenti sebagai informasi, tetapi benar-benar menjadi pemicu perubahan sikap dan keberanian untuk memulai usaha.

### 3. HASIL PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai menunjukkan hasil yang cukup baik dan memberi dampak yang terasa langsung pada peserta. Setelah kegiatan berlangsung, terlihat adanya perubahan cara pandang masyarakat terhadap kewirausahaan. Sebelum kegiatan dimulai, sebagian peserta masih menganggap usaha sebagai sesuatu yang sulit dilakukan, membutuhkan modal besar, harus punya banyak pengalaman, dan hanya bisa dijalankan oleh orang yang memang sudah terbiasa berbisnis. Cara pandang seperti ini cukup umum ditemui di masyarakat desa, terutama ketika peluang usaha belum banyak diperkenalkan melalui pendampingan yang sederhana dan dekat dengan kehidupan sehari-hari. Namun, setelah kegiatan pemaparan materi, diskusi, dan sesi tanya jawab, peserta mulai menyadari bahwa usaha tidak selalu harus dimulai dari langkah besar. Usaha justru bisa lahir dari hal yang sangat sederhana, selama ada kemauan untuk belajar, keberanian untuk mencoba, dan kemampuan melihat potensi yang sudah tersedia di sekitar mereka.



*Gambar 1. Penyampaian Kata Sambutan*

Perubahan pemahaman tersebut merupakan hasil yang sangat penting karena kesadaran adalah fondasi awal dari tumbuhnya usaha. Tanpa kesadaran, potensi yang ada di desa sering kali hanya dianggap biasa dan tidak bernilai lebih. Padahal, dalam banyak kasus, sumber ekonomi yang paling mudah dijangkau justru berasal dari lingkungan terdekat. Dalam kegiatan ini, masyarakat mulai melihat bahwa Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai memiliki sumber daya lokal yang sebenarnya cukup menjanjikan untuk dikembangkan menjadi usaha produktif. Potensi itu antara lain hasil pertanian dan tanaman herbal seperti jahe, kunyit, kapulaga, serta pisang. Sebelumnya, bahan-bahan tersebut lebih sering dipandang sebagai hasil panen untuk dijual langsung. Setelah edukasi diberikan, peserta mulai melihat bahwa bahan-bahan tersebut bisa menjadi dasar usaha yang lebih bernilai tinggi jika diolah dengan cara yang tepat.

Pembahasan mengenai potensi lokal desa menjadi salah satu bagian yang paling mudah dipahami peserta karena dikaitkan langsung dengan kehidupan mereka sendiri. Masyarakat tidak diperkenalkan pada contoh usaha yang jauh dari kebiasaan mereka, melainkan pada potensi yang memang sehari-hari ada di lingkungan sekitar. Misalnya, jahe dapat diolah menjadi minuman instan yang hangat dan bermanfaat, kunyit bisa dijadikan serbuk minuman sehat, kapulaga dapat menjadi campuran produk herbal, dan pisang bisa diolah menjadi keripik dengan berbagai rasa. Contoh-contoh seperti ini sangat membantu peserta memahami bahwa peluang usaha tidak harus dicari jauh-jauh. Justru peluang itu sering kali sudah ada di depan mata, hanya saja belum diolah secara sungguh-sungguh.

Ketika peserta mulai memahami bahwa bahan baku lokal dapat diubah menjadi produk siap jual, muncul pula pemahaman baru tentang konsep nilai tambah. Nilai tambah menjadi inti penting dalam pembahasan hasil kegiatan ini. Masyarakat diarahkan untuk memahami bahwa menjual hasil bumi dalam bentuk mentah memang cepat, tetapi tidak selalu memberikan keuntungan yang maksimal. Sebaliknya, jika bahan tersebut diolah terlebih dahulu, kemudian dikemas dengan baik dan diberi identitas produk, maka nilainya akan meningkat. Misalnya, pisang yang dijual mentah hanya menghasilkan nilai tertentu, tetapi ketika diolah menjadi keripik yang renyah dan menarik, harganya bisa jauh lebih tinggi. Begitu pula dengan jahe dan kunyit yang apabila hanya dijual sebagai bahan segar, nilainya terbatas, tetapi jika diolah menjadi produk minuman, maka manfaat ekonominya menjadi lebih besar (Sa'adah & Munir, 2018).

Pemahaman mengenai nilai tambah ini penting karena dapat mengubah kebiasaan masyarakat dari sekadar menjual bahan menjadi menciptakan produk. Perubahan ini bukan hanya soal cara jual beli, tetapi juga soal cara berpikir. Masyarakat mulai diarahkan untuk tidak melihat hasil bumi hanya sebagai barang yang habis setelah dijual, melainkan sebagai bahan awal untuk membangun usaha yang lebih berkelanjutan. Dalam konteks UMKM desa, pemahaman seperti ini sangat penting karena usaha kecil sering kali tidak punya banyak pilihan selain memaksimalkan

sumber daya yang sudah ada. Karena itu, kemampuan mengolah bahan lokal menjadi produk bernilai tambah menjadi modal utama bagi tumbuhnya usaha yang lebih kuat (Liong & Citta, 2024).

Selain pembahasan mengenai potensi lokal dan nilai tambah, kegiatan ini juga sangat menekankan pentingnya manajemen sumber daya manusia. Dalam banyak usaha kecil, pengelolaan orang sering dianggap kurang penting karena jumlah tenaga kerja yang terlibat biasanya tidak banyak. Padahal justru dalam usaha kecil, pembagian kerja yang jelas sangat menentukan kelancaran usaha. Dalam kegiatan ini, peserta mulai memahami bahwa walaupun usaha masih berada pada skala kecil, tetap diperlukan pengaturan yang sederhana namun teratur. Peran-peran seperti bagian produksi, bagian pengemasan, dan bagian pemasaran harus dibagi secara jelas agar setiap orang mengetahui tugasnya masing-masing. Jika semua pekerjaan dikerjakan tanpa pembagian yang jelas, maka usaha mudah kacau, proses kerja menjadi lambat, dan hasil yang diperoleh tidak konsisten (Afuan et al., 2025).

Penjelasan mengenai SDM dibuat dengan contoh yang dekat dengan pengalaman peserta. Misalnya, dalam usaha pengolahan pisang, ada orang yang bertugas menyiapkan bahan, ada yang menggoreng, ada yang memberi bumbu, dan ada yang mengemas produk. Walaupun terlihat sederhana, pembagian seperti itu sangat membantu memperlancar pekerjaan. Masing-masing orang bisa fokus pada tugasnya tanpa saling tumpang tindih. Dari sini peserta mulai memahami bahwa manajemen SDM tidak harus rumit atau menggunakan istilah yang sulit. Cukup dengan membagi tugas sesuai kemampuan dan kesepakatan bersama, usaha sudah jauh lebih tertata. Pembagian tugas ini juga menumbuhkan rasa tanggung jawab karena setiap orang tahu apa yang harus ia kerjakan dan hasil seperti apa yang diharapkan. Lebih jauh lagi, pembahasan tentang manajemen SDM juga mengajarkan bahwa kerja sama adalah bagian penting dari usaha (Pajri, 2024). Dalam masyarakat desa, kerja sama sebenarnya sudah menjadi kebiasaan yang kuat. Warga saling mengenal, saling membantu, dan memiliki hubungan sosial yang dekat. Modal sosial seperti ini sangat berharga untuk membangun usaha bersama. Namun, kerja sama yang baik tetap perlu diarahkan agar tidak hanya mengandalkan kedekatan emosional, tetapi juga memiliki aturan yang disepakati bersama. Peserta diberi pemahaman bahwa usaha kelompok akan lebih mudah berjalan jika ada kesepakatan mengenai waktu kerja, pembagian hasil, pembagian peran, serta tanggung jawab masing-masing anggota. Dengan adanya kesepakatan ini, potensi salah paham bisa dikurangi dan suasana kerja menjadi lebih tenang.



*Gambar 2. Pemaparan Materi*

Kerja sama yang teratur juga membuat usaha lebih tahan lama. Ketika setiap anggota memahami tugasnya, usaha tidak terlalu bergantung pada satu orang saja. Ini sangat penting karena banyak usaha kecil gagal berkembang ketika semua beban ada pada satu pihak. Dengan pembagian kerja yang jelas, risiko kelelahan bisa berkurang dan keberlangsungan usaha lebih terjaga. Dalam konteks Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai, hal ini menjadi sangat relevan karena usaha berbasis desa umumnya akan lebih kuat jika dikelola secara bersama-sama. Oleh sebab itu,

---

penjelasan tentang manajemen SDM tidak hanya berhenti pada pembagian tugas, tetapi juga menyentuh soal kebiasaan saling mendukung dan menjaga kekompakan kelompok. Pembahasan berikutnya adalah manajemen operasional. Jika manajemen SDM berbicara tentang siapa mengerjakan apa, maka manajemen operasional membahas bagaimana proses usaha dijalankan dari awal sampai produk sampai ke tangan pembeli. Dalam kegiatan ini, peserta diberi penjelasan bahwa operasional yang baik harus dimulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas. Bahan baku yang baik akan memengaruhi rasa, aroma, daya tahan, dan mutu akhir produk (Ramadhan et al., 2025). Jika bahan baku dipilih secara asal, maka hasil produk pun akan kurang maksimal. Karena itu, peserta perlu memahami bahwa proses produksi tidak bisa dijalankan tanpa perhatian pada kualitas bahan. Ini menjadi dasar penting agar produk UMKM desa benar-benar layak dijual dan dapat diterima konsumen (Priyambudi et al., 2024).

Setelah pemilihan bahan baku, proses produksi juga harus dilakukan secara bersih dan konsisten. Kebersihan menjadi salah satu faktor yang sangat diperhatikan dalam pembahasan ini. Produk yang dihasilkan dari bahan lokal sekalipun harus dibuat dengan cara yang bersih agar pembeli merasa aman dan percaya. Banyak usaha kecil sering kurang memperhatikan aspek ini karena terlalu fokus pada rasa atau kecepatan produksi. Padahal, dalam pasar yang semakin terbuka, konsumen tidak hanya melihat rasa, tetapi juga kebersihan dan kerapian produk. Karena itu, peserta diajak memahami bahwa kebersihan bukan sekadar aturan tambahan, melainkan bagian penting dari kualitas usaha. Proses pengolahan yang bersih juga membuat produk lebih mudah dipasarkan dan memiliki citra yang lebih baik (Ananta et al., 2024). Pembahasan tentang pengemasan menjadi bagian yang sangat menarik dalam kegiatan ini. Dalam usaha kecil, pengemasan sering dianggap hal sederhana yang tidak terlalu penting. Padahal, kemasan justru sering menjadi hal pertama yang dilihat pembeli. Produk yang dikemas dengan rapi, bersih, dan menarik akan terlihat lebih profesional walaupun usahanya masih kecil. Dalam kegiatan ini, peserta mulai memahami bahwa kemasan bukan hanya pembungkus, tetapi juga bagian dari strategi penjualan. Kemasan yang baik dapat membuat produk terlihat lebih layak dijual, lebih menarik untuk dibeli, dan lebih mudah dikenali. Apalagi jika produk nantinya dipasarkan ke luar desa, tampilan luar menjadi salah satu penentu utama minat pembeli.

Peserta juga diberi pemahaman bahwa pengemasan yang baik tidak selalu harus mahal atau rumit. Bahkan dengan bahan sederhana, kemasan bisa dibuat menarik asal dirancang dengan rapi dan konsisten. Hal ini penting untuk menumbuhkan semangat bahwa produk desa pun bisa tampil meyakinkan jika dikelola dengan sungguh-sungguh. Dalam pembahasan ini, peserta menjadi lebih sadar bahwa usaha tidak cukup hanya mengandalkan rasa enak atau bahan baku melimpah. Produk harus memiliki tampilan yang layak agar mampu bersaing. Dengan kata lain, operasional yang baik mencakup rasa, kebersihan, kerapian, dan daya tarik visual secara bersamaan. Selain pengemasan, penyimpanan dan pengaturan stok juga menjadi bagian penting dalam manajemen operasional. Produk hasil olahan harus disimpan dengan cara yang benar agar tidak cepat rusak. Jika produk tidak disimpan dengan baik, maka usaha bisa mengalami kerugian karena barang menjadi tidak layak jual. Peserta diajak memahami bahwa walaupun usahanya masih kecil, pencatatan sederhana tetap diperlukan. Misalnya, mengetahui berapa banyak bahan masuk, berapa banyak produk yang sudah jadi, dan berapa banyak yang sudah terjual. Hal seperti ini mungkin tampak sepele, tetapi justru sangat membantu usaha kecil untuk tetap berjalan teratur. Dengan pengaturan stok yang sederhana, pelaku usaha dapat menghindari penumpukan barang, kekurangan produk, atau pemborosan bahan.



*Gambar 3.. Sesi Diskusi*

Hal lain yang juga muncul dalam pembahasan adalah pentingnya pemasaran. Produk yang sudah diolah dan dikemas dengan baik tetap perlu dipasarkan agar sampai kepada konsumen. Dalam kegiatan ini, peserta didorong untuk melihat bahwa pemasaran tidak selalu harus dilakukan dalam skala besar. Bisa dimulai dari lingkungan terdekat seperti tetangga, keluarga, pasar desa, kelompok arisan, atau jaringan warga setempat. Jika memungkinkan, pemasaran juga bisa diperluas melalui media sosial atau penjualan sederhana secara daring. Dengan cara ini, produk desa bisa dikenal lebih banyak orang. Pemasaran yang baik akan membuka peluang usaha untuk berkembang lebih lanjut. Oleh karena itu, manajemen operasional yang dibahas dalam kegiatan ini tidak hanya soal produksi, tetapi juga bagaimana produk sampai ke pembeli dengan cara yang tepat.

Antusiasme peserta dalam sesi diskusi dan tanya jawab menjadi salah satu hasil yang paling menggembirakan. Banyak peserta aktif bertanya tentang cara memulai usaha dari skala kecil, cara mengolah produk herbal, cara menjaga kualitas, dan cara menjual produk di lingkungan sekitar. Pertanyaan-pertanyaan ini menunjukkan bahwa kegiatan ini berhasil memancing rasa ingin tahu dan minat untuk mencoba. Dalam pengabdian kepada masyarakat, hal seperti ini merupakan tanda yang sangat baik karena berarti materi yang disampaikan tidak berhenti sebagai informasi satu arah. Peserta menjadi terlibat secara aktif, berpikir bersama, dan mulai melihat kemungkinan-kemungkinan baru yang sebelumnya belum mereka bayangkan.

Antusiasme tersebut juga menunjukkan bahwa masyarakat sebenarnya memiliki kemauan untuk maju, hanya saja mereka membutuhkan dorongan awal yang tepat. Banyak peserta tampak lebih percaya diri setelah mendengar bahwa usaha kecil bisa dimulai dengan langkah sederhana. Mereka mulai memahami bahwa modal bukan satu-satunya penentu keberhasilan. Modal bisa berasal dari kerja sama kelompok, pemanfaatan bahan baku yang ada, atau penggunaan peralatan sederhana yang sudah tersedia di rumah. Pemahaman ini sangat penting karena sering kali hambatan terbesar dalam memulai usaha bukanlah ketiadaan uang, melainkan rasa takut untuk memulai. Setelah melihat contoh nyata dan penjelasan yang mudah dipahami, peserta menjadi lebih yakin bahwa usaha berbasis desa benar-benar bisa dibangun.



*Gambar 4. Pemberian Penghargaan Kepada Kepala Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai*

Kegiatan ini juga memperlihatkan bahwa pendidikan kewirausahaan dasar sangat berpengaruh terhadap penguatan UMKM di desa. Jika masyarakat memahami potensi lokal, maka mereka akan lebih mudah melihat peluang usaha. Jika mereka juga memahami pentingnya pembagian tugas dan proses kerja, maka usaha yang dijalankan akan lebih tertib. Kedua hal tersebut merupakan fondasi utama bagi tumbuhnya UMKM yang sehat dan berkelanjutan. Oleh karena itu, pengabdian seperti ini bukan hanya sekedar penyuluhan singkat, tetapi juga bagian dari proses membangun kapasitas masyarakat agar lebih siap berwirausaha. Dengan pemahaman yang lebih baik, masyarakat memiliki bekal awal untuk mengembangkan usaha yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga sesuai dengan kondisi desa (Saifuddin et al., 2024).

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan edukasi yang sederhana, dekat dengan kehidupan masyarakat, dan berbasis pada potensi lokal sangat efektif dalam menumbuhkan kesadaran kewirausahaan. Masyarakat Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai kini memiliki gambaran yang lebih jelas bahwa usaha kecil bisa dimulai dari rumah, dari bahan lokal, dan dari kerja sama yang baik. Mereka juga mulai memahami bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh jumlah modal, tetapi oleh cara mengelola sumber daya yang ada secara cermat dan teratur. Dengan pendampingan lanjutan, potensi ini sangat mungkin berkembang menjadi UMKM yang benar-benar memberi manfaat bagi ekonomi desa dan kehidupan masyarakat secara luas.

Selanjutnya, sesi foto bersama menjadi penutup dari rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai. Pada sesi ini, seluruh peserta dan tim pelaksana berkumpul dalam suasana yang hangat dan penuh kebersamaan untuk mengabadikan momen pelaksanaan kegiatan. Walaupun terlihat sederhana, foto bersama memiliki makna yang cukup penting karena menjadi bukti bahwa kegiatan telah berjalan dengan baik dan melibatkan partisipasi aktif dari masyarakat.

Sesi foto bersama juga mencerminkan hubungan yang baik antara tim pengabdian dan warga desa selama kegiatan berlangsung. Momen ini menunjukkan adanya kedekatan, rasa saling menghargai, dan semangat bersama dalam mendukung upaya pengembangan kewirausahaan di desa. Selain itu, foto bersama menjadi simbol bahwa kegiatan tidak hanya berhenti pada penyampaian materi, tetapi juga meninggalkan kesan kebersamaan yang dapat memperkuat semangat masyarakat untuk terus belajar dan berkembang.

Dengan adanya sesi foto bersama, kegiatan pengabdian ini terasa lebih lengkap dan berkesan. Dokumentasi tersebut dapat digunakan sebagai bagian dari laporan kegiatan, sekaligus menjadi kenangan atas kerja sama yang telah terjalin. Lebih dari itu, foto bersama juga menjadi penanda bahwa edukasi yang diberikan diharapkan dapat terus

memberi manfaat bagi masyarakat Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai, terutama dalam mendorong tumbuhnya semangat berwirausaha dan mengembangkan potensi lokal yang dimiliki.



Gambar 5. Foto Bersama

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai telah memberikan pemahaman yang lebih baik kepada peserta mengenai pentingnya kewirausahaan berbasis potensi lokal. Melalui kegiatan pembukaan, pemaparan materi, diskusi, sesi tanya jawab, dan foto bersama, masyarakat diperkenalkan pada cara berpikir bahwa hasil bumi yang selama ini dijual mentah dapat diolah menjadi produk bernilai tambah. Potensi desa seperti jahe, kunyit, kapulaga, dan pisang ternyata memiliki peluang besar untuk dikembangkan menjadi produk UMKM yang sederhana namun bermanfaat. Kesadaran ini sangat penting karena menjadi langkah awal untuk mengubah pola pikir masyarakat dari sekadar menjual bahan mentah menjadi menciptakan produk olahan.

Kegiatan ini juga menegaskan bahwa manajemen sumber daya manusia dan manajemen operasional merupakan bagian yang sangat penting dalam usaha kecil. Peserta memahami bahwa usaha yang baik membutuhkan pembagian tugas, kerja sama, dan tanggung jawab yang jelas. Selain itu, proses usaha harus diatur dengan baik mulai dari pemilihan bahan baku, pengolahan, pengemasan, hingga penyimpanan produk. Jika dua hal ini dijalankan dengan sederhana namun tertib, maka usaha kecil memiliki peluang lebih besar untuk berkembang dan bertahan.

Dari hasil kegiatan, dapat disimpulkan bahwa masyarakat Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai mulai memiliki minat yang lebih besar terhadap usaha berbasis potensi desa. Mereka menyadari bahwa UMKM dapat dimulai dari langkah kecil dan tidak selalu membutuhkan modal besar. Yang paling penting adalah kemauan untuk belajar, keberanian untuk mencoba, serta kerja sama yang baik antarwarga. Pemahaman ini menjadi modal sosial yang kuat untuk mengembangkan usaha lokal secara berkelanjutan.

Secara umum, kegiatan ini berhasil mencapai tujuannya, yaitu meningkatkan kesadaran kewirausahaan masyarakat melalui edukasi manajemen SDM dan operasional. Hasilnya menunjukkan bahwa pengabdian yang dilakukan dengan bahasa sederhana dan contoh yang dekat dengan kehidupan masyarakat dapat memberikan dampak positif yang nyata. Jika kegiatan seperti ini terus dilanjutkan dengan pendampingan berikutnya, maka peluang tumbuhnya UMKM di Desa Lolofaoso Kecamatan Hiliserangkai akan semakin besar dan dapat memberi manfaat bagi peningkatan ekonomi masyarakat.

## 5. REFERENSI

- Afuan, M., Candana, D. M., & Purwasih, R. (2025). Peningkatan Kompetensi SDM Muda melalui Sosialisasi dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Menyongsong Perkembangan Ekonomi Masa Kini. *Jurnal PKM Bangsa (Jurmas Bangsa)*, 3(2), 82–88.
- Ananta, N. P., Ramadhan, A., Meirinawati, & Suprpto, F. A. (2024). Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Ekonomi Lokal pada Sektor UMKM di Sentra Wisata Kuliner Karah, Kota Surabaya. *Bappenas Working Papers*, 7(1), 72–85. <https://doi.org/10.47266/bwp.v7i1.310>
- Annisa, N. N., & Ardani, E. G. (2025). Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Karakteristik Kewirausahaan dan Kinerja Pelaku UMKM di Era Digital. *Journal of Management and Innovation Entrepreneurship (JMIE)*, 3(1), 83–91.
- Cendana, V. A., & Lasmi, N. W. (2025). Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Budaya Kerja Generasi Z dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan UMKM Denpasar. *CITIZEN: Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia*, 5(6), 1819–1830. <https://doi.org/10.53866/jimi.v5i6.1074>
- Ismail, M. I., Marhumi, S., & Akib, M. (2025). Peran Pemerintah dalam Pengembangan Kompetensi Pelaku UMKM di Kecamatan Galesong Selatan Kabupaten Takalar. *Economics and Digital Business Review*, 14(1), 24–33.
- Liong, A. M., & Citta, A. B. (2024). Peran Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Membangun Budaya Kerja Kolaboratif: Studi pada UMKM di Kota Makassar. *Jurnal Interdisiplin (JUNTER)*, 1(2).
- Munawwar, Mohd. S. A. Al, Zawil, M., Juita, S., & Novita, Y. (2025). Peran Kewirausahaan dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM di Era Ekonomi Digital. *Pediaqu: Jurnal Pendidikan Sosial Dan Humaniora*, 4(3).
- Musarofah, S., Ichsanuddin, K. A., & Hammam, M. A. Al. (2025). Analisis Dampak Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia terhadap Peningkatan Kinerja UMKM di Kabupaten Boyolali. *Maeswara: Jurnal Riset Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 4(1), 38–51. <https://doi.org/10.61132/maeswara.v4i1.2461>
- Pajri, Mohd. (2024). Peran Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM di Era Digital. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen (JISE)*, 2(4), 226–236. <https://doi.org/10.59024/jise.v2i4.1154>
- Priyambudi, S., Endarto, B., & Cahya Wijayanti, G. (2024). Pemberdayaan UMKM Berbasis Kearifan Lokal Melalui Pengembangan Produk Media Digital. 7, 2655–3570.
- Putrie, R. A., Zega, Y., Marlina, Junaidi, & Affar, M. (2025). Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) UMKM Melalui Pelatihan Kepemimpinan dan Inovasi Bisnis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(2), 11595–11603. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.3808>
- Ramadhan, M., Mufit, A., Anggraini, A., Amalia, L. N., Azizah, F., Aula, J., Sania, D., Aditya, M. R., Azizah, E., Syafitri, L., Ridho, M. H., Moh, A., Nawail, S. F., Nandasyah, A., & War'i Radiansyah, N. (2025). Penguatan Dan Pendampingan Umkm Desa Untuk Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan Berbasis Digitalisasi. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Masyarakat*, 6, 177–184.
- Sa'adah, L., & Munir, A. F. (2018). *Keragaman Produk, Harga, dan Citra Merek Serta Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Konsumen*. LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah.
- Saifuddin, Habibi, M., Juariah, & Tauhid, M. I. (2024). Strategi Pemberdayaan Pemuda melalui Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi di Sidoarjo. *Ekosiana: Jurnal Ekonomi Syariah*, 11(2), 115–131.
- Sugiharto, Febrianti, A., Robbi, P. F., Handayani, A. P., Safitri, L. A., & Permana, D. (2025). Pemberdayaan UMKM melalui Sinergi Perguruan Tinggi dan Masyarakat dalam Pengembangan Kreativitas SDM. *JoSES: Journal of Sharia Economics Scholar*, 3(4), 12–29. <https://doi.org/10.5281/zenodo.18030493>
- Wulandari, S., Zikri, N., & others. (2024). Pengembangan Sumber Daya Manusia, Kewirausahaan dan Pemasaran Digital bagi UMKM di DIY. *SABAJAYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 87–92.
- Yashinta, R. M. (2025). Strategi Pengembangan UMKM Melalui Pelatihan Wirausaha Kuliner Makanan. *BENEFIT: Journal of Business, Economics, and Finance*, 3(2), 345–367. <https://doi.org/10.70437/benefit.v3i1.1172>