

Peningkatan Kualitas Produk, Kapabilitas Manajemen, dan Perluasan Pemasaran Untuk Meningkatkan Revenue Generating Usaha Sirup Sawo 'Putri'

Strengthening Product Innovation, Managerial Capability, and Market Expansion to Enhance Revenue Generation of the 'Putri' Sapodilla Syrup Enterprise

Siti Shoimah^{1*}, Afril Efan Pajri², Fatichatur Rochmaniyah¹, Eka Fadlilatus Saadah¹,
Muhammad Sholihin¹

¹Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Islam Darul 'Ulum Lamongan, Jawa Timur, Indonesia

²Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri, Jawa Timur, Indonesia

Diterima: 09 Januari 2026; Direvisi: 24 April 2026; Disetujui: 30 April 2026

Abstract

This community service program aims to improve product quality, managerial capability, and market expansion of the home industry (IRT) 'Putri' Sapodilla Syrup located in Pangkatrejo Village, Sugio District, Lamongan Regency, East Java Province, Indonesia. The partner faced three main problems: inconsistent product quality and short shelf life due to limited production technology, weak business management and financial recording systems, and limited marketing that relied on conventional methods. The program employed a participatory approach through five stages: socialization, training, appropriate technology implementation, mentoring, and evaluation. The interventions included the use of pasteurization machines, heavy-duty blenders, pH meters, refractometers, and vacuum sealers to enhance product hygiene and shelf life. In terms of management, digital financial recording training and business identity development were conducted. For marketing, packaging redesign using Canva Pro, activation of social media platforms (Instagram and TikTok), and expansion to e-commerce platforms (Shopee and Tokopedia) were implemented. The results indicate significant improvements, including an extended product shelf life of up to three months without preservatives, a 30% increase in sales within six months, and enhanced managerial skills through digital financial recording. This program contributes to strengthening local economic development based on local resources and supports the achievement of SDGs 8, 9, and 12.

Keywords: Community service; Sapodilla syrup; Appropriate technology; Managerial capability; Appropriate technology; Revenue generating

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan untuk memberdayakan Industri Rumah Tangga (IRT) Sirup Sawo 'Putri' di Desa Pangkatrejo, Kecamatan Sugio, Lamongan. Mitra menghadapi permasalahan pada tiga aspek utama: (1) kualitas produk yang belum konsisten dan tidak tahan lama akibat keterbatasan teknologi produksi, (2) lemahnya sistem manajemen usaha dan pencatatan keuangan, serta (3) pemasaran yang terbatas pada promosi konvensional. Metode pelaksanaan mencakup lima tahap: sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi tepat guna, pendampingan, dan evaluasi. Intervensi yang diberikan antara lain penggunaan mesin pasteurisasi, *blender heavy duty*, pH meter, refraktometer, serta *vacuum sealer* untuk meningkatkan higienitas dan daya simpan produk. Pada aspek manajemen, dilakukan pelatihan pencatatan keuangan digital, penyusunan identitas merek, dan pengarsipan usaha sederhana. Pada aspek pemasaran, diterapkan desain ulang kemasan melalui aplikasi Canva

ISSN 3025-633X (print), ISSN 3025-6747 (online)

*Penulis korespondensi: Siti Shoimah

Alamat lengkap instansi penulis korespondensi

Email: sitishoimah@unisda.ac.id

Pro, aktivasi akun media sosial (Instagram, TikTok), serta distribusi di *e-commerce* (Shopee, Tokopedia). Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan: produk sirup mampu bertahan hingga 3 bulan tanpa pengawet, penjualan meningkat hingga 30% dalam 6 bulan, dan keterampilan manajerial mitra meningkat melalui pencatatan digital. Program ini berkontribusi pada pencapaian SDGs 8, 9, dan 12, serta mendukung penguatan ekonomi hijau berbasis potensi lokal.

Kata kunci: Pengabdian masyarakat; Sirup sawo; Kapabilitas manajemen; Teknologi tepat guna; Peningkatan pendapatan

1. PENDAHULUAN

Industri Rumah Tangga (IRT) merupakan salah satu sektor strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan. IRT mampu memanfaatkan potensi lokal menjadi produk bernilai tambah serta membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar. Jumlah UMKM di Indonesia terus menunjukkan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian nasional. Berdasarkan data [Kadin Indonesia \(2024\)](#), terdapat sekitar 30,18 juta unit UMKM yang tercatat hingga 31 Desember 2024, meskipun angka tersebut belum mencakup sektor pertanian dan perikanan. Dalam beberapa tahun terakhir, penguatan UMKM berbasis potensi lokal menjadi fokus utama pembangunan ekonomi nasional, sejalan dengan upaya peningkatan daya saing dan kemandirian ekonomi masyarakat ([Kemendes PDDT, 2022](#)). Namun demikian, berbagai studi menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM masih menghadapi kendala pada aspek teknologi produksi, manajemen usaha, serta pemasaran digital yang berdampak pada rendahnya produktivitas dan daya saing usaha.

Pengolahan komoditas berbasis pertanian menjadi produk bernilai tambah merupakan strategi yang efektif dalam meningkatkan nilai ekonomi dan daya saing usaha lokal. Studi empiris menunjukkan bahwa pengolahan berbasis pertanian secara signifikan mampu meningkatkan nilai tambah produk dan pendapatan pelaku usaha ([Bappenas, 2022](#)). Salah satu potensi lokal yang belum dimanfaatkan secara optimal adalah buah sawo di Desa Pangkatrejo, Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan. Buah ini memiliki kandungan gizi yang tinggi seperti vitamin A, vitamin C, serat, dan antioksidan yang berpotensi dikembangkan menjadi produk minuman fungsional. Usaha sirup sawo 'Putri' yang berdiri sejak tahun 2021 merupakan salah satu bentuk inovasi pemanfaatan komoditas lokal tersebut. Namun dalam praktiknya, usaha ini masih menghadapi beberapa permasalahan utama, yaitu: (1) kualitas produk yang belum konsisten akibat keterbatasan teknologi produksi; (2) lemahnya sistem manajemen usaha dan pencatatan keuangan; serta (3) keterbatasan pemasaran yang masih bersifat konvensional.

Digitalisasi dan penguatan branding juga berperan penting dalam meningkatkan daya saing UMKM serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan, khususnya dalam mendukung pencapaian SDGs 8 dan SDGs 9 ([Harahap, dkk., 2026](#)). Berbagai penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penerapan teknologi tepat guna, penguatan manajemen usaha, serta digitalisasi pemasaran mampu meningkatkan kinerja dan keberlanjutan UMKM ([Hasan, dkk., 2023](#)). Pengembangan produk berbasis potensi lokal memerlukan strategi inovasi dan pemasaran yang tepat agar mampu meningkatkan daya saing usaha ([Putri, 2024](#)). Namun, implementasi terpadu dari ketiga aspek tersebut dalam kegiatan pengabdian masyarakat berbasis potensi lokal masih relatif terbatas. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini memiliki unsur kebaruan berupa integrasi peningkatan kualitas produk, kapabilitas manajemen, dan strategi pemasaran digital dalam satu program intervensi yang komprehensif.

Berdasarkan permasalahan tersebut, tujuan kegiatan pengabdian ini adalah: (1) meningkatkan kualitas produk melalui penerapan teknologi tepat guna; (2) meningkatkan kapabilitas manajemen usaha melalui digitalisasi pencatatan keuangan; dan (3) memperluas pemasaran melalui pemanfaatan platform digital. Adapun manfaat kegiatan ini adalah meningkatkan daya saing usaha, meningkatkan pendapatan mitra, serta mendorong penguatan ekonomi lokal berbasis potensi desa.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan selama delapan bulan dengan pendekatan partisipatif antara tim pengabdian, mahasiswa, dan mitra usaha sirup sawo 'Putri'. Metode pelaksanaan dalam kegiatan ini menggunakan pendekatan partisipatif yang melibatkan mitra secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Pendekatan partisipatif menekankan kolaborasi antara peneliti dan masyarakat dalam mengidentifikasi permasalahan serta merumuskan solusi secara bersama (Cornish, dkk., 2023). Pendekatan ini dinilai efektif dalam meningkatkan keberlanjutan program karena mitra tidak hanya menjadi objek, tetapi juga subjek dalam proses pemberdayaan. Tahapan kegiatan meliputi lima langkah utama sebagai berikut.

2.1. Persiapan dan sosialisasi

Tahap awal dilakukan dengan observasi kebutuhan dan kondisi nyata mitra, mencakup proses produksi, sistem manajemen, serta strategi pemasaran yang sudah berjalan. Hasil observasi kemudian dibahas melalui diskusi bersama pemilik usaha untuk menyusun prioritas masalah dan menentukan bentuk intervensi yang dibutuhkan. Selanjutnya, dilakukan sosialisasi program yang diakhiri dengan penandatanganan nota kesepahaman (MoU) sebagai dasar pelaksanaan kegiatan.

2.2. Pelatihan

Pelatihan diberikan dalam tiga aspek utama, yaitu produksi, manajemen, dan pemasaran. Pada aspek produksi, peserta diperkenalkan teknik pengolahan higienis menggunakan peralatan *stainless steel* serta prosedur pasteurisasi. Pada aspek manajemen, dilakukan pengenalan aplikasi pencatatan keuangan berbasis Android untuk memudahkan pengelolaan kas dan stok. Sementara itu, pada aspek pemasaran, pelatihan difokuskan pada desain kemasan menggunakan aplikasi Canva Pro, strategi promosi digital, serta pengelolaan akun di *e-commerce*.

2.3. Penerapan teknologi tepat guna

Tahap berikutnya adalah implementasi teknologi untuk mendukung peningkatan kualitas produk dan efisiensi usaha. Teknologi yang diperkenalkan meliputi mesin pasteurisasi, blender *heavy duty*, pH meter, refraktometer, dan *vacuum sealer* untuk memperpanjang masa simpan sirup. Selain itu, aplikasi digital juga diterapkan untuk pencatatan keuangan dan pengelolaan stok secara sistematis, sehingga manajemen usaha lebih rapi dan terukur.

2.4. Pendampingan dan evaluasi

Setelah pelatihan dan penerapan teknologi, dilakukan pendampingan intensif untuk memastikan mitra mampu mengoperasikan peralatan serta menerapkan keterampilan yang telah diajarkan. Pendampingan dilakukan melalui kunjungan lapangan dua kali setiap minggu dan komunikasi daring menggunakan WhatsApp. Evaluasi dilaksanakan secara berkala dengan menggunakan *checklist* kegiatan harian dan instrumen *pre-post test* untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra.

Evaluasi keberhasilan program dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Secara kuantitatif, digunakan instrumen *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra sebelum dan sesudah pelatihan. Selain itu, dilakukan pengukuran kinerja usaha melalui indikator peningkatan kapasitas produksi, daya tahan produk, serta pertumbuhan penjualan. Secara kualitatif, evaluasi dilakukan melalui observasi langsung dan wawancara mendalam dengan mitra untuk mengetahui perubahan perilaku dan tingkat adopsi teknologi. Data dianalisis secara deskriptif komparatif untuk membandingkan kondisi sebelum dan sesudah program dilaksanakan seperti pada **Gambar 1**.

Agar kegiatan memiliki dampak jangka panjang, mitra diintegrasikan ke dalam komunitas UMKM binaan kampus sehingga tetap mendapat akses pada pelatihan lanjutan dan jaringan pemasaran. Tim juga menyusun Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk produksi dan manajemen usaha agar dapat digunakan secara berkesinambungan. Pada tahap ini pula dilakukan penyusunan luaran berupa artikel di jurnal terindeks SINTA, publikasi berita online, dokumentasi video di YouTube, serta poster hasil pengabdian masyarakat.



Gambar 1: Kegiatan monitoring

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Peningkatan produksi

Program pengabdian ini berhasil memberikan dampak signifikan pada aspek produksi sirup sawo 'Putri'. Melalui penerapan mesin pasteurisasi, *vacuum sealer*, serta penggunaan peralatan *stainless steel*, produk yang dihasilkan menjadi lebih higienis dan memiliki daya simpan lebih panjang, yakni hingga tiga bulan tanpa memerlukan tambahan bahan pengawet. Hal ini menjadikan produk lebih aman dikonsumsi sekaligus meningkatkan daya saing di pasar. Selain itu, penggunaan pH meter dan refraktometer terbukti mampu menjaga konsistensi rasa, warna, dan tingkat kekentalan sirup. Sebelumnya, rasa sering berubah karena proses manual tanpa alat ukur. Dengan adanya standar pengukuran kualitas, produk sirup lebih stabil dan konsisten. Kapasitas produksi juga meningkat hingga 40% setelah mitra menggunakan blender *heavy duty* dan *kettle stainless* berkapasitas besar. Peningkatan kapasitas ini memungkinkan mitra memenuhi permintaan pasar yang biasanya melonjak pada momen tertentu seperti bulan Ramadhan dan hari raya.



Gambar 2. Kondisi awal produk sirup sawo 'Putri' sebelum pelaksanaan program pengabdian

Gambar 2 menunjukkan gambaran kondisi awal produk sirup sawo 'Putri' sebelum pelaksanaan program pengabdian. Pada tahap ini, tekstur sirup masih cenderung encer dan kurang homogen karena proses produksi dilakukan secara manual tanpa dukungan alat ukur yang terstandar. Warna produk juga terlihat kurang cerah dan tidak konsisten, sehingga mengurangi daya tarik visual bagi konsumen. Selain itu, proses pasteurisasi yang masih sederhana menyebabkan daya simpan produk relatif terbatas, yaitu kurang dari satu bulan. Kondisi tersebut menunjukkan adanya keterbatasan mitra dalam aspek teknologi produksi serta pengendalian kualitas sebelum dilakukan intervensi melalui program pengabdian ini.

Temuan PKM ini sejalan dengan hasil penelitian [Hasan, dkk., \(2023\)](#) yang menyatakan bahwa penerapan teknologi tepat guna dapat meningkatkan kualitas dan daya tahan produk UMKM. Sebelum program dilaksanakan, produk sirup hanya mampu bertahan kurang dari satu minggu,

sedangkan setelah intervensi, daya simpan meningkat hingga tiga bulan. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam kualitas produk. Secara kuantitatif, peningkatan kualitas produksi dapat dilihat pada **Tabel 1** berikut.

Temuan ini juga sejalan dengan penelitian [Kusumandari, dkk., \(2024\)](#) yang menunjukkan bahwa pengembangan kapasitas produksi dan diversifikasi produk mampu meningkatkan daya saing UMKM secara signifikan. Peningkatan kapasitas produksi melalui penggunaan teknologi dan peralatan yang lebih modern terbukti dapat meningkatkan efisiensi produksi serta kemampuan usaha dalam memenuhi permintaan pasar.

Tabel 1. Perbandingan kondisi produksi sebelum dan sesudah program

Indikator	Sebelum Program	Sesudah Program
Daya simpan produk	< 7 hari	± 3 bulan
Konsistensi rasa	Tidak stabil	Stabil
Kapasitas produksi	Rendah	Meningkat ±40%
Standar kualitas	Tidak ada	Terukur (pH & Brix)

3.2. Peningkatan kapabilitas manajemen

Dampak positif juga terlihat pada aspek manajemen usaha. [Prasetya, dkk., \(2025\)](#) menyatakan bahwa pelaku usaha perlu memiliki kapabilitas manajemen yang baik agar mampu mengembangkan usaha secara berkelanjutan dan meningkatkan daya saing di pasar. Sebelum intervensi, pencatatan keuangan hanya dilakukan secara manual menggunakan buku tulis sehingga rentan terjadi kesalahan perhitungan. Setelah pelatihan dan pendampingan, mitra mulai memanfaatkan aplikasi keuangan digital untuk mencatat arus kas, stok bahan baku, dan laporan laba rugi secara lebih terstruktur. Hal ini tidak hanya memudahkan pemilik usaha dalam mengelola keuangan, tetapi juga menjadi dasar pengambilan keputusan berbasis data. Di sisi lain, program ini turut mendorong terbentuknya identitas merek baru melalui desain logo, *tagline*, dan *storytelling* produk yang lebih kuat. Identitas merek ini penting untuk membangun citra usaha yang profesional. Selain itu, mitra telah menerapkan laporan bulanan sebagai instrumen evaluasi rutin, sehingga perkembangan usaha dapat dipantau secara lebih objektif.

Hasil PKM ini konsisten dengan temuan Shoimah dan Muhajir (2023) yang menunjukkan bahwa penerapan digitalisasi dalam pencatatan keuangan dapat meningkatkan akurasi serta efisiensi pengelolaan usaha. Sebelum program dilaksanakan, pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual, sedangkan setelah intervensi, mitra telah mampu menyusun laporan keuangan secara lebih sistematis dan terstruktur. Temuan ini juga didukung oleh penelitian [Laily, dkk., \(2024\)](#) yang menunjukkan bahwa penerapan transformasi digital pada UMKM mampu meningkatkan efisiensi operasional, kualitas pengelolaan usaha, serta daya saing di pasar. Digitalisasi tidak hanya mempermudah pencatatan keuangan, tetapi juga membantu pelaku usaha dalam pengambilan keputusan yang lebih cepat dan berbasis data.

[Prasetya, dkk., \(2025\)](#) menjelaskan bahwa keberhasilan usaha dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola pemasaran, inovasi produk, serta adaptasi terhadap perkembangan teknologi dan kebutuhan konsumen.

3.3. Perluasan pemasaran

Perubahan paling menonjol pada aspek pemasaran adalah perbaikan desain kemasan. Dengan memanfaatkan Canva Pro, kemasan sirup kini tampil lebih menarik, informatif, dan sesuai standar pasar modern. Perubahan kemasan tidak hanya meningkatkan citra produk, tetapi juga memberikan nilai tambah yang membuat konsumen lebih percaya terhadap kualitas. Selain itu, produk yang sebelumnya hanya dijual secara lokal mulai dipasarkan melalui berbagai kanal digital, termasuk Shopee, Tokopedia, Instagram, dan TikTok. Ekspansi ini membuka akses pasar lebih luas dan memungkinkan produk dikenal konsumen di luar wilayah Lamongan. Dampaknya, omzet penjualan mengalami kenaikan rata-rata sebesar 30% dalam enam bulan setelah strategi pemasaran digital diimplementasikan. Perbandingan pemasaran dapat dilihat pada **Tabel 2**.

Tabel 2. Perbandingan pemasaran sebelum dan sesudah program

Indikator	Sebelum Program	Sesudah Program
Media pemasaran	Offline	Online & offline
Jangkauan pasar	Lokal	Regional
Desain kemasan	Sederhana	Modern
Omzet penjualan	Stabil	Naik $\pm 30\%$

Inovasi model bisnis berbasis digital juga terbukti mampu memperkuat ketahanan ekonomi lokal serta meningkatkan daya saing usaha berbasis agribisnis (Sampurnaningsih, dkk., 2026). Temuan ini sejalan dengan penelitian Rachmaniyah, dkk., (2022) yang menyatakan bahwa digital marketing dapat meningkatkan jangkauan pasar dan penjualan UMKM. Sebelum program, pemasaran hanya dilakukan secara lokal, sedangkan setelah implementasi digital marketing omzet meningkat sebesar 30%. Hal ini membuktikan bahwa digital marketing merupakan strategi efektif untuk meningkatkan pembaruan generating UMKM. Hasil implementasi pemasaran digital melalui media sosial Instagram menunjukkan peningkatan visibilitas dan interaksi konsumen terhadap produk sirup sawo 'Putri'. Melalui pengelolaan konten yang lebih terstruktur, penggunaan desain visual yang menarik, serta konsistensi dalam publikasi, akun Instagram mitra mampu menjangkau audiens yang lebih luas. Aktivitas pemasaran ini tidak hanya meningkatkan jumlah pengikut, tetapi juga mendorong terjadinya interaksi berupa *likes*, komentar, dan pesan langsung (*direct message*) yang berpotensi menjadi transaksi penjualan. Visualisasi aktivitas pemasaran digital tersebut ditunjukkan pada **Gambar 3**.

**Gambar 3.** Tampilan pemasaran digital produk sirup sawo 'Putri' melalui Instagram

Hasil ini juga didukung oleh penelitian Destiani, dkk., (2024) yang menunjukkan bahwa inovasi produk dan strategi pengembangan pasar berperan penting dalam meningkatkan pendapatan usaha berbasis komoditas sawo. Inovasi pada kemasan dan perluasan saluran pemasaran terbukti mampu meningkatkan daya tarik produk serta memperluas jangkauan konsumen, sehingga berdampak langsung terhadap peningkatan penjualan.

3.4. Dampak sosial ekonomi

Secara keseluruhan, program pengabdian ini memberikan dampak sosial ekonomi yang signifikan bagi mitra dan masyarakat sekitar. Pemilik usaha mengalami peningkatan keterampilan kewirausahaan yang mencakup aspek teknis produksi, manajemen keuangan, serta strategi pemasaran modern berbasis digital. Peningkatan kapasitas produksi juga mendorong terciptanya peluang kerja tambahan di tingkat desa, terutama pada periode permintaan tinggi seperti musim panen dan hari besar keagamaan, sehingga berkontribusi pada penyerapan tenaga kerja musiman dan peningkatan pendapatan masyarakat.

Selain itu, program ini memberikan manfaat akademik yang nyata bagi mahasiswa yang terlibat. Melalui kegiatan pendampingan, mahasiswa memperoleh pengalaman praktis di lapangan yang selaras

dengan konsep Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), khususnya dalam penguatan kompetensi kewirausahaan. Keterlibatan mahasiswa dalam program ini juga dapat direkognisi sebagai bagian dari pembelajaran pada mata kuliah kewirausahaan, karena mencakup aktivitas identifikasi peluang usaha, analisis permasalahan UMKM, perancangan solusi berbasis inovasi, hingga implementasi strategi bisnis secara langsung. Dengan demikian, mahasiswa tidak hanya memahami konsep teoritis, tetapi juga mampu mengaplikasikan pengetahuan tersebut dalam konteks nyata, sehingga meningkatkan kesiapan mereka dalam menghadapi dunia kerja maupun dalam mengembangkan usaha secara mandiri. Temuan ini juga didukung oleh penelitian [Salsabilla & Minanda \(2026\)](#) yang menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan berbasis potensi lokal, seperti budidaya jahe merah secara organik, mampu meningkatkan produktivitas serta nilai ekonomi masyarakat. Pendekatan partisipatif dalam kegiatan pengabdian terbukti efektif dalam meningkatkan keterampilan, kemandirian, dan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan.

4. KESIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat ini berhasil memberikan peningkatan yang komprehensif pada aspek produksi, manajemen, dan pemasaran usaha sirup sawo 'Putri'. Pada aspek produksi, penerapan teknologi tepat guna seperti mesin pasteurisasi, pH meter, dan vacuum sealer terbukti mampu meningkatkan higienitas, konsistensi kualitas, serta memperpanjang daya simpan produk hingga tiga bulan tanpa bahan pengawet. Pada aspek manajemen, digitalisasi pencatatan keuangan dan penguatan identitas usaha mendorong terciptanya sistem pengelolaan yang lebih tertata, akurat, dan berbasis data. Sementara itu, pada aspek pemasaran, pemanfaatan media sosial dan *e-commerce* berhasil memperluas jangkauan pasar dari skala lokal ke regional serta meningkatkan omzet penjualan hingga sekitar 30% dalam enam bulan.

Secara keseluruhan, program ini tidak hanya meningkatkan daya saing usaha, tetapi juga memberikan dampak sosial ekonomi melalui penciptaan peluang kerja dan peningkatan kapasitas kewirausahaan mitra. Dari sisi akademik, kegiatan ini berkontribusi sebagai model integratif pengembangan UMKM berbasis potensi lokal melalui sinergi teknologi, manajemen, dan pemasaran digital. Program serupa direkomendasikan untuk direplikasi pada UMKM lain dengan karakteristik serupa, dengan penyesuaian pada potensi lokal masing-masing daerah. Selain itu, diperlukan pendampingan berkelanjutan dan penguatan literasi digital agar dampak program dapat lebih optimal dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi (Kemdiktisaintek) melalui Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) atas dukungan pendanaan dalam kegiatan ini. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan luaran dari hibah Pengabdian kepada Masyarakat Tahun 2025 yang dilaksanakan berdasarkan Kontrak Induk Nomor 124/C3/DT.05.00/PM/2025 dan Kontrak Turunan Nomor 039/LL7/DT.05.00/PM/2025 serta 0544/U/BU.2/A.5/V/2025 tertanggal 28 Mei 2025. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Universitas Islam Darul 'Ulum dan Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri, serta mitra IRT Sirup Sawo 'Putri' atas dukungan dan partisipasi aktif dalam pelaksanaan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

Bappenas. (2022). *Working paper: Pengembangan nilai tambah sektor pertanian di Indonesia*. Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional. Diakses dari <https://workingpapers.bappenas.go.id>

Cornish, F., Breton, N., Moreno-Tabarez, U., Delgado, J., Rua, M., de-Graft Aikins, A., & Hodgetts, D.

- (2023). Participatory action research. *Nature Reviews Methods Primers*, 3(1), 34. <https://doi.org/10.1038/s43586-023-00214-1>
- Destiani, D. V., Hernawati, D., Fauziah, M. N., Nurazizah, S. S., & Haeliahwati, S. (2024). Analysis of product innovation and market development strategy in increasing sawo sukatali business income. *SINTESA*, 15(2), 79–83.
- Hasan, M., Permatasari, R. D., Alamsyahbana, M. I., Wolok, T., Hamid, D.M.A., Supriadi, B., Sitohang, A.M.D., Dai, S.I.S., Januardin, Alfiana, Saragih, R.B., Shoimah, S., Harjoni, Supartoyo, Y.H., & Harahab, D.F. (2023). *Manajemen UMKM berkelanjutan*. Media Sains Indonesia.
- Harahap, F. A., Akbar, A. Y., Nawawi, Z. M., & Anggraini, T. (2026). Peran digitalisasi dan branding UMKM dalam meningkatkan daya saing ekonomi lokal berdasarkan SDG 8 dan SDG 9: Studi kasus apotek Kasih Ibu dan Herawati Cake di Balige. *Nuras: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 29–37.
- Laily, N., Baihaqy, A., & Nurmiyanto, E. (2024). Penerapan transformasi digital dalam pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) Zulpah Batik di Tanjungbumi, Bangkalan, Madura. *Jurnal Kreativitas dan Inovasi (Jurnal Kreanova)*, 4(3), 124–134.
- Kadin Indonesia. (2024). *UMKM Indonesia*. Kadin Indonesia. Diakses dari <https://kadin.id/data-dan-statistik/UMKM-indonesia/>
- Kemendes PDTT. (2022). *Panduan pembangunan desa berbasis potensi lokal*. Kementerian Desa Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi.
- Kusumandari, R. B., Faturrohmah, H., Kusumaningtyas, N., Nisak, S. H., & Solikhah, N. P. (2024). Pengembangan kapasitas produksi dan diversifikasi produk jamu untuk meningkatkan daya saing UMKM di Gununggajah Kabupaten Klaten. *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 346–352.
- Prasetya, P., Kusumaningtyas Sugiyanto, E., Syahrul, A. R., Yulianto, E., Zakhra, A., Nisa, C., Imron, A., Sari, L. C., Prayogo, I., Ningrarti, Y. A., Eqim, A. S., Sunowo Putri, A. A. K., Zahara, V. M., Hendrowati, T. Y., Baihaqy, A., & Shoimah, S. (2025). *Kewirausahaan: Memulai dan mengelola usaha sukses*. Eureka Media Aksara.
- Putri, S. R. N. (2024). Strategi pengembangan produk makanan khas daerah Kabupaten Banyumas sebagai upaya meningkatkan keunggulan bersaing dalam industri kuliner.
- Rachmaniyah, F., & Shoimah, S. (2022). Edukasi strategi digital marketing. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(1), 45–48.
- Salsabilla, E. H., & Minanda, A. P. (2026). Pendampingan budidaya jahe merah (*Zingiber officinale* var. *rubrum*) secara organik untuk meningkatkan produktivitas dan nilai ekonomi masyarakat. *COMMUNA: Journal of Community and Local Wisdom*, 1(2), 58–72.
- Sampurnaningsih, S. R., Rachmawaty, R., Rosilawati, U., & Aroman, B. (2026). Penguatan ketahanan ekonomi lokal: Inovasi model bisnis berbasis digital pada agribisnis kurma di Ayutthaya, Thailand (Strengthening local economy resilience: Business model innovation based on digital for date palm agribusiness in Ayuthayya Thailand). *Indonesian Journal of Society Engagement*, 6(3), 292–316.