
**ABDIMAS DI UMKM REMPEYEK MANGKOK : PEMBENAHAN
KEUANGAN, BRANDING, DAN TEKNOLOGI TEPAT GUNA
UNTUK CAPAIAN SDG'S NO 8**

**Sigit Hermawan¹, Wiwit Hariyanto², Muslichah Erma Widiana³, Mulyadi⁴, Naila
Najwa Kholidah⁵**

^{1,2,4,5}Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

³Universitas Bhayangkara Surabaya

Email: sigithermawan@umsida.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan abdimas dilaksanakan di UMKM Rempeyek Mangkok, Perumahan Bumi Gedangan Indah, Sidoarjo, dengan tujuan meningkatkan pemahaman perhitungan HPP, penyusunan laporan keuangan, pemasaran digital, branding kemasan, serta kapasitas produksi melalui mesin teknologi tepat guna. Metode yang digunakan meliputi persiapan, pelaksanaan kegiatan, serta monitoring dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman dan keterampilan pemilik usaha dalam menghitung HPP, menentukan harga jual, serta mencatat laporan keuangan. Kegiatan juga mendorong pemanfaatan platform digital untuk memperluas pasar dan menciptakan kemasan menarik yang konsisten dengan identitas merek, sehingga produk lebih mudah dikenali dan bersaing di pasar. Dari sisi produksi, pengadaan mesin spinner mempercepat proses penirisan minyak, menghasilkan rempeyek yang lebih kering, renyah, dan tahan lama. Mesin penggiling bumbu mempercepat persiapan bahan dan menghasilkan tekstur bumbu halus serta konsisten. Mesin cap sealing mempermudah pengemasan sekaligus menjaga kebersihan, keamanan, dan ketahanan produk sesuai standar pemasaran modern. Produktivitas meningkat sekitar 35–40%, dengan waktu produksi berkurang hampir setengah, kualitas produk lebih stabil dari segi rasa, tekstur, dan kemasan, serta ketahanan produk meningkat dari tiga menjadi empat minggu. Secara keseluruhan, kegiatan abdimas berhasil meningkatkan efisiensi, kualitas, pemasaran, dan daya saing UMKM secara menyeluruh. Selain itu, kegiatan ini berkontribusi pada SDGs No. 8 dengan menciptakan peluang kerja tambahan, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal melalui peningkatan kapasitas produksi, dan memperluas akses pasar sehingga mendukung pencapaian pekerjaan yang layak dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan bagi masyarakat sekitar.

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan; Laporan Keuangan; Digital Marketing; Branding; Teknologi Tepat Guna

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki potensi besar dan peran strategis dalam perekonomian Indonesia karena mampu menyerap tenaga kerja, menggerakkan aktivitas ekonomi lokal, serta menjadi tulang punggung dalam menjaga stabilitas ekonomi nasional (Dewi Komala Sari et al., 2025; Hariyanto et al., 2025; Hermawan & Mulyadi, 2025; Triwijayati et al., 2023; Yasrawan & Herawati, 2022). Meski memiliki potensi yang besar, banyak UMKM menghadapi kendala dalam pemahman dan pengelolaan keuangan, pemanfaatan aspek digital, serta keterbatasan sarana produksi dan rendahnya pemanfaatan teknologi tepat guna (Avriyanti, 2022; Hermawan et al., 2025; Kusnandar et al., 2023; Kusuma et al., 2022; Rosyidah et al., 2021).

UMKM Rempeyek Mangkok, yang berlokasi di Perumahan Bumi Gedangan Indah Blok C9, Gedangan, Sidoarjo, merupakan salah satu UMKM yang menghadapi permasalahan serupa. Usaha ini memiliki potensi besar dalam mengembangkan produk rempeyek khas yang berbentuk mangkok dengan cita rasa yang diminati masyarakat. Bentuk unik produk ini tidak hanya menarik secara visual, tetapi juga memberikan nilai tambah karena dapat berfungsi ganda sebagai wadah makanan sekaligus camilan. Dengan keistimewaan tersebut, Rempeyek Mangkok memiliki peluang besar untuk memperluas pangsa pasar, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional, apalagi di era digital yang memungkinkan pemasaran tanpa batas (Kusnandar et al., 2023).

Namun sayangnya, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara maksimal. Hingga saat ini, UMKM belum melakukan pencatatan keuangan secara sistematis dan belum dilakukannya perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang akurat. Kondisi ini menyulitkan pemilik usaha untuk mengetahui keuntungan sebenarnya, menentukan harga jual yang tepat, serta merancang strategi pengembangan usaha secara berkelanjutan. Selain itu, strategi pemasaran UMKM masih bersifat tradisional, mengandalkan promosi dari *Status WhatsApp* dan penjualan di lingkungan sekitar. Belum optimalnya penggunaan media digital dan platform e-commerce membuat jangkauan pasar produk tetap terbatas.

Permasalahan lainnya yakni dari terbatasnya mesin dalam menunjang produksi rempeyek. Keterbatasan peralatan produksi menyebabkan proses pembuatan masih kurang efisien, baik dari segi waktu, tenaga, maupun hasil akhir produk (Adamsyah & Mulyadi, 2019; Fahrudin et al., 2024). Ketiadaan mesin modern seperti spinner untuk meniriskan minyak, copper untuk menggiling bumbu, maupun alat sealing untuk pengemasan, membuat seluruh tahapan produksi harus dilakukan secara konvensional dan bergantung pada kemampuan fisik pekerja. Akibatnya, produk rempeyek yang dihasilkan kerap memiliki kadar minyak tinggi, tekstur bumbu yang kurang halus, dan daya simpan yang rendah (Istiqomah & Muaaz, 2025; Rahmawati et al., 2021; Ruruh et al., 2025; Zuhdiyah Matienatul Iemaaniah et al., 2024).

Oleh karena itu, kegiatan abdimas ini bertujuan untuk memberikan solusi dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada UMKM Rempeyek Mangkok dalam tiga aspek utama yaitu (1) pelatihan dan pendampingan perhitungan HPP dan menyusun laporan keuangan sederhana, (2) pelatihan dan pendampingan digital marketing dan branding kemasan, serta (3) pengadaan teknologi tepat guna yakni mesin spinner, mesin penggiling bumbu, dan mesin cap sealing.

Melalui kegiatan ini, diharapkan UMKM Rempeyek Mangkok mampu memperkuat daya saing melalui pencatatan keuangan yang transparan dan profesional, memperluas jangkauan pasar melalui strategi digital marketing dan inovasi branding kemasan, serta meningkatkan efisiensi produksi. Implementasi kegiatan ini sejalan dengan Sustainable Development Goals (SDGs) No. 8, yaitu Decent Work and Economic Growth, yang menekankan pentingnya pertumbuhan ekonomi inklusif dan berkelanjutan, peningkatan produktivitas usaha, serta penciptaan lapangan kerja yang layak bagi masyarakat. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya berfokus pada peningkatan kapasitas ekonomi UMKM, tetapi juga berkontribusi langsung terhadap tercapainya pertumbuhan ekonomi lokal yang berkeadilan dan berkelanjutan.

2. METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut: tahap pertama yaitu tahapan persiapan. Pada tahapan ini, Tim Abdimas melakukan survei lapangan, wawancara, dan diskusi dengan mitra. Selanjutnya identifikasi dan analisis permasalahan serta pemilihan penyusunan metode pendekatan yang tepat dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Tahap kedua yaitu pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan, tim Abdimas melakukan pelatihan dan pendampingan pada aspek keuangan yakni pelatihan dan pendampingan perhitungan HPP dan penyusunan laporan keuangan, aspek pemasaran yakni pelatihan dan pendampingan digital marketing dan branding kemasan, serta aspek produksi yakni pengadaan mesin teknologi tepat guna berupa mesin spinner, mesin penggiling bumbu, dan mesin cap sealing, pelatihan serta pendampingan penggunaan mesin. Tahap terakhir adalah evaluasi. Pada tahap ini, Tim Abdimas melakukan monitoring dan evaluasi terhadap tingkat keberhasilan kegiatan abdimas, efektivitas pelatihan, serta dampak nyata yang dirasakan oleh mitra. Evaluasi dilakukan melalui observasi langsung di lapangan, wawancara lanjutan dengan mitra, serta perbandingan data antara kondisi sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan.

DedikasiMU (Journal of Community Service)**Volume 7, Nomor 4, Desember 2025**

Pelaksanaan kegiatan dilakukan seperti pada Tabel 1. berikut ini:

Tabel 1. Aktivitas Pelaksanaan Kegiatan Abdimas

| No. | Aktivitas Pelaksanaan Kegiatan | Tanggal | Tempat |
|-----|---|-------------------|-----------------------------|
| 1 | Observasi, identifikasi masalah, serta pemilihan metode dalam menyelesaikan permasalahan | 26 Juli 2025 | Rumah UMKM Rempeyek Mangkok |
| 2 | Diskusi dengan mitra terkait kebutuhan teknologi tepat guna | 29 Juli 2025 | Rumah UMKM Rempeyek Mangkok |
| 3 | Pelatihan dan pendampingan digital marketing dan branding kemasan | 01 Agustus 2025 | Rumah UMKM Rempeyek Mangkok |
| 3 | Proses pembuatan mesin spinner | 02 Agustus 2025 | Lab. Teknik Mesin UMSIDA |
| 5 | 1) Pelatihan dan pendampingan perhitungan HPP dan penyusunan laporan keuangan sederhana 2) Pengadaan mesin penggiling bumbu, serta pelatihan dan pendampingan penggunaan 3) Pengadaan kemasan | 27 Agustus 2025 | Rumah UMKM Rempeyek Mangkok |
| 6 | Pengadaan mesin cap sealing, serta pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin | 03 September 2025 | Rumah UMKM Rempeyek Mangkok |
| 7 | Uji coba mesin spinner | 15 September 2025 | Lab. Teknik Mesin UMSIDA |
| 8 | Serah terima mesin spinner, serta pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin | 16 September 2025 | Rumah UMKM Rempeyek Mangkok |

Menanggapi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, tim abdimas telah memberikan solusi dan pelaksanaan pada Tabel 2. berikut ini:

Tabel 2. Permasalahan Mitra, Solusi, dan Kegiatan

| No. | Permasalahan Mitra | Solusi | Kegiatan |
|-----|--|--|---|
| 1 | Belum mampu menghitung HPP dan menyusun laporan keuangan sederhana | Sosialisasi, Pelatihan, dan Pendampingan | Pelatihan dan pendampingan perhitungan HPP dan pembuatan laporan keuangan sederhana |
| 2 | Strategi pemasaran masih konvensional dan belum memahami sosial media dan marketplace sebagai platform pemasaran digital | Sosialisasi, Pelatihan, dan Pendampingan | Pelatihan, pendampingan digital marketing, serta pengadaan kemasan |
| 3 | Kadar minyak dalam rempeyek masih tinggi, sehingga rempeyek mudah tengik | Pengadaan mesin spinner | Pengadaan mesin spinner, serta pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin |
| 4 | Proses pembuatan bumbu masih manual, sehingga tekstur bumbu masih kasar dan tidak halus | Pengadaan mesin penggiling bumbu | Pengadaan mesin penggiling bumbu, serta pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin |
| 5 | Daya simpan rempeyek masih rendah, karena terbatasnya alat bantu untuk menutup kemasan secara rapat dan higienis | Pengadaan mesin cap sealing | Pengadaan mesin cap sealing, serta pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin |

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di UMKM Rempeyek Mangkok, Kecamatan Gedangan, Kabupaten Sidoarjo ini berfokus pada peningkatan pemahaman pada menghitung HPP dan menyusun laporan keuangan, kapasitas penjualan melalui penerapan digital marketing dan branding kemasan, serta kapasitas produksi dan kualitas produk melalui penerapan teknologi tepat guna. Kegiatan ini diawali dengan survei lapangan, wawancara, dan diskusi dengan mitra pada 26 Juli 2025. Pada kegiatan ini mitra menjelaskan kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha, antara lain keterbatasan pengetahuan dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) yang akurat, sehingga sering kali mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual yang sesuai dengan biaya dan keuntungan yang diharapkan. Selain itu, mitra juga menghadapi kendala dalam pencatatan transaksi keuangan harian karena belum memiliki sistem pembukuan sederhana yang teratur.

Dari sisi pemasaran, mitra mengungkapkan bahwa produk masih dijual secara konvensional tanpa dukungan strategi digital marketing yang efektif, serta kemasan produk belum memiliki desain branding yang menarik dan informatif. Di sisi produksi, keterbatasan peralatan menyebabkan proses penggorengan dan pengemasan membutuhkan waktu lebih lama, sehingga menghambat peningkatan kapasitas produksi. Melalui identifikasi kendala tersebut, tim abdimas kemudian merancang program pelatihan dan pendampingan yang terintegrasi untuk menjawab permasalahan utama mitra. Kegiatan ini tidak hanya difokuskan pada penyediaan teknologi tepat guna, tetapi juga pada peningkatan kemampuan manajerial dan pemasaran digital sebagai bagian dari upaya pemberdayaan ekonomi yang selaras dengan SDGs No. 8, yakni mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif dan berkelanjutan, peningkatan produktivitas, serta penciptaan lapangan kerja yang layak bagi masyarakat lokal.



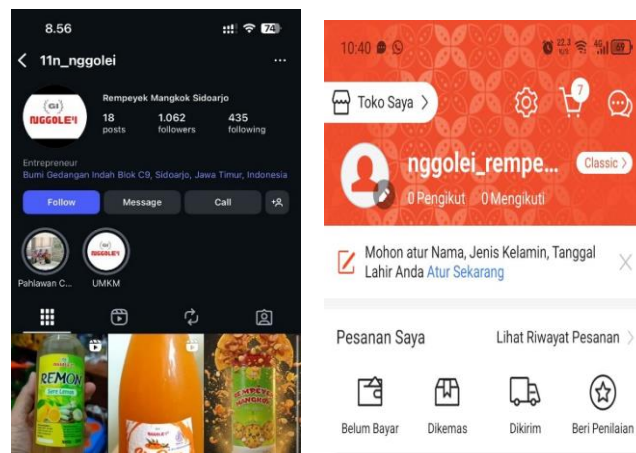
Gambar 1. Tim abdimas melakukan survei ke UMKM rempeyek mangkok

DedikasiMU (Journal of Community Service)**Volume 7, Nomor 4, Desember 2025**

Dari permasalahan tersebut, selanjutnya tim Abdimas memberikan solusi untuk permasalahan tersebut yakni dengan melakukan pelatihan dan pendampingan digital marketing dan branding, serta pengadaan kemasan pada 01 Agustus 2025. Kegiatan ini dihadiri oleh sepuluh anggota kelompok UMKM setempat pada setiap sesinya. Dalam kegiatan ini, Dr. Muslichah Erma, MM selaku narasumber pelatihan memberikan materi tentang strategi promosi berbasis digital, pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran, serta teknik fotografi produk sederhana untuk meningkatkan daya tarik visual. Selain itu, peserta juga diberikan pelatihan mengenai pentingnya identitas merek (branding identity) dan cara mendesain kemasan produk yang menarik, informatif, dan sesuai standar pasar modern. Pelatihan ini dilanjutkan dengan sesi praktik, di mana para peserta secara langsung membuat akun bisnis di platform digital seperti Shopee, Instagram, dan TikTok, serta belajar mengelola konten promosi yang konsisten.



Gambar 2. Kegiatan pelatihan dan pendampingan pada aspek pemasaran



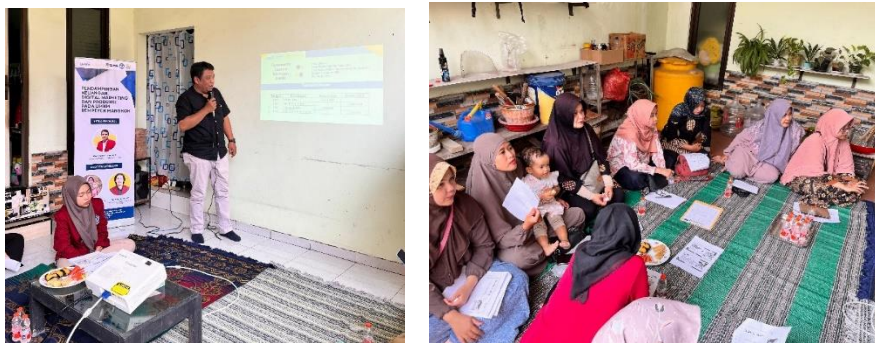
Gambar 3. Hasil kegiatan pelatihan dan pendampingan aspek pemasaran

Kegiatan selanjutnya dilaksanakan pada 27 Agustus 2025, di mana tim Abdimas menyelenggarakan pelatihan dan pendampingan yang berfokus pada aspek keuangan. Kegiatan ini dibuka dengan serah terima mesin food processor atau mesin menggiling bumbu oleh Wiwit Hariyanto, SE., M.Si., selaku Ketua Tim Abdimas kepada Indah Sumariati selaku pemilik UMKM Rempeyek Mangkok sebagai bentuk dukungan dalam peningkatan kapasitas produksi. Pengadaan alat ini diharapkan dapat membantu mitra mempercepat proses pengolahan bumbu, meningkatkan efisiensi waktu dan tenaga, serta menjaga konsistensi cita rasa produk.



Gambar 4. Penyerahan bantuan berupa mesin food processor oleh ketua tim kepada UMKM

Setelah sesi serah terima, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan dan pendampingan terkait perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penyusunan laporan keuangan sederhana yang akan disampaikan oleh Ketua Tim Abdimas sekaligus narasumber. Dalam penyampaian, beliau menegaskan bahwa pemahaman mengenai HPP merupakan dasar penting bagi pelaku UMKM dalam menentukan harga jual yang tepat dan berdaya saing. Selama ini, banyak UMKM mengalami kendala dalam menetapkan harga karena belum memiliki sistem pencatatan biaya yang tertata dengan baik.



Gambar 5. Kegiatan pelatihan dan pendampingan pada aspek keuangan

Setelah penyampaian materi, tim Abdimas juga memperkenalkan desain kemasan baru untuk produk Rempeyek Mangkok yang lebih menarik, informatif, dan higienis, dengan tujuan meningkatkan citra serta daya saing produk di mata konsumen.



Gambar 6. Desain lama rempeyek mangkok



Gambar 7. Desain dan kemasan baru rempeyek mangkok

Kegiatan berikutnya, tim Abdimas melakukan pengadaan mesin cap sealing, serta pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin pada tanggal 03 September 2025. Pelatihan diawali dengan pengenalan fungsi dan manfaat mesin cap sealing dalam proses produksi, khususnya pada tahap pengemasan produk rempeyek. Tim Abdimas menjelaskan bahwa mesin ini berfungsi untuk menutup kemasan dengan rapat dan higienis menggunakan sistem pemanasan, sehingga produk lebih terlindungi dari udara, debu, dan kelembapan. Dalam sesi teori, peserta juga diberi pemahaman tentang pentingnya kemasan modern yang tidak hanya menjaga kualitas produk, tetapi juga meningkatkan daya tarik visual dan kepercayaan konsumen. Setelah penjelasan teori, peserta mengikuti sesi praktik langsung dengan menggunakan berbagai jenis kemasan plastik dan aluminium foil yang umum dipakai dalam pengemasan rempeyek. Tim Abdimas mendampingi peserta untuk memastikan mereka memahami teknik penyegelan yang benar, pengaturan suhu mesin sesuai jenis kemasan, serta prosedur keselamatan kerja selama pengoperasian.

Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme tinggi dan cepat beradaptasi dengan penggunaan mesin. Hasil praktik menunjukkan bahwa proses pengemasan menjadi lebih cepat, efisien, dan menghasilkan tampilan produk yang lebih rapi serta profesional. Dengan adanya mesin cap sealing, produk rempeyek kini memiliki daya simpan yang lebih lama dan kemasan yang lebih menarik untuk dipasarkan di toko oleh-oleh maupun melalui platform daring. Pendampingan juga mencakup sesi konsultasi teknis terkait perawatan mesin, seperti cara membersihkan elemen pemanas, menjaga kestabilan suhu, dan melakukan pemeriksaan rutin agar mesin dapat berfungsi secara optimal dalam jangka panjang.



Gambar 8. Serah Terima Mesin Penggiling Bumbu serta pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin

Selanjutnya, tim Abdimas melakukan pengadaan Teknologi Tepat Guna (TTG) berupa mesin spinner, serta melaksanakan pelatihan dan pendampingan pada tanggal 16 September 2025. Kegiatan dimulai dengan sesi pengenalan mengenai fungsi dan manfaat mesin spinner dalam proses produksi rempeyek. Tim Abdimas menjelaskan bahwa mesin spinner berfungsi untuk meniriskan minyak dari rempeyek yang baru digoreng secara cepat dan merata, sehingga menghasilkan produk yang lebih kering, renyah, dan memiliki daya simpan lebih lama. Proses penirisan yang sebelumnya dilakukan secara manual menggunakan saringan atau kertas minyak kini dapat dilakukan lebih efisien dengan hasil yang jauh lebih optimal.

Dalam sesi pelatihan, peserta diperkenalkan pada komponen utama mesin spinner, cara pengoperasian, pengaturan kecepatan putaran, serta prosedur keselamatan kerja saat penggunaan alat. Selanjutnya, peserta diberi kesempatan untuk melakukan praktik langsung dengan memproses rempeyek yang baru digoreng. Hasilnya menunjukkan bahwa penggunaan mesin spinner mampu menurunkan kadar minyak secara signifikan hanya dalam waktu beberapa menit.

Peserta pelatihan menyatakan bahwa mesin spinner memberikan perubahan besar terhadap kualitas produk. Rempeyek yang dihasilkan menjadi lebih kering, tidak berminyak, dan tampil lebih menarik. Hal ini tidak hanya meningkatkan kualitas sensorik produk, tetapi juga memperpanjang masa simpan, sehingga lebih layak untuk dipasarkan di toko oleh-oleh maupun dikirim ke luar daerah.

Selain sesi praktik, tim Abdimas juga memberikan pendampingan teknis terkait perawatan rutin mesin, seperti cara membersihkan tabung putar, memeriksa sistem penggerak, dan menjaga keseimbangan beban saat penggunaan. Melalui pendampingan ini, diharapkan mitra mampu mengoperasikan mesin secara mandiri dan menjaga performa alat dalam jangka panjang.



Gambar 9. Serah terima mesin spinner serta pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin

Dari hasil kegiatan Abdimas ini dapat disimpulkan bahwa Pelatihan dan pendampingan ini tidak hanya memberikan solusi berkelanjutan, tetapi juga membangun dasar yang kokoh bagi UMKM dalam menghitung HPP, menyusun laporan keuangan, dan memanfaatkan digital marketing sebagai strategi utama pemasaran. Selain itu, penerapan TTG melalui pengadaan mesin spinner, mesin penggiling bumbu, dan mesin cap sealing telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan kinerja produksi UMKM Rempeyek Mangkok. Penerapan ketiga mesin tersebut tidak hanya mempercepat proses produksi dan meningkatkan efisiensi waktu kerja, tetapi juga berkontribusi terhadap peningkatan kualitas produk, baik dari segi tekstur, cita rasa, maupun tampilan kemasan.

Sebelum adanya pelatihan dan pendampingan, UMKM Rempeyek Mangkok belum memiliki kebiasaan maupun pemahaman yang memadai dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan menyusun laporan keuangan sederhana. Selama ini, pengelolaan usaha masih dilakukan secara konvensional tanpa pencatatan yang sistematis, sehingga mitra kesulitan untuk mengetahui secara pasti biaya produksi, tingkat keuntungan, maupun kondisi keuangan usahanya. Selain itu, dalam aspek pemasaran, strategi yang digunakan masih bersifat tradisional, terbatas pada promosi dari mulut ke mulut dan penjualan langsung di lingkungan sekitar. Dari sisi produksi, seluruh proses masih dilakukan secara manual, mulai dari penggilingan bumbu, penirisan minyak, hingga pengemasan, yang membutuhkan waktu dan tenaga cukup besar. Kondisi tersebut berdampak pada terbatasnya kapasitas produksi serta ketidakkonsistenan kualitas produk yang dihasilkan.

Namun, setelah mengikuti rangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan, terjadi perubahan signifikan pada berbagai aspek usaha. Mitra memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai konsep HPP serta pentingnya penyusunan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Mitra kini telah mampu menghitung HPP dengan lebih akurat dan mulai menerapkan sistem pencatatan keuangan sederhana, sehingga pengelolaan usaha menjadi lebih terarah, transparan, dan profesional. Dalam bidang pemasaran, mitra juga mulai memahami konsep digital marketing dan telah memiliki akun Shopee dan Tiktok Shop sebagai platform online untuk memperluas jangkauan pasar serta Instagram sebagai platform konten marketing. Hal ini menunjukkan adanya transformasi dari strategi pemasaran konvensional menuju pemanfaatan teknologi digital yang lebih modern dan efektif. Selain itu, melalui kegiatan Abdimas, tim juga memberikan solusi konkret dalam aspek produksi dengan mengintegrasikan tiga jenis mesin, yaitu mesin spinner, mesin penggiling bumbu, dan mesin cap sealing. Ketiga alat tersebut berperan penting dalam meningkatkan efisiensi proses kerja, menjaga kebersihan dan kualitas produk, serta mempercepat proses produksi.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan abdimas ini tidak hanya meningkatkan kapasitas dan profesionalisme UMKM Rempeyek Mangkok namun juga memperkuat sinergi antara perguruan tinggi dan masyarakat dalam upaya pemberdayaan ekonomi lokal. Selain memberikan solusi teknis, kegiatan ini berhasil membangun kemampuan mitra untuk berinovasi dan berkembang secara mandiri. Dampak positif yang dihasilkan selaras dengan tujuan Sustainable Development Goals (SDGs) poin ke-8, yaitu Decent Work and Economic Growth (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi). Dengan peningkatan kapasitas produksi, keterampilan tenaga kerja, dan peluang ekonomi baru yang terbuka, kegiatan ini menjadi contoh praktik baik dalam pemberdayaan UMKM berbasis teknologi yang berkelanjutan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di UMKM Rempeyek Mangkok memberikan dampak positif dalam peningkatan kapasitas usaha, terutama pada aspek keuangan, pemasaran digital, dan produksi. Melalui pelatihan perhitungan HPP dan penyusunan laporan keuangan sederhana membantu mitra memahami pentingnya pencatatan keuangan yang sistematis dan akurat untuk menentukan harga jual yang tepat serta mendukung keberlanjutan usaha. Pada aspek pemasaran, pelatihan digital marketing, mitra mampu memanfaatkan media sosial dan marketplace untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing produk.

Penerapan teknologi tepat guna berupa mesin spinner, mesin penggiling bumbu, dan mesin cap sealing berhasil meningkatkan efisiensi produksi, menurunkan kadar minyak, memperbaiki kualitas produk, serta menaikkan produktivitas hingga 35–40%. Produk menjadi lebih renyah, tahan lama, dan dikemas secara higienis. Selain itu, pelatihan penggunaan dan perawatan mesin meningkatkan keterampilan serta kesadaran mitra terhadap pentingnya efisiensi dan kualitas produksi.

DedikasiMU (Journal of Community Service)**Volume 7, Nomor 4, Desember 2025**

Secara keseluruhan, kegiatan ini tidak hanya memperkuat profesionalitas dan daya saing UMKM Rempeyek Mangkok, tetapi juga memberikan kontribusi nyata terhadap pemberdayaan ekonomi lokal serta mendukung pencapaian SDGs No. 8 (Decent Work and Economic Growth) melalui peningkatan produktivitas, efisiensi usaha, dan penciptaan peluang ekonomi berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam kesempatan ini, kami ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi Republik Indonesia untuk Program Pengabdian Masyarakat Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat dengan kontrak nomor 037/LL7/DT.05.00/PM/2025 dan 065.08/IL.3.AU/14.00/C/PER/VI/2025, serta Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang telah memberikan dukungan penuh dalam pelaksanaan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adamsyah, M. S., & Mulyadi, M. (2019). Perancangan Alat Pengereng Kerupuk dengan Menggunakan Pemanas Heater. *R.E.M (Rekayasa Energi Manufaktur) Jurnal*, 4(1). <https://doi.org/10.21070/r.e.m.v4i1.2187>
- Avriyanti, S. (2022). Pengaruh Inovasi Produk Dan Teknologi Informasi Terhadap Perkembangan Usaha (Studi Pada Umkm Bidang Kuliner Di Kabupaten Tabalong). *Jurnal PubBis : Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Publik Dan Administrasi Bisnis*, 5(2), 81–98. <https://doi.org/10.35722/pubbis>
- Dewi Komala Sari, Sigit Hermawan, Indah Dwi Lestari, Sintha Wahyu Arista, & Nadia Nurifayza Sufiyanti. (2025). Abdimas Untuk Menggerakkan Ranting Muhammadiyah Dan Aisiyiah Desa Boro Melalui Pelatihan Bisnis Kekinian Untuk Pencapaian SDG'S No.8. *DedikasiMU : Journal of Community Service*, 7(2), 131–138. <https://doi.org/10.30587/dedikasimu.v7i2.9919>
- Fahrudin, A., Hermawan, S., & Hudi, L. (2024). Implementasi Mesin Perajang dan Pengaduk Sambal untuk Pengembangan UMKM Sambal Klotok Riandi Desa Karangbong Gedangan Sidoarjo. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(6).
- Hariyanto, W., Hudi, L., Hermawan, S., Arista, S. W., Akuntansi, P. S., Bisnis, F., Sosial, I., Muhammadiyah, U., B, J. M. N., Sidoarjo, K., Sidoarjo, K., Timur, J., Studi, P., Pangan, T., Sains, F., Sidoarjo, U. M., B, J. M. N., Sidoarjo, K., Sidoarjo, K., ... Timur, J. (2025). *Optimalisasi Potensi UMKM Bandeng "ICHAKU" melalui Pendampingan Keuangan, Diversifikasi Produk, dan Branding untuk SDG's 8*. 9(2), 1–10.
- Hermawan, S., & Mulyadi. (2025). *Berikan Bantuan Alat Pengasap Telur Asin Tim ABDIMAS UMSIDA Tunjukkan Komitmen Kepada UMKM*. Brigadepasopati.Com.
- Hermawan, S., Ulhaq, S. V., Arista, S. W., Akuntansi, P. S., Bisnis, F., Muhammadiyah, U., Sidoarjo, K., Timur, J., Studi, P., Mesin, T., Sidoarjo, U. M., Sidoarjo, K., Manajemen, P. S., Bisnis, F., Muhammadiyah, U., Sidoarjo, K., & Timur, J. (2025). Penguatan UMKM Telur Asin "AYU" Sidoarjo melalui Inovasi Teknologi Tepat Guna dan Analisis Keuangan. *Sinar Sang Surya*, 9(2), 297–306.
- Istiqomah, S., & Muaaz, Z. (2025). Eksplorasi Daun Sirih Sebagai Bahan Baku Olahan Peyek: Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa Waru. *J-Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 10(2), 310–315.
- Kusnandar, K., Harisudin, M., Riptanti, E. W., Khomah, I., Setyowati, N., & Qonita, R. A. (2023). Peningkatan Kualitas Produk UKM "Peyek Bunder" Melalui Introduksi Teknologi Tepat Guna Spinner. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 4(1), 44. <https://doi.org/10.33394/jpu.v4i1.6902>

DedikasiMU (Journal of Community Service)**Volume 7, Nomor 4, Desember 2025**

-
- Kusuma, I. M. W. A. K., Sucandrawati, N. L. K. A. S., & Laksmi, N. P. A. D. L. (2022). Peningkatan Keunggulan Bersaing Melalui Kualitas Produk dan Pemanfaatan Digital Marketing Pada UMKM Kuliner di Denpasar. *Nusantara Hasana Journal*, 2(3), 164–178. www.baliprov.go.id
- Rahmawati, Hanafi, Azmi, S., Amara, Si., & Suryati. (2021). Penentuan Umur Simpan Peyek Kacang Berbasis Parameter Dielektrik. *Proceeding Seminar Nasional Politeknik Negeri Lhokseumawe*, 5(1), 87–90.
- Rosyidah, A., Ediati, R., & Murwani, I. K. (2021). Aneka Olahan Bandeng dan Pemanfaatan Teknologi untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM di Kelurahan Keputih. *Sewagati*, 5(3), 269–277. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v5i3.39>
- Ruruh, A., Haris, S. A., Abdul, F. D., Umar, M. R., Polumulo, M. R., Dai, A. S., Pakaya, A. S. D., Syahputra, F., & Suma, Z. N. Y. (2025). Pengolahan Daun Mangrove Jeruju (*Acanthus ilicifolius*) Sebagai Bahan Pembuatan Peyek Kecamatan Kwandang. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 4(2), 68–75. <https://doi.org/10.59025/0gxfk032>
- Triwijayati, A., Luciany, Y. P., Novita, Y., Sintesa, N., & Zahrudin, A. (2023). Strategi Inovasi Bisnis untuk Meningkatkan Daya Saing dan Pertumbuhan Organisasi di Era Digital. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen West Science*, 2(03), 306–314. <https://doi.org/10.58812/jbmws.v2i03.564>
- Yasrawan, K. T., & Herawati, N. T. (2022). *Efektivitas Penggunaan Dana KUR dan Intellectual Capital Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. 13(October 2020), 1–12.
- Zuhdiyah Matienatul Iemaaniah, Idiatul Fitri Danasari, Riezka Zuhriatika Rasyda, Abdul Majid Azzuandi, Dinda Marita, Rizki Putra Masyhadani, & Muhammad Harish Maulidi. (2024). Pelatihan dan Pendampingan Pengolahan Keripik Pisang, Keripik Pare dan Peyek dengan Varian Rasa Baru di KWT Rasa Saling Sayang Kuta Mandalika. *Jurnal SIAR ILMUWAN TANI*, 5(2), 161–165. <https://doi.org/10.29303/jsit.v5i2.157>