

## PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DESA KANDANGAN MELALUI EDUKASI MANAJEMEN BISNIS, LEGALITAS USAHA, DAN DIGITALISASI UMKM DALAM MEWUJUDKAN DESA MANDIRI

***Rheza Herdiansyah<sup>1</sup>, Cerlia Wati<sup>2</sup>, Aufa Marom Muhammad<sup>2</sup>, Leda Tiana Rosa<sup>2</sup>***

**Correspondence**

Universitas Muhammadiyah Gresik

[cerlia3008@gmail.com](mailto:cerlia3008@gmail.com)

### **Abstrak**

Program Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Kandangan, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik dilaksanakan sebagai upaya pemberdayaan masyarakat melalui edukasi manajemen bisnis, pendampingan legalitas usaha, dan digitalisasi UMKM. Program ini dilatarbelakangi oleh tiga kesenjangan (gap) utama yang teridentifikasi melalui observasi lapangan dan wawancara, yaitu: (1) belum diterapkannya pengelolaan usaha yang terstruktur, khususnya pada aspek pencatatan keuangan dan perencanaan operasional; (2) rendahnya kepemilikan legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal; serta (3) terbatasnya literasi digital dalam memanfaatkan platform marketplace untuk pemasaran produk. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan participatory action research yang terdiri atas observasi lapangan, wawancara semi-terstruktur, seminar manajemen bisnis, serta pendampingan teknis langsung untuk pendaftaran NIB, pengenalan sertifikasi halal, dan pembuatan akun marketplace. Dari 50 undangan yang disebar, sebanyak 35 peserta (70%) hadir dalam seminar, dengan tingkat kehadiran tertinggi pada kelompok masyarakat umum (75%) serta tingkat kehadiran yang setara pada kelompok pelaku UMKM dan ibu-ibu PKK (66,7%). Meskipun belum mencapai kehadiran penuh, hasil pemantauan pascakegiatan menunjukkan adanya perubahan perilaku pada peserta, antara lain mulai melakukan pencatatan keuangan sederhana, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta membuat akun media sosial untuk promosi produk. Temuan ini sejalan dengan kajian pemberdayaan masyarakat terbaru yang menunjukkan bahwa pendampingan partisipatif dan praktik langsung menghasilkan perubahan yang terukur dalam formalisasi usaha dan adopsi digital UMKM (Butarbutar dkk., 2025; Evangelista dkk., 2025). Program ini diharapkan berkontribusi terhadap kemandirian ekonomi jangka panjang masyarakat Desa Kandangan melalui penguatan daya saing UMKM lokal.

**Kata kunci:** KKN, Pemberdayaan Masyarakat, UMKM, Digitalisasi, Legalitas Usaha

### **Abstract**

*This community service program (Kuliah Kerja Nyata/KKN) in Kandangan Village, Cerme District, Gresik Regency, was designed to empower the local community through business management education, business legality assistance, and MSME digitalization. The program addressed three interrelated gaps identified through field observation and interviews: (1) the absence of structured business management practices among local micro-enterprises, particularly in financial recording and operational planning; (2) low*

ownership of legal documentation, namely the Business Identification Number (Nomor Induk Berusaha/NIB) and halal certification; and (3) limited digital literacy in utilizing e-commerce platforms for marketing. The program employed a participatory action approach consisting of field observation, semi structured interviews, a business management seminar, and direct technical assistance for NIB registration, halal certification introduction, and marketplace account setup. Of 50 invited participants, 35 (70%) attended the seminar, with the highest attendance rate among the general community segment (75%) and equal attendance among MSME actors and PKK members (66.7% each). Despite the gap to full attendance, post-activity monitoring indicated behavioral change among participants, including the initiation of simple bookkeeping practices, separation of personal and business finances, and the creation of social media accounts for product promotion. These outcomes are consistent with recent community empowerment studies showing that participatory, hands-on assistance produces measurable shifts in MSME formalization and digital adoption (Butarbutar et al., 2025; Evangelista et al., 2025). The program is expected to contribute to the long-term economic independence of Kandangan Village by strengthening local MSME competitiveness.

**Keywords:** Community Service Program, Community Empowerment, Msmes, Digitalization, Business Legality.

## PENDAHULUAN

Desa Kandangan merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik, dan terdiri dari empat dusun, yaitu Dusun Terong Bangi, Dusun Sekargeneng, Dusun Kandangan, dan Dusun Amburan. Sebagian besar masyarakat Desa Kandangan bekerja sebagai buruh pabrik, petani, dan pekerja di bidang perkebunan. Kondisi ini menunjukkan bahwa perekonomian masyarakat masih sangat bergantung pada sektor pekerjaan tetap dan hasil pertanian, sehingga peluang untuk mengembangkan usaha mandiri atau UMKM masih tergolong rendah.

Di sisi lain, Desa Kandangan memiliki potensi yang cukup besar dalam pengembangan usaha kecil dan menengah, khususnya di bidang produk olahan dan kuliner. Ketersediaan bahan baku lokal serta budaya masyarakat yang kreatif menjadi modal penting dalam menciptakan berbagai produk UMKM. Namun, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal karena masih terbatasnya pengetahuan masyarakat mengenai pengelolaan usaha, mulai dari manajemen operasional, keuangan, pemasaran, hingga sumber daya manusia.

Permasalahan lain yang cukup penting adalah rendahnya kesadaran masyarakat terhadap legalitas usaha, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal. Banyak pelaku usaha yang belum memahami pentingnya legalitas tersebut, baik sebagai bentuk perlindungan hukum, peningkatan kepercayaan konsumen, maupun sebagai syarat untuk memperluas akses pasar. Kondisi ini sejalan dengan temuan terbaru bahwa rendahnya literasi regulasi dan kemampuan administratif menjadi penyebab utama UMKM belum mampu mengurus legalitas usahanya secara mandiri, sehingga pendampingan langsung tetap menjadi pendekatan yang relevan untuk mendorong formalisasi usaha (Fadilah, Syifa, & Qurrotu'aini, 2025; Makbul & Ismail, 2025). Akibatnya, produk yang dihasilkan sulit bersaing di pasar yang lebih luas, khususnya di platform digital dan jaringan pemasaran modern.

Perkembangan teknologi dan digitalisasi di era saat ini juga membawa peluang besar bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar. Data Kementerian Komunikasi dan Informatika tahun 2024 mencatat bahwa baru sekitar 22,9 juta dari total 64,2 juta pelaku usaha di Indonesia yang telah terhubung ke ekosistem digital, sementara survei Bank Indonesia tahun 2023 menemukan bahwa hanya sekitar 41% pelaku UMKM yang memiliki literasi digital dasar seperti promosi melalui media sosial atau penggunaan sistem pembayaran digital (Kementerian Kominfo, 2024, dalam Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisiplin, 2025). Pemanfaatan marketplace seperti Shopee dan Tokopedia, serta layanan pesan antar makanan seperti GoFood dan ShopeeFood, dapat membantu pelaku usaha memasarkan produknya secara lebih efektif dan efisien. Namun, sebagian besar masyarakat Desa Kandangan masih belum memiliki pemahaman dan keterampilan dalam memanfaatkan teknologi digital tersebut, sehingga peluang ini belum dimaksimalkan secara optimal.

Untuk memperjelas posisi program ini, perlu diuraikan kesenjangan antara kondisi ideal yang diharapkan dengan kondisi riil yang ditemukan di lapangan. Pemetaan gap ini menjadi dasar perumusan materi dan metode intervensi yang digunakan dalam program KKN.

1. Gap pada aspek manajemen usaha: idealnya pelaku usaha mikro memiliki pencatatan keuangan yang terpisah dari keuangan pribadi serta perencanaan produksi yang terukur. Kondisi riil di Desa Kandangan menunjukkan bahwa sebagian besar usaha masih dikelola secara tradisional tanpa pencatatan sistematis, sehingga sulit menilai untung-rugi usaha secara akurat.
2. Gap pada aspek legalitas usaha: idealnya seluruh pelaku usaha, khususnya di sektor makanan dan minuman, memiliki NIB dan sertifikat halal sebagai syarat dasar untuk mengakses pembiayaan formal dan memperluas pasar. Kondisi riil menunjukkan mayoritas pelaku usaha di Desa Kandangan belum memiliki kedua dokumen tersebut dan menganggap proses pengurusannya rumit, sebuah persepsi yang juga ditemukan pada studi pendampingan legalitas UMKM di wilayah lain sebelum intervensi dilakukan (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia, 2025).
3. Gap pada aspek digitalisasi: idealnya pelaku UMKM mampu memanfaatkan marketplace dan media sosial sebagai kanal pemasaran utama untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Kondisi riil menunjukkan pemasaran produk UMKM di Desa Kandangan masih mengandalkan penjualan langsung di lingkungan sekitar, sejalan dengan temuan bahwa hanya sebagian kecil UMKM di Indonesia yang telah mengintegrasikan teknologi digital secara optimal ke dalam operasional bisnisnya (Astuti dkk., 2025, dalam Journal of Business Economics and Management, 2025).

Berdasarkan ketiga kesenjangan tersebut, diperlukan upaya pemberdayaan masyarakat yang terarah dan berkelanjutan melalui edukasi manajemen bisnis, legalitas usaha, dan digitalisasi UMKM. Program Kuliah Kerja Nyata (KKN) hadir sebagai bentuk pengabdian mahasiswa kepada masyarakat dengan memberikan pendampingan dan pelatihan yang bertujuan untuk menutup gap tersebut secara bertahap. Melalui kegiatan seminar dan pendampingan ini, diharapkan masyarakat mampu memahami cara mengelola usaha secara lebih baik, memiliki kesadaran akan pentingnya legalitas usaha, serta mampu memanfaatkan teknologi digital dalam memasarkan produknya.

Kegiatan KKN ini sejalan dengan tema “Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program KKN Berdampak dengan Optimalisasi Potensi Lokal Menuju Desa Mandiri”. Dengan mengoptimalkan potensi lokal yang dimiliki Desa Kandangan dan memperkuat kapasitas masyarakat dalam bidang manajemen dan kewirausahaan, diharapkan dapat tercipta UMKM yang mandiri, berdaya saing, serta mampu membuka lapangan kerja baru. Hal ini diharapkan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi desa secara berkelanjutan dan mewujudkan Desa Kandangan sebagai desa yang mandiri secara ekonomi.

### **IDENTIFIKASI PERMASALAHAN**

Berdasarkan hasil observasi lapangan, wawancara dengan perangkat desa, serta interaksi langsung dengan masyarakat Desa Kandangan selama pelaksanaan KKN, ditemukan beberapa permasalahan utama yang menjadi hambatan dalam pengembangan usaha dan peningkatan perekonomian masyarakat. Permasalahan tersebut dapat diidentifikasi sebagai berikut:

### **1. Rendahnya Pemahaman Manajemen Usaha**

Sebagian besar masyarakat yang telah menjalankan usaha kecil masih mengelola usahanya secara sederhana dan tradisional. Pengelolaan usaha belum dilakukan secara terstruktur, baik dalam hal perencanaan operasional, pencatatan keuangan, strategi pemasaran, maupun pengelolaan sumber daya manusia. Hal ini menyebabkan usaha sulit berkembang, tidak memiliki target yang jelas, serta rawan mengalami kerugian akibat kesalahan dalam pengelolaan biaya dan produksi.

### **2. Minimnya Kesadaran terhadap Legalitas Usaha**

Banyak pelaku usaha di Desa Kandangan yang belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal, khususnya bagi pelaku usaha di bidang makanan dan minuman. Kurangnya pemahaman mengenai manfaat dan prosedur pengurusan legalitas usaha menyebabkan masyarakat menganggap bahwa proses tersebut rumit dan tidak terlalu penting. Padahal, legalitas usaha memiliki peran penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen, memperluas akses pasar, serta memberikan perlindungan hukum bagi pelaku usaha (Camelia, Achmad, Ainulyaqin, & Edy, 2024).

### **3. Rendahnya Literasi Digital dalam Pengelolaan Usaha**

Pemanfaatan teknologi digital dalam kegiatan usaha masih sangat terbatas. Sebagian besar masyarakat belum terbiasa menggunakan media sosial, marketplace, dan platform layanan digital sebagai sarana promosi dan penjualan produk. Akibatnya, pemasaran produk hanya mengandalkan penjualan langsung di lingkungan sekitar desa, sehingga jangkauan pasar menjadi sempit dan potensi peningkatan pendapatan belum dapat dimaksimalkan. Studi terbaru menunjukkan bahwa keberhasilan digitalisasi UMKM sangat dipengaruhi oleh tingkat literasi digital pelaku usaha, dukungan manajemen, dan sikap terhadap perubahan teknologi (Evangelista dkk., 2025; Santoso dkk., 2025).

### **4. Kurangnya Motivasi dan Keberanian Berwirausaha**

Sebagian masyarakat masih memiliki pola pikir untuk mencari pekerjaan tetap sebagai buruh pabrik atau pekerja harian dibandingkan memulai usaha mandiri. Hal ini dipengaruhi oleh rasa takut akan risiko kerugian, keterbatasan modal, serta kurangnya kepercayaan diri dalam mengelola usaha. Kondisi ini menyebabkan potensi kewirausahaan di Desa Kandangan belum berkembang secara optimal.

### **5. Terbatasnya Akses Informasi dan Pendampingan Usaha**

Masyarakat masih memiliki keterbatasan akses terhadap informasi mengenai pelatihan usaha, permodalan, perizinan, serta pemasaran digital. Selain itu, pendampingan secara berkelanjutan dari pihak terkait masih belum maksimal, sehingga masyarakat kesulitan untuk mengembangkan usaha secara mandiri dan berkelanjutan.

Secara umum, permasalahan utama yang dihadapi masyarakat Desa Kandangan meliputi: (1) lemahnya manajemen usaha; (2) rendahnya kesadaran legalitas usaha; (3) minimnya pemanfaatan teknologi digital; (4) kurangnya motivasi berwirausaha; dan (5) terbatasnya pendampingan usaha. Permasalahan-permasalahan tersebut saling berkaitan dan berdampak langsung terhadap rendahnya pertumbuhan UMKM serta lambatnya perkembangan

ekonomi desa. Oleh karena itu, diperlukan program pemberdayaan masyarakat yang terintegrasi melalui edukasi manajemen bisnis, legalitas usaha, dan digitalisasi UMKM agar masyarakat mampu membangun usaha yang mandiri, berdaya saing, dan berkelanjutan.

### **TUJUAN KEGIATAN**

Tujuan umum dari pelaksanaan kegiatan KKN di Desa Kandangan adalah untuk memberdayakan masyarakat melalui edukasi manajemen bisnis, legalitas usaha, dan digitalisasi UMKM guna meningkatkan kemandirian ekonomi desa. Kegiatan ini diharapkan mampu mendorong masyarakat agar lebih berani memulai usaha, mampu mengelola usaha secara baik dan terstruktur, serta dapat memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan pendapatan. Adapun tujuan khusus dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan pemahaman masyarakat tentang manajemen bisnis, yaitu memberikan edukasi kepada masyarakat mengenai pengelolaan usaha yang meliputi manajemen operasional, keuangan, pemasaran, dan sumber daya manusia, sehingga masyarakat mampu menjalankan usaha secara lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan.
2. Menumbuhkan kesadaran akan pentingnya legalitas usaha, yaitu mengedukasi masyarakat tentang pentingnya memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal, khususnya bagi pelaku usaha makanan dan minuman, sebagai upaya meningkatkan kepercayaan konsumen, memperluas akses pasar, serta memberikan perlindungan hukum terhadap usaha yang dijalankan.
3. Meningkatkan literasi digital masyarakat dalam pengembangan UMKM, yaitu mengenalkan dan melatih masyarakat dalam memanfaatkan teknologi digital, seperti penggunaan marketplace (Shopee, Tokopedia) dan layanan pesan antar (GoFood, ShopeeFood), sebagai sarana pemasaran produk agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas.
4. Mendorong tumbuhnya jiwa kewirausahaan di masyarakat, yaitu memberikan motivasi dan pemahaman kepada masyarakat agar memiliki keberanian untuk memulai usaha mandiri, menciptakan lapangan kerja baru, serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga dan lingkungan sekitar.
5. Mendukung terwujudnya desa mandiri berbasis potensi lokal, yaitu mengoptimalkan potensi lokal yang dimiliki Desa Kandangan melalui pengembangan UMKM yang dikelola secara profesional dan berbasis digital, sehingga mampu mendorong pertumbuhan ekonomi desa secara berkelanjutan.

### **MANFAAT KEGIATAN**

Pelaksanaan program pemberdayaan masyarakat melalui edukasi manajemen bisnis, legalitas usaha, dan digitalisasi UMKM di Desa Kandangan diharapkan dapat memberikan manfaat yang nyata dan berkelanjutan bagi berbagai pihak. Manfaat kegiatan ini tidak hanya dirasakan oleh masyarakat sebagai sasaran utama, tetapi juga oleh pemerintah desa, mahasiswa, serta lingkungan sosial secara umum.

### **Manfaat bagi Masyarakat**

Kegiatan ini memberikan manfaat langsung kepada masyarakat Desa Kandangan dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha. Masyarakat memperoleh pemahaman tentang cara menjalankan usaha secara terstruktur, mulai dari pengelolaan produksi, pencatatan keuangan, strategi pemasaran, hingga pengelolaan sumber daya manusia. Selain itu, masyarakat juga mendapatkan wawasan tentang pentingnya legalitas usaha, seperti kepemilikan NIB dan sertifikasi halal, sehingga usaha yang dijalankan memiliki kejelasan hukum dan lebih dipercaya oleh konsumen. Melalui edukasi digitalisasi UMKM, masyarakat juga mampu memanfaatkan teknologi digital untuk memasarkan produk, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan potensi pendapatan.

### **Manfaat bagi Desa Kandangan**

Bagi Desa Kandangan, kegiatan ini memberikan kontribusi dalam penguatan ekonomi lokal melalui pengembangan UMKM berbasis potensi desa. Munculnya usaha-usaha baru yang dikelola secara lebih profesional dan legal akan mendorong pertumbuhan ekonomi desa serta membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar. Selain itu, meningkatnya jumlah UMKM yang memiliki legalitas usaha dan memanfaatkan digitalisasi akan memperkuat citra desa sebagai desa yang produktif, inovatif, dan mandiri secara ekonomi.

### **Manfaat bagi Mahasiswa**

Bagi mahasiswa peserta KKN, kegiatan ini menjadi sarana penerapan ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan ke dalam kehidupan nyata di masyarakat. Mahasiswa dapat mengembangkan kemampuan komunikasi, kepemimpinan, kerja sama tim, serta keterampilan dalam melakukan pemberdayaan masyarakat berbasis data lapangan.

### **Manfaat bagi Lingkungan Sosial**

Kegiatan ini juga memberikan dampak positif bagi lingkungan sosial masyarakat, yaitu terbentuknya budaya produktif, kreatif, dan mandiri dalam membangun perekonomian desa. Masyarakat tidak hanya berperan sebagai pekerja, tetapi juga sebagai pelaku usaha yang mampu menciptakan lapangan kerja, sehingga turut membangun semangat gotong royong, kolaborasi, dan solidaritas sosial.

## **METODE**

### **Waktu dan Tempat Pelaksanaan**

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini dilaksanakan pada Semester Ganjil Tahun Akademik 2025/2026, terhitung sejak 18 Januari 2026 hingga 26 April 2026, dengan jadwal kunjungan rutin setiap akhir pekan (Jumat–Minggu) sesuai dengan kalender akademik yang ditetapkan oleh perguruan tinggi. Lokasi kegiatan KKN bertempat di Desa Kandangan, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik, yang terdiri dari empat dusun, yaitu Dusun Terong Bangi, Dusun Sekargeneng, Dusun Kandangan, dan Dusun Amburan. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada kondisi sosial dan ekonomi masyarakat yang masih memiliki potensi besar untuk dikembangkan, khususnya dalam bidang UMKM dan kewirausahaan.

### **Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Program ini menggunakan pendekatan participatory action research (PAR) yang bersifat deskriptif-kualitatif. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan mahasiswa pelaksana KKN tidak hanya mengumpulkan data mengenai kondisi UMKM, tetapi juga secara langsung terlibat dalam proses perubahan melalui edukasi dan pendampingan, sehingga hasil kegiatan dapat diukur baik dari sisi partisipasi maupun perubahan pemahaman dan perilaku peserta.

### **Sasaran Kegiatan**

Sasaran utama dari kegiatan ini adalah masyarakat Desa Kandangan yang memiliki minat atau potensi dalam bidang usaha dan kewirausahaan. Sasaran kegiatan secara khusus meliputi:

1. Pelaku UMKM yang telah menjalankan usaha kecil.
2. Ibu rumah tangga yang memiliki potensi mengembangkan usaha rumahan, termasuk anggota PKK.
3. Pemuda desa yang berminat memulai usaha mandiri.
4. Masyarakat umum yang tertarik untuk mengembangkan kegiatan produktif berbasis potensi lokal.

### **Populasi dan Penentuan Peserta**

Penentuan peserta dilakukan secara purposif dengan berkoordinasi bersama perangkat desa dan ketua kelompok PKK. Total undangan yang disebar sebanyak 50 lembar, yang terbagi ke dalam tiga kelompok sasaran, yaitu pelaku UMKM (15 undangan), ibu-ibu PKK (15 undangan), dan masyarakat umum (20 undangan). Pembagian ini dimaksudkan agar materi yang disampaikan dapat menjangkau kelompok masyarakat dengan kebutuhan dan latar belakang usaha yang berbeda-beda.

### **Metode Pengumpulan Data**

1. Observasi lapangan, dilakukan untuk mengamati secara langsung kondisi sosial, ekonomi, serta potensi usaha yang ada di Desa Kandangan, guna memperoleh gambaran nyata mengenai kebutuhan masyarakat serta permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan UMKM.
2. Wawancara semi-terstruktur, dilakukan dengan perangkat desa, tokoh masyarakat, dan beberapa pelaku usaha untuk menggali informasi terkait kondisi ekonomi, potensi usaha, serta hambatan yang dihadapi masyarakat.
3. Diskusi kelompok terfokus (focus group discussion), dilakukan untuk menampung aspirasi dan harapan masyarakat terhadap program KKN sebelum penyusunan materi seminar.
4. Kuesioner pra dan pascakegiatan, digunakan secara sederhana untuk memantau perubahan pemahaman peserta terkait manajemen usaha, legalitas, dan digitalisasi, sebagai dasar evaluasi capaian program.

### **Metode Intervensi/Pelaksanaan**

1. Sosialisasi dan edukasi, dilakukan melalui kegiatan seminar manajemen bisnis yang membahas pengelolaan usaha, legalitas, dan digitalisasi UMKM, bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pengelolaan usaha yang baik dan profesional.
2. Pendampingan praktis (coaching clinic), dilakukan dengan membantu masyarakat secara langsung dalam proses pendaftaran NIB melalui sistem Online Single Submission (OSS), pengenalan sertifikasi halal melalui platform SiHalal, serta praktik penggunaan marketplace dan media digital sebagai sarana pemasaran produk.
3. Kunjungan tindak lanjut (follow-up visit), dilakukan setelah seminar untuk memberikan edukasi langsung kepada pelaku usaha yang belum sempat hadir, sekaligus memantau penerapan materi yang telah diperoleh peserta yang hadir.

### **Tahapan Pelaksanaan Kegiatan**

#### **1. Tahap Persiapan**

- Koordinasi dengan perangkat desa dan tokoh masyarakat.
- Survei awal kondisi desa dan pemetaan UMKM.
- Penyusunan program kerja berdasarkan hasil pemetaan gap.
- Pembuatan materi seminar dan modul edukasi.

#### **2. Tahap Pelaksanaan**

- Pelaksanaan seminar manajemen bisnis.
- Edukasi legalitas usaha (NIB dan sertifikasi halal).
- Pelatihan digitalisasi UMKM dan pemasaran online.
- Pendampingan langsung kepada masyarakat (coaching clinic).

#### **3. Tahap Evaluasi**

- Pengukuran tingkat kehadiran dan partisipasi peserta.
- Pengukuran perubahan pemahaman peserta (pra dan pascakegiatan).
- Pemantauan tindak lanjut perilaku peserta (penerapan materi).
- Identifikasi hambatan dan strategi penyelesaian.

### **Materi Kegiatan**

Materi yang disampaikan dalam kegiatan seminar dan pendampingan disusun secara sistematis dan disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat, meliputi:

1. Manajemen Operasional: perencanaan produksi, pengendalian kualitas produk, efisiensi penggunaan bahan baku.
2. Manajemen Keuangan: pencatatan keuangan sederhana, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, pengelolaan laba dan modal.
3. Manajemen Pemasaran: strategi pemasaran produk, branding dan kemasan, promosi melalui media sosial.
4. Manajemen Sumber Daya Manusia: pembagian tugas kerja, kerja sama tim, pelayanan pelanggan.
5. Legalitas Usaha: pengenalan NIB, prosedur pendaftaran NIB melalui OSS, edukasi sertifikasi halal melalui SiHalal.
6. Digitalisasi UMKM: pembuatan akun marketplace, teknik foto produk, pengelolaan toko online, strategi promosi digital.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program KKN di Desa Kandangan difokuskan pada kegiatan pemberdayaan masyarakat melalui edukasi manajemen bisnis, legalitas usaha, dan digitalisasi UMKM. Kegiatan utama berupa seminar dan pendampingan dilaksanakan dengan melibatkan masyarakat dari empat dusun, yaitu Dusun Terong Bangi, Sekargeneng, Kandangan, dan Amburan.

Kegiatan ini mendapat respon yang positif dari masyarakat dan perangkat desa. Antusiasme peserta terlihat dari kehadiran warga dalam kegiatan seminar serta keterlibatan aktif mereka dalam sesi diskusi dan praktik langsung. Masyarakat menunjukkan ketertarikan yang tinggi terhadap materi yang disampaikan, terutama terkait cara memulai usaha, mengelola keuangan, serta memasarkan produk melalui platform digital.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara bertahap, dimulai dari observasi lapangan, sosialisasi, pelaksanaan seminar, hingga pendampingan teknis. Pendekatan ini bertujuan agar masyarakat tidak hanya memperoleh pengetahuan secara teoritis, tetapi juga mampu mempraktikkan secara langsung dalam kegiatan usaha sehari-hari.

### Indikator Keberhasilan Program

Keberhasilan program diukur menggunakan indikator yang konkret, yaitu tingkat kehadiran peserta berdasarkan kategori undangan, serta perubahan perilaku peserta yang dipantau melalui kunjungan tindak lanjut pascaseminar. Dalam pelaksanaan seminar manajemen bisnis, terdapat kendala pada tingkat kehadiran peserta undangan. Dari total 50 undangan yang telah disebarkan, peserta yang hadir sebanyak 35 orang, atau setara dengan tingkat kehadiran 70%. Meskipun jumlah kehadiran belum mencapai target penuh, kegiatan seminar tetap berjalan dengan baik dan peserta yang hadir menunjukkan antusiasme tinggi

selama kegiatan berlangsung.

Rincian tingkat kehadiran peserta berdasarkan kategori undangan disajikan pada Tabel 1 berikut.

| No | Kategori Peserta | Jumlah Undangan | Jumlah Hadir    | Persentase Kehadiran |
|----|------------------|-----------------|-----------------|----------------------|
| 1  | Pelaku UMKM      | 15 orang        | 10 orang        | 66,7%                |
| 2  | Ibu-ibu PKK      | 15 orang        | 10 orang        | 66,7%                |
| 3  | Masyarakat Umum  | 20 orang        | 15 orang        | 75%                  |
|    | <b>Total</b>     | <b>50 orang</b> | <b>35 orang</b> | <b>70%</b>           |

**Tabel 1.** Tingkat Kehadiran Peserta Seminar Manajemen Bisnis

Meskipun belum mencapai 100% kehadiran, kegiatan seminar tetap dinilai berhasil dengan mempertimbangkan indikator kualitatif berikut:

1. Peserta yang hadir aktif mengikuti kegiatan hingga selesai, dengan tingkat retensi peserta mencapai 100% (tidak ada peserta yang meninggalkan ruangan sebelum sesi berakhir).

2. Antusiasme peserta terlihat dari banyaknya pertanyaan dan diskusi selama seminar berlangsung, tercatat rata-rata 8–10 pertanyaan aktif per sesi materi.
3. Peserta mulai memahami pentingnya pengelolaan usaha, legalitas usaha, dan sertifikasi halal, yang dikonfirmasi melalui sesi tanya jawab dan observasi langsung tim pelaksana.
4. Beberapa pelaku UMKM menunjukkan ketertarikan untuk mengurus NIB dan memahami proses sertifikasi halal, yang ditindaklanjuti melalui kegiatan coaching clinic pada minggu minggu berikutnya.
5. Masyarakat mulai tertarik memanfaatkan media digital sebagai sarana pemasaran produk, ditunjukkan dengan permintaan pendampingan lanjutan pembuatan akun marketplace.

Adapun faktor yang menyebabkan sebagian undangan tidak hadir antara lain: (1) sebagian masyarakat memiliki kegiatan pekerjaan pada waktu pelaksanaan seminar; (2) kurangnya kebiasaan masyarakat mengikuti kegiatan seminar atau pelatihan secara formal; serta (3) sebagian pelaku UMKM masih menganggap materi legalitas dan digitalisasi usaha belum terlalu mendesak untuk diikuti. Pola hambatan partisipasi ini konsisten dengan temuan pada program pendampingan legalitas UMKM di wilayah lain, yang juga menunjukkan bahwa keterbatasan waktu dan rendahnya urgensi yang dirasakan pelaku usaha menjadi penghambat utama partisipasi (Pendampingan Akselerasi Legalitas Usaha, dalam Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan, 2026). Namun demikian, melalui kegiatan pendampingan dan kunjungan pasca seminar, mahasiswa KKN tetap berupaya memberikan edukasi secara langsung kepada masyarakat yang belum sempat mengikuti kegiatan seminar secara penuh.

### **Pelaksanaan Seminar Manajemen Bisnis**

Seminar manajemen bisnis dilaksanakan sebagai kegiatan inti dalam program KKN ini. Seminar diikuti oleh pelaku UMKM, ibu rumah tangga, pemuda desa, dan masyarakat umum yang memiliki minat untuk berwirausaha. Materi yang disampaikan meliputi manajemen operasional, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, dan manajemen sumber daya manusia.

Pada sesi manajemen operasional, peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya perencanaan produksi, pengendalian kualitas, serta efisiensi penggunaan bahan baku. Masyarakat diajak untuk memahami bahwa pengelolaan proses produksi yang baik dapat meningkatkan kualitas produk serta menekan biaya produksi.

Pada sesi manajemen keuangan, peserta dibekali dengan pengetahuan tentang pencatatan keuangan sederhana, pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha, serta pengelolaan modal dan laba. Materi ini mendapat perhatian khusus dari peserta karena sebagian besar pelaku usaha belum terbiasa melakukan pencatatan keuangan secara sistematis, sejalan dengan temuan bahwa pemisahan keuangan pribadi dan usaha masih menjadi tantangan umum bagi UMKM skala mikro di Indonesia (Pandia dkk., 2025, dalam Jurnal Media Akademik, 2025).

Sesi manajemen pemasaran membahas strategi promosi produk, penentuan harga, serta pentingnya kemasan dan branding. Peserta diberikan contoh praktis bagaimana kemasan yang menarik dan strategi promosi yang tepat dapat meningkatkan daya tarik produk di pasaran, sebagaimana ditunjukkan oleh sejumlah UMKM yang berhasil melakukan inovasi kemasan setelah memasuki platform digital (Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisiplin, 2025).

Sementara itu, sesi manajemen sumber daya manusia membahas pembagian tugas kerja, kerja sama tim, serta pentingnya pelayanan pelanggan. Materi ini bertujuan untuk meningkatkan profesionalitas dalam pengelolaan usaha, meskipun dalam skala kecil.

### **Edukasi Legalitas Usaha (NIB dan Sertifikasi Halal)**

Edukasi mengenai legalitas usaha menjadi salah satu fokus utama kegiatan KKN ini. Masyarakat diberikan pemahaman tentang pentingnya memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai identitas resmi usaha yang diakui oleh pemerintah. Materi yang disampaikan meliputi pengertian NIB, manfaat kepemilikan NIB, serta tahapan pendaftaran melalui sistem Online Single Submission (OSS).

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta baru mengetahui pentingnya NIB setelah mengikuti seminar. Sebelumnya, masyarakat menganggap bahwa pengurusan izin usaha merupakan proses yang rumit dan tidak terlalu diperlukan. Setelah diberikan pemahaman, masyarakat menyadari bahwa NIB memiliki banyak manfaat, seperti kemudahan mengakses bantuan pemerintah, peluang kerja sama usaha, serta peningkatan kepercayaan konsumen. Temuan ini konsisten dengan sejumlah program pendampingan legalitas usaha yang menunjukkan bahwa metode interaktif dan pendampingan langsung lebih efektif dibandingkan sosialisasi konvensional dalam mengubah persepsi pelaku usaha

terhadap legalitas, dari yang dianggap rumit menjadi peluang strategis untuk mengakses pembiayaan formal dan memperluas pasar (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia, 2025).

Selain NIB, masyarakat juga diberikan edukasi tentang sertifikasi halal, khususnya bagi pelaku usaha di bidang makanan dan minuman. Sertifikasi halal dipahami sebagai jaminan keamanan dan kehalalan produk, yang sangat penting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen, terutama di wilayah dengan mayoritas penduduk beragama Islam (Azis, 2025). Masyarakat diberikan gambaran mengenai prosedur pengajuan sertifikasi halal melalui jalur self declare pada platform SiHalal serta manfaat jangka panjang bagi perkembangan usaha.

### **Digitalisasi UMKM sebagai Strategi Pengembangan Usaha**

Digitalisasi UMKM merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat di Desa Kandangan. Peserta diberikan pelatihan mengenai penggunaan marketplace seperti Shopee dan Tokopedia, serta layanan pesan antar makanan seperti GoFood dan ShopeeFood. Pelatihan ini meliputi pembuatan akun, pengelolaan toko online, teknik pengambilan foto produk, serta strategi promosi digital.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta memiliki minat yang tinggi terhadap pemasaran digital, meskipun masih mengalami keterbatasan dalam penggunaan

---

teknologi. Melalui pendampingan langsung, masyarakat mulai memahami cara memasarkan produk secara online serta manfaat yang dapat diperoleh, seperti jangkauan pasar yang lebih luas dan peningkatan potensi penjualan. Hal ini sejalan dengan temuan bahwa UMKM yang menerapkan strategi pemasaran berbasis digital dan optimalisasi media sosial mampu meningkatkan visibilitas produk serta mendorong pertumbuhan penjualan secara signifikan (Selly Silviawati dkk., 2025; Jurnal Media Akademik, 2025).

Digitalisasi UMKM juga mendorong masyarakat untuk lebih kreatif dalam mengemas produk dan membuat konten promosi. Hal ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing produk lokal Desa Kandangan di tengah persaingan pasar yang semakin ketat, mengingat studi nasional menunjukkan UMKM yang adaptif terhadap digitalisasi memperoleh akses pasar yang lebih luas, efisiensi biaya, dan daya saing yang lebih baik dibandingkan UMKM yang belum bertransformasi digital (Evangelista dkk., 2025).

### Evaluasi Keberhasilan Program

Keberhasilan program tidak hanya diukur dari jumlah kehadiran peserta, tetapi juga dari dampak yang diberikan kepada masyarakat setelah kegiatan berlangsung. Berdasarkan hasil observasi dan kunjungan tindak lanjut yang dilakukan pada minggu ke-11 hingga minggu ke-12 (April 2026), tim pelaksana memantau perubahan perilaku pada 10 pelaku UMKM yang menjadi sasaran utama coaching clinic. Perbandingan kondisi sebelum dan setelah program disajikan pada Tabel 2.

| Indikator Perilaku                     | Sebelum Program (Baseline) | Setelah Program (n=10 UMKM) |
|----------------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Melakukan pencatatan keuangan usaha    | 2 dari 10 UMKM (20%)       | 7 dari 10 UMKM (70%)        |
| Memisahkan keuangan pribadi dan usaha  | 1 dari 10 UMKM (10%)       | 6 dari 10 UMKM (60%)        |
| Memiliki akun media sosial untuk usaha | 3 dari 10 UMKM (30%)       | 8 dari 10 UMKM (80%)        |
| Telah mendaftar/dalam proses NIB       | 0 dari 10 UMKM (0%)        | 4 dari 10 UMKM (40%)        |
| Memahami prosedur sertifikasi halal    | 1 dari 10 UMKM (10%)       | 9 dari 10 UMKM (90%)        |

**Tabel 2.** Perbandingan Perilaku Pelaku UMKM Sebelum dan Setelah Program (Data Observasi Tindak Lanjut, n=10 UMKM Dampingan)

Data pada Tabel 2 menunjukkan adanya peningkatan pada seluruh indikator yang dipantau, dengan peningkatan paling signifikan terjadi pada aspek pemahaman prosedur sertifikasi halal (dari 10% menjadi 90%) dan kepemilikan akun media sosial usaha (dari 30% menjadi 80%). Sementara itu, indikator kepemilikan NIB menunjukkan peningkatan yang lebih moderat (dari 0% menjadi 40% dalam proses pendaftaran), yang mencerminkan bahwa proses formalisasi legalitas usaha memerlukan waktu lebih lama dibandingkan perubahan

pada aspek pemahaman dan literasi digital. Pola ini sejalan dengan temuan pada program pendampingan legalitas usaha serupa, yang juga menunjukkan bahwa realisasi penerbitan NIB cenderung tertinggal dibandingkan peningkatan pemahaman dan kesiapan administratif peserta, karena proses verifikasi OSS membutuhkan waktu serta kelengkapan dokumen tambahan (Pendampingan Akselerasi Legalitas Usaha, 2026).

Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa meskipun tingkat kehadiran peserta belum maksimal (70%), program seminar manajemen bisnis dan pendampingan lanjutan tetap memberikan dampak positif yang terukur dan berhasil meningkatkan pengetahuan, kesadaran legalitas, serta minat digitalisasi pada masyarakat Desa Kandangan.

### **Dampak Program terhadap Masyarakat**

Pelaksanaan program KKN ini memberikan dampak positif yang cukup signifikan bagi masyarakat Desa Kandangan. Dampak tersebut dapat dilihat dari beberapa aspek berikut:

1. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan: masyarakat memperoleh pemahaman baru mengenai pengelolaan usaha, legalitas, dan pemasaran digital, yang dikonfirmasi melalui peningkatan jawaban benar pada sesi tanya jawab pascamateri.
2. Meningkatnya Motivasi Berwirausaha: masyarakat menunjukkan minat yang lebih besar untuk memulai usaha mandiri serta mengembangkan usaha yang telah berjalan.
3. Meningkatnya Kesadaran Legalitas Usaha: peserta mulai memahami pentingnya NIB dan sertifikasi halal sebagai bagian dari pengembangan usaha yang profesional, dengan 40% UMKM dampingan telah memulai proses pendaftaran NIB.
4. Terbentuknya Pola Pikir Produktif dan Mandiri: masyarakat mulai menyadari bahwa usaha mandiri dapat menjadi alternatif sumber pendapatan yang berkelanjutan.

### **Pembahasan Keterkaitan Program dengan Tema KKN**

Program pemberdayaan masyarakat melalui edukasi manajemen bisnis, legalitas usaha, dan digitalisasi UMKM memiliki keterkaitan yang kuat dengan tema KKN, yaitu “Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program KKN Berdampak dengan Optimalisasi Potensi Lokal Menuju Desa Mandiri.”

Melalui optimalisasi potensi lokal dan penguatan kapasitas masyarakat dalam bidang manajemen dan kewirausahaan, program ini mendorong terciptanya UMKM yang mandiri, produktif, dan berdaya saing. Hal ini diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat, membuka lapangan kerja baru, serta mengurangi ketergantungan pada sektor pekerjaan formal. Dengan demikian, Desa Kandangan dapat berkembang menjadi desa yang mandiri secara ekonomi dan berkelanjutan, sejalan dengan arah kebijakan nasional yang mendorong UMKM untuk lebih banyak terhubung dengan ekosistem digital sebagai pilar penguatan ekonomi berbasis teknologi informasi (Kementerian Kominfo, 2024, dalam Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisiplin, 2025).

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Kandangan, dapat disimpulkan bahwa program pemberdayaan masyarakat melalui edukasi manajemen bisnis, legalitas usaha, dan digitalisasi UMKM telah memberikan dampak positif bagi masyarakat, meskipun tingkat kehadiran pada kegiatan seminar utama hanya mencapai 70% (35 dari 50 undangan). Kegiatan seminar dan pendampingan yang dilakukan mampu meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang baik dan terstruktur, mulai dari manajemen operasional, keuangan, pemasaran, hingga sumber daya manusia.

Selain itu, kegiatan ini juga berhasil meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya legalitas usaha, khususnya kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal bagi pelaku usaha di bidang makanan dan minuman. Berdasarkan data tindak lanjut terhadap 10 UMKM dampingan, pemahaman terhadap prosedur sertifikasi halal meningkat dari 10% menjadi 90%, sementara proses pendaftaran NIB meningkat dari 0% menjadi 40%. Masyarakat mulai memahami bahwa legalitas usaha tidak hanya memberikan perlindungan hukum, tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen serta membuka peluang pasar yang lebih luas.

Pelatihan digitalisasi UMKM turut memberikan kontribusi nyata dalam mendorong masyarakat untuk memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana pemasaran dan pengembangan usaha, dengan kepemilikan akun media sosial usaha meningkat dari 30% menjadi 80% pada kelompok UMKM dampingan. Masyarakat menjadi lebih mengenal penggunaan marketplace dan layanan pesan antar, sehingga mampu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan potensi penjualan produk. Secara keseluruhan, program KKN ini telah berhasil menumbuhkan motivasi berwirausaha, meningkatkan kemandirian ekonomi, serta mendorong terciptanya UMKM yang produktif dan berdaya saing di Desa Kandangan, meskipun keterbatasan partisipasi dan waktu pelaksanaan menjadi catatan penting untuk perbaikan program serupa di masa mendatang.

## **SARAN**

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan sebagai upaya tindak lanjut dan pengembangan program di masa mendatang, yaitu sebagai berikut:

### **1. Bagi Pemerintah Desa**

Pemerintah desa diharapkan dapat melanjutkan program pendampingan UMKM secara berkelanjutan, baik dalam bentuk pelatihan lanjutan, fasilitasi perizinan usaha, maupun pendampingan pemasaran digital. Selain itu, pemerintah desa juga dapat membentuk kelompok atau komunitas UMKM sebagai wadah berbagi pengalaman, informasi, dan kerja sama antar pelaku usaha, serta menjadwalkan kegiatan sosialisasi pada waktu yang tidak berbenturan dengan jam kerja mayoritas warga untuk meningkatkan tingkat partisipasi.

### **2. Bagi Masyarakat**

Masyarakat diharapkan dapat menerapkan ilmu dan keterampilan yang telah diperoleh  
Seminar Hasil

Pengabdian Masyarakat dan Kuliah Kerja

selama kegiatan KKN secara konsisten dalam kegiatan usaha sehari-hari. Masyarakat juga diharapkan terus berinovasi, meningkatkan kualitas produk, serta memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan, termasuk menyelesaikan proses pendaftaran NIB yang telah dimulai selama program berlangsung.

### **3. Bagi Mahasiswa KKN Selanjutnya**

Mahasiswa KKN selanjutnya diharapkan dapat melanjutkan dan mengembangkan program yang telah dilaksanakan, khususnya dalam hal pendampingan UMKM berbasis digital dan legalitas usaha. Program lanjutan dapat difokuskan pada penguatan branding produk, peningkatan kualitas kemasan, strategi pemasaran digital yang lebih mendalam, serta penggunaan instrumen evaluasi pra dan pascakegiatan yang lebih terstandarisasi (misalnya kuesioner skala Likert) untuk mengukur perubahan pemahaman peserta secara lebih akurat dan dapat dibandingkan antarperiode KKN.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2016). *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Assauri, S. (2013). *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Astuti, M., Pratama, R. A., & Wibowo, S. (2025). Inovasi dan Keberlanjutan Bisnis UMKM di Era Digital. *Journal of Business Economics and Management*, 1(3), 323–327.
- Azis, A. F. (2025). Urgensi sertifikasi halal produk makanan UMKM dan dampaknya terhadap kepercayaan konsumen perspektif hukum ekonomi syariah. *Indonesian Journal of Sharia Economic Law (IJSELAW)*, 2(1), 70–79.
- Butarbutar, D. J. A., Lukito, D., Ngatindriatun, Ferdinand, S. A., Bimantyo, G. R. A., Hendriawan, A. T., Tan, S. O., & Lukito, R. K. (2025). Digitalisasi UMK Multi-Sektor melalui Pendampingan Manajerial dan Pemasaran Digital Berbasis Komunitas: Pengabdian. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 4(3), 15308–15315.
- Camelia, I., Achmad, L. I., Ainulyaqin, M. H., & Edy, S. (2024). Analisis peran sertifikasi halal pada bisnis UMKM Kabupaten Bekasi. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 10(2), 1474–1484.
- Evangelista, G., Pratiwi, D. A., & Santoso, B. (2025). Strategi UMKM dalam Menghadapi Digitalisasi. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 3(11), 1–18.
- Fadilah, N., Syifa, N., & Qurrotu'aini, N. I. (2025). Pentingnya pengurusan NIB sebagai instrumen legalitas usaha: Studi pada UMKM Jellicious dalam bingkai hukum bisnis. *Jurnal Pengabdian Inovatif Masyarakat*, 2(2), 38–41.
- Hadiyati, E. (2011). *Kreativitas dan Inovasi dalam Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia. (2025). Peningkatan UMKM melalui Pendampingan dalam Mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Sertifikasi Halal Produk. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Indonesia*, 5(3), 1–12.
- Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan. (2026). Pendampingan Akselerasi Legalitas Usaha (NIB) dan Sertifikasi Halal Bagi Pelaku UMKM di Desa Bandar Kumbul Guna Peningkatan Akses Permodalan dan Perlindungan Usaha. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*.
- Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisiplin. (2025). Transformasi UMKM Digital Berbasis Potensi Lokal dan Pemanfaatan Pasar Online. *Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisiplin*, 9(10), 1–15.
- Kasmir. (2014). *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Makbul, M., & Ismail, M. (2025). Legalitas usaha sebagai penggerak budaya hukum pelaku UMKM di era digital: Antara kepatuhan dan resistensi. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 8(1), 1–14.
- Mutiara, R., dkk. (2025). Analisis Kebijakan Pengembangan UMKM Digital di Indonesia. *Jurnal Multidisiplin*, 3(5), 36–44.
- Pandia, A. K., dkk. (2025). Strategi UMKM dalam Menghadapi Lonjakan Transaksi E-commerce dan Dampaknya terhadap Pertumbuhan Usaha. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 3(12), 1–20.

- Rangkuti, F. (2013). Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Santoso, G., dkk. (2025). Digitalisasi UMKM: Strategi dan Model Bisnis Berbasis Teknologi untuk Keberlanjutan. Jurnal Bisnis Digital (JUBISDIGI), 1(1), 1–12.
- Selly Silviawati, Wibawa, E. S., Wardani, N. A., Wahyuning, S., & Noviana, I. (2025). Peran E commerce Dalam Transformasi Digital UMKM Indonesia: Sebuah Kajian Literatur. Jurnal Riset Manajemen dan Ekonomi (JRIME), 3(4), 159–175.
- Sondang P. Siagian. (2003). Teori dan Praktek Kepemimpinan. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sutrisno, E. (2017). Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Kencana.
- Tambunan, T. (2012). Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting. Jakarta: LP3ES.
- Tjiptono, F. (2015). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi Offset.
- Kansil, C. L. (2002). Orientasi Baru Penyelenggaraan Pendidikan Program Profesional dalam Memenuhi Kebutuhan Dunia Industri. Transpor, 20(4), 57–61.
- Pramono, A., & Widodo, S. (2018). Peran UMKM dalam Peningkatan Perekonomian Daerah. Jurnal Ekonomi dan Pembangunan, 26(2), 120–130.
- Rachmawati, I. (2017). Pengaruh Manajemen Keuangan terhadap Kinerja UMKM. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 5(1), 45–56.
- Setiawan, D., & Nugroho, R. (2019). Pemanfaatan Digital Marketing dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM. Jurnal Teknologi dan Bisnis, 7(3), 210–221.
- Wibowo, A. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis UMKM sebagai Upaya Penguatan Ekonomi Lokal. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, 4(2), 89–98.
- Yuliani, R., & Hidayat, M. (2021). Peran Legalitas Usaha dalam Pengembangan UMKM. Jurnal Hukum dan Ekonomi, 9(1), 33–44