



Pendampingan 'Scale-Up' UMK Kuliner Tradisional sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat Desa Terusan

Mar Atun Saadah¹, Anggun Suri^{2*}, Mohd. Norma Sampoerno³, Mawarnis Hapsari Utomo⁴

^{1,2,4}Manajemen Pemeritahan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi, Jambi, Indonesia

³Lembaga Pemeriksa Halal, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, Jambi, Indonesia

Email: ¹maratunsaadah@unja.ac.id

Abstract

Terusan Village is famous for its agricultural and fishery potential, processed superior products in the form of processed dodol, banana and cassava chips, crackers and fish crackers. However, the production of processed agricultural and fishery products is still marketed in a limited manner by relying on relations. This marketing limitation is certainly caused by other systemic problems in the form of the absence of a Business Identification Number (NIB), Household Industry Food Permit (PIRT) and Halal Certificate (SH). The author identifies solutions to these problems with the concept of 'Scale Up' or class improvement. The implementation of activities is carried out by involving community participation as the main actors in changing both attitudes and knowledge. Mentoring activities begin with basic entrepreneurship training in the form of an introduction to business legality and its urgency. Furthermore, the team conducted a workshop on the selection of packaging design and digital product marketing which is ultimately expected to support the improvement of packaging quality and marketing reach through digital marketing. This class improvement has an impact on product quality and marketing reach, this has an impact on increasing the economic level of village communities through increased sales.

Keywords: Halal Certification, Scale Up, MSMEs, Economic Improvement, Traditional Culinary.

Abstrak

Desa Terusan terkenal dengan potensi pertanian dan perikanan, olahan produk unggulan berupa olahan dodol, keripik pisang dan singkong, kerupuk dan kletek ikan. Namun, produksi olahan hasil pertanian dan perikanan tersebut masih dipasarkan secara terbatas dengan mengandalkan relasi. Keterbatasan pemasaran ini tentunya diakibatkan oleh permasalahan sistemik lainnya berupa tidak adanya Nomor Induk Berusaha (NIB), Izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan Sertifikat Halal (SH). Penulis mengidentifikasi solusi atas permasalahan tersebut dengan konsep 'Scale Up' atau peningkatan kelas. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan melibatkan partisipasi masyarakat sebagai aktor utama dalam perubahan baik sikap maupun pengetahuan. Kegiatan pendampingan diawali dengan pelatihan dasar kewirausahaan berupa pengenalan legalitas usaha dan urgensinya. Selanjutnya, tim melakukan workshop tentang pemilihan desain kemasan dan pemasaran produk secara digital yang pada akhirnya diharapkan dapat menunjang peningkatan kualitas kemasan dan jangkauan pemasaran melalui pemasaran digital. Peningkatan kelas ini memberikan dampak bagi kualitas produk dan jangkauan pemasaran, hal ini berdampak pada peningkatan taraf perekonomian masyarakat desa melalui peningkatan penjualan.

Kata Kunci: Kuliner Tradisional, Pemberdayaan Ekonomi, Sertifikat Halal, Scale-Up, UMKM.

A. PENDAHULUAN

Desa Terusan, terletak di Kecamatan Maro Sebo Ilir, Kabupaten Batang hari, Provinsi Jambi. Desa Terusan memiliki sejarah yang panjang sebagai sentra produksi produk kuliner tradisional seperti kletek ikan, kerupuk ikan, cepak kapung, dodol ketan, keripik pisang dan berbagai jenis makanan lainnya. Desa terusan memiliki potensi pertanian berupa beras ketan, singkok, pisang dan tanaman palawija lainnya (Bangun Joko Laksono et al., 2023).

Selanjutnya, dalam bidang perikanan Desa Terusan memiliki potensi ikan yang besar yang di dapat dari sungai batang hari yang ada di pinggir Desa tersebut. Hasil pertanian dan perikanan Desa Terusan, kemudian diolah menjadi beragam aneka makanan oleh masyarakat setempat (Ababil et al., 2021; Insan Karimah et al., 2023). Hasil pertanian dan perikanan diolah menjadi berbagai jenis makanan sehingga menjadi kuliner tradisional yang disukai banyak orang. Namun, penjualan produk tersebut masih sangat terbatas, karena adanya berbagai masalah

kompleks yang dihadapi oleh pelaku UMK di Desa Terusan dalam memasarkan produk usahanya.

Tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku UMK yaitu terbatasnya akses terhadap pasar yang lebih luas. Sebagian besar produk UMK masih dijual di pasar lokal atau melalui perantara, sehingga harga jual menjadi rendah dan keuntungan yang diperoleh pun minim. Selain itu, banyak UMK di desa ini belum memiliki izin usaha yang lengkap, sehingga kesulitan dalam menjual ke pasar modren seperti mall, alfamart dan toko modren lainnya.

Masalah pertama yang dihadapi UMK di Desa Terusan yaitu produk usaha tersebut belum memiliki legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB). Padahal NIB merupakan identitas usaha yang wajib dimiliki oleh pelaku usaha (Irawaty et al., 2022).

Kemudian, pelaku UMK Makanan di Desa Terusan juga belum memiliki Izin Produksi Makanan Minuman Industri Rumah Tangga (PIRT). Perizinan tersebut wajib dimiliki oleh rumah produksi sebagai syarat edar (Putri et al., 2023) dan pemasaran (Dakum et al., 2022; Fahira & Yasin, 2022), terutama jika ingin memperluas jalur distribusi (Purborini, 2023). Selanjutnya, saat ini usaha makanan dan minuman wajib untuk memiliki Sertifikat Halal (SH) sebagaimana tercantum dalam UU Ciptakerja dan Peraturan Pemerintah Nomor 39 tahun 2021 (Sampoerno et al., 2023).

Dari masalah yang dihadapi UMK di Desa Terusan perlunya di lakukan sosialisasi tentang pentingnya legalitas usaha, kemudian perlunya pelatihan untuk pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB), Izin Industri Rumah Tangga (PIRT) dan Sertifikat Halal (SH). Dalam melakukan sosialisasi dan pelatihan pembuatan legalitas produk usaha yang akan berkerjasama dengan Dinas Satu Pintu Kabupaten Batang Hari dan LP3H Universitas Jambi.

Tim pengabdian melihat penyelesaian masalah diatas dapat dilakukan dengan konsep peningkatan kelas usaha. Peningkatan kelas usaha atau dalam literatur internasional dikenal dengan konsep "Scale-up". Peningkatan usaha atau bisnis merupakan kondisi pengembangan bisnis yang ditujukan untuk menempatkan perusahaan pada posisi yang lebih tinggi (Singh et al., 2019). Upaya scale-up sendiri ditujukan untuk meningkatkan penjualan melalui perluasan pangsa pasar dalam persaingan usaha yang semakin ketat. Perluasan pangsa pasar sangat mungkin dilakukan melalui kepemilikan legalitas dan peningkatan kualitas kemasan dan jangkauan pemasaran.

Seluruh kegiatan ini dilaksanakan oleh Himpunan Mahasiswa (HIMA) Prodi D.IV Manajemen Pemerintahan yang berada dibawah jurusan

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, memiliki sasaran Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) adalah menjadi pendamping professional desa. CPL ini didukung dengan mata kuliah yang didapatkan seperti analisis potensi desa, pengantar bisnis, pengantar manajemen, manajemen mutu terpadu, serta mata kuliah lainnya.

Tim pelaksana merupakan anggota dari HIMA Prodi MP aktif mengikuti kegiatan pelatihan teknologi dan informasi digital. Selain itu dosen pembimbing tim pengusul merupakan Pendamping Halal bersertifikat BPJPH (Sri Apridayani et al., 2023) sehingga memiliki kapasitas dalam pelatihan proses produk halal UMK Makanan.

B. PELAKSAAAN DAN METODE

Kegiatan pengabdian pemberdayaan perempuan dalam usaha kletek udang dan terasi ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas UKM atau "Scale Up" yang berbentuk pemberdayaan. Sehingga, metode pelaksanaan pengabdian yang paling tepat untuk dilakukan adalah metode Participatory Action Reseach (PAR). Metode PAR dianggap tepat dikarenakan metode ini memungkinkan adanya kolaborasi tim pengabdian dan mitra pengabdian untuk menyelidiki masalah dan mengambil tindakan untuk membawa perubahan sosial.

Metode PAR yang diusulkan merupakan jenis PAR eksplanatif yang memungkinkan tim pengabdian untuk memfasilitasi masyarakat dalam menganalisis masalah, solusi dan kebutuhan mereka sebelum dilakukan aksi transformatif. Dalam pandangan PAR Pengabdian, pemberdayaan bukan merupakan solusi, namun merupakan cara atau pendekatan untuk melakukan aktivitas solutif. Pendampingan Scale-Up dilakukan sebagai upaya untuk membuat masyarakat mandiri, bukan ketergantungan dengan tim Pengabdian. Sehingga, perubahan sosial dalam bentuk peningkatan kapasitas UKM akan dapat terealisasi.

Kegiatan pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMK di Desa Terusan agar lebih berdaya saing. Metode yang digunakan dalam kegiatan peningkatan Scale Up UMK kuliner Desa Terusan ini adalah dalam bentuk pendampingan dengan melakukan diskusi, workshop dan pelatihan oleh Tim kepada Masyarakat. Dengan melakukan diskusi, workshop serta pelatihan tentu akan mempermudah pelaku UMK untuk memahami tujuan dari program yang akan di jalankan, karena dengan adanya interaksi dua arah akan membuat pelaku UMK memahami maksud dan tujuan program pendampingan ini dengan baik.

Adapun uraian kegiatan dapat kita lihat pada deskripsi dibawah ini:

1. Pelaksanaan kegiatan pertama yaitu dengan melakukan kunjungan dan koordinasi dengan Mitra, yaitu Kantor Desa Terusan. Tujuan dari agenda ini adalah untuk membahas rencana, serta jadwal kegiatan pengabdian yang akan dilaksanakan.
 2. Pelaksannn kegiatan kedua, mengadakan workshop dengan materi dasar kewirausahaan dan pentingnya legalitas produk usaha, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Perizinan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan Sertifikat Halal. Sehingga masyarakat mengetahui dan memahami bahwa pentingnya legalitas produk usaha. Workshop ini dilakukan agar masyarakat lebih mudah memahami materi yang diberikan, dengan pertemuan secara langsung akan menimbulkan interaksi dua arah, sehingga pelaku UMK mampu memahami materi dengan baik.
 3. Pelaksanaan kegiatan selanjutnya, Tim melakukan koordinasi dengan pemerintah Desa Terusan dan dinas DPMPSTP Batanghari untuk melakukan pengambilan dan pengimputan data untuk proses pembuatan legalitas perizinan berusaha.
 4. Melakukan pembuatan legalitas produk usaha. Kegiatan ini membantu pelaku usaha dalam mengurus pembuatan legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha dan PIRT secara online. Kepemilikan kegiatan ini bahwa masyarakat memiliki legalitas usaha dengan terbitnya NIB dan PIRT.
- Kemudian melakukan pelatihan PPH. Pelatihan PPH dilakukan dengan pemberian materi tentang alur proses produk halal makanan dan minuman sesuai dengan ketentuan peraturan Jaminan Produk halal yang akan diberikan oleh dosen pembimbing. Pelaku Usaha mampu memahami proses atau alur pembuatan Sertifikat Halal. Undang-undang No. 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal memberikan aturan yang jelas mengenai upaya perlindungan konsumen melalui penerbitan sertifikat halal. Sertifikat Halal itu sendiri merupakan sebagai bentuk pengakuan kehalalan suatu produk yang dikeluarkan oleh BPJPH berdasarkan fatwa halal tertulis yang dikeluarkan oleh MUI. Sedangkan label halal adalah tanda kehalalan suatu produk. Pelaku Usaha yang telah memperoleh sertifikat halal wajib mencantumkan label halal pada produknya sesuai bentuk label halal yang berlaku nasional.- 5. Pendampingan pengisian siHalal. Pengisian aplikasi SiHalal oleh pelaku usaha di damping oleh mahasiswa yang berkerja sama dengan tim dari LP3H Universitas Jambi. Aplikasi SIHALAL adalah sebuah platform digital yang dikelola oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal. Aplikasi ini dirancang untuk memfasilitasi proses sertifikasi halal bagi pelaku usaha di Indonesia, baik untuk UKM maupun perusahaan besar. Pelaku Usaha perlu memahami mekanisme pengisian pada aplikasi sihalal karena seluruh proses pendaftaran. Pelaku usaha mendaftarkan produk dengan melakukan pengisian data produk, dokumen pendukung, proses produksi, bahan baku dan formulir pendaftaran lainnya.
- 6. Workshop pembuatan desain dan pemilihan bahan kemasan. Kegiatan ini dinamakan workshop karena output dari kegiatan ini berupa produk desain kemasan, kegiatan ini dilakukan bersama masyarakat pelaku UMK dengan menghadirkan pemateri dari pelaku pemasaran digital ‘Cakap Kreatif’. Pelatihan ini diharapkan dapat dilakukan secara komprehensif dan berkelanjutan guna memastikan bahwa masyarakat mengerti dan menguasai pengemasan dan pemasaran produk kuliner secara mandiri.
- 7. Pelatihan pemasaran digital. Kegiatan pelatihan pemasaran digital dan pemasaran ke pasar modern kepada Pelaku usaha UMK Makanan di Desa Terusan yang mana kegiatan ini akhir dari kegiatan yang dilakukan pelaku UMK yang bertujuan untuk menjelaskan lebih rinci tentang pengemasan yang layak untuk produk makanan agar bisa diterima dan menarik bagi konsumen, sehingga mudah untuk dipasarkan. Serta akan memberikan panduan kepada mitra untuk pemesanan kemasan, kegiatan ini akan dihadiri oleh Kepala Desa, Tim Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Jambi dan kelompok masyarakat yang akan mengikuti program.
- 8. Monitoring. Monitoring dilakukan secara intensif oleh tim pelaksana setiap kegiatan berlangsung untuk memastikan agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan sesuai rencana. Tim pengabdian memantau seluruh kegiatan dengan membuat matriks rekapitulasi progres scale-up setiap pelaku usaha. Matriks tersebut berisi status pengisian akun sihalal yang memungkinkan tim d masuk pada akun pelaku usaha tersebut serta memantau proses pendampingan oleh Pendamping Halal, proses pendaftaran NIB dan PIRT.
- 9. Evaluasi. Evaluasi dilakukan dengan cara melakukan survei dan wawancara kepada setiap pelaku UMK di Desa Terusan sebanyak 25 pelaku UMK yang sebelumnya sudah diberikan pendampingan dan pelatihan. Survei di lakukan dengan mengunjungi kembali pelaku usaha untuk melihat kembali bagaimana keberlanjutan program apakah pelaku UMK sudah mengalami peningkatan dalam bidang perekonomian dan kemampuan dalam membuat legalitas produk. Serta melakukan wawancara kepada pelaku UMK untuk kendala yang masih di alami dan jika ada kendala akan segera diselesaikan secara bersama. Evaluasi dilakukan pada setiap tahap kegiatan, memberikan bimbingan kepada

masyarakat atau pelaku usaha Desa Terusan untuk terus mengembangkan usaha kuliner dengan memperbaiki kemasan, membuat sertifikasi halal dan PIRT, serta meningkatkan kepedulian pemerintah Desa terhadap masyarakat untuk pengurusan sertifikasi halal. Sehingga dapat mendukung program pemerintah dalam meningkatkan perekonomian masyarakat.

Alat ukur keberhasilan kegiatan tersebut yaitu Pelaku Usaha UMK mengetahui cara pembuatan legalitas usaha, Pelaku UMK memiliki legalitas usaha berupa NIB, PIRT dan Sertifikat Halal. Pelaku UMK mampu menentukan kemasan yang sesuai dan menarik, serta pelaku UMK mampu memasarkan produk usahanya secara online dan ke pasar modren. Berikut contoh tabel daftar pertanyaan alat ukur yang digunakan untuk sebagai bahan evaluasi:

Tabel 1. Daftar pertanyaan evaluasi

No	Daftar Pertanyaan	TM	CM	SM
1	Apakah Bapak/Ibu sudah mampu membuat legalitas usaha berupa NIB, PIRT dan Sertifikat Halal ?			
2	Apakah Bapak/Ibu sudah mampu memilih desain dan kemasan sesuai jenis produk?			
3	Apakah Bapak/Ibu sudah mampu menggunakan media sosial dan Shopee untuk media pemasaran?			
4	Apakah Bapak/Ibu sudah mampu memasarkan produknya ke pasar modren seperti mall, alfamart dan lainnya			
5	Apakah jumlah produksi usaha Bapak/Ibu sudah meningkat dari sebelumnya?			

Keterangan :

TM: TIDAK MAMPU

CM: CUKUP MAMPU

SM: SANGAT MAMPU

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

UMK merupakan salah satu pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia. Namun, tingginya jumlah UMK di Indonesia juga tidak terlepas dari tantangan yang ada, seperti tidak adanya legalitas perizinan untuk dapat memperluas jejaring pemasaran.

UMK menyumbang lebih dari 99% dari total jumlah perusahaan di Indonesia dan menyerap lebih dari 90% angkatan kerja. Keberadaan UMK memungkinkan terciptanya banyak peluang pekerjaan dan pendapatan ekonomi terutama di masyarakat Desa, dimana minimnya sektor formal. Di Desa Terusan, UMK peserta kegiatan ini seluruhnya merupakan usaha kreatif yang belum menjadi sumber utama penghasilan. Padahal, jika digarap dengan serius, banyak usaha rumahan yang bahkan dapat menyerap tenaga kerja dan memberikan kontribusi yang besar terhadap pengurangan angka kemiskinan terutama di Desa dan perkampungan, serta memperkuat ekonomi kerakyatan dengan menciptakan distribusi kekayaan yang lebih merata.

Program pendampingan UMK yang dilaksanakan di Desa Terusan selama 6 bulan bertujuan untuk meningkatkan kapasitas usaha mikro, kecil, dan menengah dengan harapan terjadi peningkatan pendapatan masyarakat secara ekonomi. Pelatihan dan Pendampingan Scale Up UMK kuliner tradisional di Desa Terusan bertujuan untuk menjadikan pemberdayaan Scale up UMK sebagai alat bantu UMK desa Terusan dalam mengembangkan kuliner dengan Adanya NIB, PIRT Dan Sertifikat Halal bagi UMK Desa Terusan dalam peningkatan perekonomian desa terusan secara berkelanjutan dan terpadu.

Pelatihan Jaminan Produk Halal dan Pengurusan Legalitas

Dalam meningkatkan legalitas produk usaha ada beberapa tahapan kegiatan yang dilakukan

yaitu melakukan pengumpulan data, pengimputan data untuk pemenuhan syarat perizinan berusaha. Kegiatan Sosialisasi kepada masyarakat Desa Terusan dilakukan di Ruang Aula Kantor Kepala Desa pada tanggal 5 Oktober 2023, dari pukul 10:00 sampai jam 13:00. Kegiatan ini dihadiri oleh 20 peserta pelaku usaha.

Pada kegiatan ini Bapak Iknak selaku Kepala Desa Terusan menyampaikan kata sambutannya, atas kedatangan Tim pengabdian Universitas Jambi. Beliau mengucapkan terimakasih kepada pihak UNJA yang sudah memilih Desa Terusan sebagai tempat pengabdian sehingga Terusan bisa meningkatkan perekonomian masyarakat dalam hal kuliner.

Selanjutnya dilakukan sosialisasi materi tentang urgensi legalitas yang ternyata menemukan fakta bahwa hampir semua pelaku usaha belum mengetahui tentang pentingnya legalitas bagi perkembangan usaha. Pendampingan Pembuatan NIB dikordinir oleh Ibu Mar Atun Saadah, dengan didampingi Ibu Erida, Ibu Zulfina dan Ibu Try Syeftiani



Gambar 1. Kegiatan Sosialisasi

Kegiatan pendampingan Pelaku usaha UMK Makanan di Desa Terusan untuk mengurus legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha secara online juga didampingi oleh Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Batanghari.



Gambar 2. Kegiatan bersama DPMPTSP

Setelah pelaku usaha memiliki NIB, maka proses dilanjutkan dengan pengurusan sertifikat halal jalur pengakuan mandiri. Jalur ini mewajibkan partisipasi aktif dari masyarakat selaku Pelaku Usaha yang memproduksi makanan. Mereka perlu mengetahui kriteria jaminan produk halal dan dapat mengoperasikan sistem sihalal sebagai platform untuk mendaftarkan sertifikat halal. Kegiatan

pendampingan pendaftaran sertifikat halal melalui jalur pengakuan mandiri bekerja sama dengan LP3H Universitas Jambi. Pada saat bersamaan, Pelaku usaha juga diberikan pengetahuan tentang proses pembuatan PIRT yang selanjutnya dibantu oleh tim dalam pengurusannya secara *online*.

Berikut data pelaku UMK yang sudah mendapatkan legalitas produk berupa NIB, PIRT dan Sertifikat Halal yaitu:

Tabel 2. Jumlah legalitas yang terbit

Jenis legalitas	Status Terbit
NIB	25 NIB
PIRT	25 PIRT
Sertifikat Halal	25 SH

Dari kegiatan yang sudah dilakukan, berdasarkan data tabel di atas terdapat 25 pelaku usaha yang sudah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), Perizinan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan Sertifikat Halal (SH). Dampak dari terbitnya legalitas usaha tersebut yaitu produk usaha sudah bisa di pasarkan secara luas dan mampu masuk ke pasar modren seperti mall, alfamart, indomaret, tropi dan tokoh modren lainnya. Selain itu, produk pelaku usaha Desa Terusan juga sudah dipasarkan melalui Shopee sebagai media pemasaran digital.

Kemasan dan Pemasaran

Pada kegiatan selanjutnya Tim P2MD melakukan Sosialisasi pemasaran, pembagian kemasan, Sertifikat NIB dan PIRT, sekaligus penutupan acara pengabdian P2MD 2023 pada tanggal 01 Desember 2023.



Gambar 3. Pelatihan Pengemasan Produk

Dapat dilihat dari sosialisasi yang diselenggarakan para peserta antusias dalam merespon kegiatan yang dipaparkan oleh pemateri. Pemaparan materi dijelaskan menggunakan powerpoint sehingga masyarakat tidak merasa bosan dan dapat memahami materi sosialisasi dengan jelas. Proses kegiatan ini berjalan dua arah sehingga suasana menjadi mencair dengan pertanyaan dan komentar dari para masyarakat yang memberikan respon dan tanggapan dari materi yang di sampaikan.

Melalui berbagai pelatihan yang diberikan, seperti pelatihan pembuatan legalitas produk usaha, kemasan dan pemasaran tentu pengetahuan dan keterampilan pelaku UMK mengalami peningkatan. Hal ini tercermin dari hasil evaluasi pasca pelatihan, di mana 90 % pelaku UMK menyatakan bahwa pengetahuan mereka tentang pembuatan legalitas produk usaha meningkat secara signifikan. Mereka juga memahami bagaimana memilih kemasan yang bagus dan menarik, serta pelaku UMK mampu menggunakan media sosial untuk menggunakan promosi dan pemasaran produk.

Pelibatan Stakeholder

Kegiatan pemberdayaan ini telah melibatkan seluruh aktor pentahelix dalam tata Kelola pemerintahan yaitu pemerintah Kelurahan Tahtul Yaman selaku pemangku kebijakan yang akan melanjutkan kegiatan pemberdayaan di masa yang akan datang. Selanjutnya aktor swasta yaitu perusahaan digital marketing 'HF Desain' nantinya akan berkontribusi memberikan pelatihan bersama dengan tim untuk pembuatan desain kemasan hingga pemilihan bahan kemasan. Kemitraan ini dapat berlanjut jika kedua belah pihak (masyarakat dan HF Desain) di masa yang akan datang. Kemudian, kemitraan juga melibatkan masyarakat setempat selaku sasaran program, akademisi dalam hal ini Universitas Jambi yang terdiri dari dosen pembimbing dan mahasiswa sebagai pendamping kegiatan pemberdayaan, serta pihak media massa dalam hal ini sebagai media publikasi kegiatan POMN ini adalah UNJA TV.

Dampak Ekonomi

Dalam kegiatan ini, memberikan dampak dalam peningkatan perekonomian pelaku UMK di Desa Terusan. Dengan terbitnya legalitas produk usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB), Perizinan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan Sertifikat Halal (SH). Yang kemudian mempermudah pemasaran produk usaha yang dulu di pasarkan hanya ke pasar lokal saja namun sekarang sudah mampu untuk ke pasar modern dan pasar digital. Selanjutnya, jumlah produksi juga meningkat, yang sebelumnya hanya diproduksi untuk pasar lokal saja, namun setelah adanya legalitas dan kemasan yang menarik mampu memproduksi lebih dari biasanya untuk penjualan pada pasar modern dan pasar digital.

Kegiatan pendampingan ini memberikan kontribusi yang signifikan terhadap jumlah UMK yang berpartisipasi dalam program pendampingan. Hal ini menunjukkan bahwa program tersebut berhasil menarik minat lebih banyak pelaku UMK untuk mengembangkan usahanya. Dapat kita lihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Peningkatan UMK yang berpartisipasi

Periode	Jumlah UMK
Jumlah UMK sebelum pendampingan	10 UMK
Jumlah UMK sesudah pendampingan	25 UMK

Program pendampingan UMK di Desa Terusan telah berhasil meningkatkan kapasitas usaha UMK, baik dari segi pengetahuan, keterampilan, maupun akses pasar. Hal ini tercermin dari peningkatan jumlah UMK yang berpartisipasi dan perluasan jaringan pemasaran.

Dari data yang sudah disajikan diatas, bahwa perbandingan kondisi UMK sebelum adanya program ini pelaku UMK belum memiliki legalitas berupa NIB, PIRT dan Sertifikat Halal. Pelaku UMK belum memiliki kemasan yang menarik dan bagus, serta mereka belum memiliki media pemasaran secara digital. Setelah program ini dilaksanakan, pelaku UMK sudah memiliki legalitas produk usaha, dan juga sudah mampu membuat legalitas produk usaha secara mandiri. Serta mereka sudah mampu menentukan kemasan yang bagus dan layak untuk produk usahanya. Selanjutnya, pelaku UMK sudah memiliki akun media pemasaran secara digital berupa IG, FB, TikTok dan Shopee. Tentunya dengan terlaksananya kegiatan ini memberikan dampak yang besar bagi pelaku UMK Desa Terusan.

D. PENUTUP

Untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa Terusan. Adapun kegiatan tersebut dilakukan dengan memberikan pelatihan kepada masyarakat mengenai pentingnya legalitas perizinan berusaha dan melakukan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat tentang pemasaran dan pengemasan produk.

Dari kegiatan yang sudah dilaksanakan ini memberikan dampak positif bagi UMK masyarakat desa terusan. Seperti dengan terbitnya 25 NIB, 25 PIRT dan 25 Sertifikat Halal. Dengan adanya legalitas tersebut, 25 produk UMK sudah mampu memasarkan produk nya melalui media digital seperti Shopee dan ke pasar modern.

Untuk keberlanjutan program ini, pelaku UMK sudah dilakukan pelatihan untuk pembuatan NIB, PIRT dan Sertifikat Halal. Serta juga sudah bekerjasama dengan Dinas Satu Pintu Kabupaten

Batang Hari dalam pendampingan pembuatan legalitas. Agar pemasaran dapat berjalan dengan baik, setiap pelaku UMK diberikan tugas atau tanggung jawab dalam memegang akun sosial media dan Shopee.

UCAPAN TERIMA KASIH

Artikel ini merupakan wujud pengabdian sebagai bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Tuhan yang Maha Esa dan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung semua proses rangkaian kegiatan pengabdian terkhusus, Universitas Jambi, Pemerintahan Desa Terusan, masyarakat Desa Terusan, Kepada Pihak DPMPTSP, dan semua anggota Tim Pengabdian Masyarakat.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Ababil, M. A., Budiman, & Azmi, T. K. K. (2021). Aklimatisasi Planlet Pisang Cavendish Dengan Beberapa Kombinasi Media Tanam. *Jurnal Pertanian Presisi (Journal of Precision Agriculture)*, 5(1). <https://doi.org/10.35760/jpp.2021.v5i1.3933>
- Akbar, R. Al, Handayani, E., & Amalia, K. R. (2021). Kelayakan Transportasi Air Sungai Batanghari (Studi Kasus Angkutan Motor Ketek Di Desa Terusan Kabupaten Batanghari). *Jurnal Talenta Sipil*, 4(2). <https://doi.org/10.33087/talentsipil.v4i2.63>
- Alexander, A., & Rimadiaz, S. (2024). Penguatan Pemasaran Digital Pada Usaha Healthful Nest Di Pasar Modern Paramount Gading Serpong. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 3(1). <https://doi.org/10.59025/js.v3i1.190>
- Alfikri, A. F. S., Rostanti, A. S., Arini, D. T., Istigfareen, F., Mulyadi, M. I., Belladonna, S. A., & Ulinnuha, U. (2024). Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha untuk Legalitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Ngarsa: Journal of Dedication Based on Local Wisdom*, 4(1 SE-Articles), 49–62. <https://doi.org/10.35719/ngarsa.v4i1.444>
- Amalia, L. R., Albar, K., Istifadhoh, N., Rolianah, W. S., & Muhlis, M. (2022). Implikasi Pertumbuhan Ekonomi Melalui Digital Marketing dan Sertifikasi Halal di Desa Karangrejo Kecamatan Manyar Gresik. *Jurnal Mandala Pengabdian Masyarakat*, 3(2). <https://doi.org/10.35311/jmpm.v3i2.109>
- Bangun Joko Laksono, Reno Armando, Ratna Dewi, & Uliya. (2023). Analysis Income Business Farmers Paddy Ricefield Organic in Pasar Terusan Village Muara Bulian District Regency Batang Hari Jambi Province. *International Journal of Integrative Sciences*, 2(10). <https://doi.org/10.55927/ijis.v2i10.6303>
- Bastomi, M. (2022). Peningkatan Daya Saing Kopi Dengan Strategi Kemasan Dan Pemasaran Di Dusun Borojabung. *DINAMIS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1). <https://doi.org/10.33752/dinamis.v2i1.530>
- Dakum, D., Nuryani, T., Khusna, A., 'Adnan Nasrulloh, A., Aby Facturrohman, W., & Andri Ani, E. (2022). PKM Pendaftaran PIRT dan Manajemen Promosi Produk Guna Peningkatan Pemasaran Industri Rumah Tangga Gula Merah di Desa Pasuruhan Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang. *Borobudur Journal on Legal Services*, 2(2). <https://doi.org/10.31603/bjls.v2i2.6677>
- Dewi, M., Hubeis, M., & Riani, E. (2021). Strategi Pemasaran UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing di Pasar Ritel Modern Carrefour (Kasus PT MadaniFood, Jakarta). *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 15(1). <https://doi.org/10.29244/mikm.15.1.77-83>
- Fahira, K. T., & Yasin, R. M. (2022). Peningkatan Nilai Produk Melalui Perijinan PIRT, Sertifikasi Halal dan Digital Marketing Pada UMKM Sirup Parijoto. *SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Seni Bagi Masyarakat)*, 11(2). <https://doi.org/10.20961/semar.v11i2.64034>
- Husen, A. (2023). Strategi Pemasaran Melalui Digital Marketing Campaign Di Toko Mebel Sakinah Karawang. *JURNAL ECONOMINA*, 2(6). <https://doi.org/10.55681/economina.v2i6.608>
- Insan Karimah, N., Sukandar, D., & Heryatno, Y. (2023). Konsumsi Umbi-umbian di Indonesia. *Jurnal Ilmu Gizi Dan Dietetik*, 2(1). <https://doi.org/10.25182/jigd.2023.2.1.45-52>
- Irawaty, I., Anitasari, R. F., & Setiawan, A. (2022). Peningkatan Pemahaman Pelaku UMK Mengenai Urgensi dan Tata Cara Mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB). *Jurnal Pengabdian Hukum Indonesia (Indonesian Journal of Legal Community Engagement) JPFI*, 5(1). <https://doi.org/10.15294/jphi.v5i1.53495>

- Primadiani, R., Fajarningsih, R., & Setyowati, N. (2022). Faktor Motivasi Niat Beli Konsumen terhadap Makanan Olahan Beku Halal (Halal Frozen Food) di Kota Surakarta. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 6(2). <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2022.006.02.1>
- Purborini, V. S. (2023). PENTINGNYA LEGALITAS PIRT DAN NIB BAGI PELAKU USAHA KUE KERING. *Jurnal Magister Hukum Perspektif*, 14(1). <https://doi.org/10.37303/magister.v14i1.75>
- Putri, A. A., Rohmah, M., Emmawati, A., Andriyani, Y., & Rahmadi, A. (2023). Penerapan CPPB-IRT dan sistem jaminan produk halal sebagai upaya peningkatan mutu dan kehalalan produk UMKM. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 6(2). <https://doi.org/10.33474/jipemas.v6i2.19633>
- Sampoerno, M. N., Saadah, M., Irawan, T. A., Hardi, S. P., & Budianto, A. (2023). Pendampingan Sertifikasi Halal Gratis bagi Pelaku Usaha Mikro dan Kecil di Kabupaten Tanjung Jabung Timur. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, 4(2). <https://doi.org/10.35870/jpni.v4i2.191>
- Sri Apridayani, Siti Aisyah Zamilah, & Tria Rizkia Sabila. (2023). Pendampingan Pembuatan Sertifikat Halal Jalur Self Declare oleh LP3H UIN Sunan Gunung Djati Bandung. *Community Empowerment : Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(1). <https://doi.org/10.15575/commen.v1i1.516>
- Widiati, A. (2020). Peranan Kemasan (Packaging) Dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di “Mas Pack” Terminal Kemasan Pontianak. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, 8(2). <https://doi.org/10.26418/jaakfe.v8i2.40670>