



Penguatan Kapasitas Kelompok Usaha Sijati dalam Pengelolaan Budidaya Jamur Tiram di Desa Sait Buttu Saribu

Strengthening the Capacity of the Sijati Business Group in Managing Oyster Mushroom Cultivation in Sait Buttu Saribu Villag

Rangga Restu Prayogo^{1*}, Hendra Saputra², Hidir Efendi³, Khafi Puddin⁴, Fadli Agus Triansyah⁵, Safitri Maya Sari⁶, Annisa Az Zahra⁷, Dimas Very Prabowo⁸

^{1,4-8}Program Studi Kewirausahaan, Universitas Negeri Medan, Indonesia

²Program Studi Manajemen, Universitas Negeri Medan, Indonesia

³Program Studi Pendidikan Teknik Mesin Universitas Negeri Medan, Indonesia

*Penulis Korespondensi: ranggarestuprayogo@unimed.ac.id¹

Article History:

Naskah Masuk: 10 September 2025;

Revisi: 24 September 2025;

Diterima: 08 Oktober 2025;

Tersedia: 11 Oktober 2025

Keywords: Business Group Capacity; Business Management; Community Empowerment; Digital Marketing; Oyster Mushroom Cultivation.

Abstract: This community service program was implemented to strengthen the capacity of the SIJATI Business Group in managing oyster mushroom cultivation in Sait Buttu Saribu Village, Simalungun Regency. This activity was motivated by the group's great potential in oyster mushroom production, but still faces obstacles in production, marketing, and business management aspects. The method used was a participatory-collaborative approach through stages of socialization, training, mentoring, provision of modern production equipment, strengthening digital marketing, and business management coaching. The results of the activity showed a significant increase in the group's capacity. From a production aspect, the use of a stainless steel steamer machine and modern baglog racks increased time efficiency, saved energy, and doubled production capacity. From a marketing aspect, digital marketing training and collaboration with students as resellers expanded market reach, increased consumer interaction, and drove increased turnover. From a management aspect, digital-based financial records and assistance with business legality strengthened institutions and opened opportunities for access to capital. This program also had a social impact by increasing the economic contribution of housewives who were members of the group, thereby contributing to the welfare of the village community. Overall, strengthening the capacity of the SIJATI group aligns with achieving the Sustainable Development Goals (SDGs), particularly in poverty alleviation, gender equality, and inclusive economic growth. Therefore, this activity can serve as a model for empowering competitive and sustainable local commodity-based MSMEs.

Abstrak

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk memperkuat kapasitas Kelompok Usaha SIJATI dalam pengelolaan budidaya jamur tiram di Desa Sait Buttu Saribu, Kabupaten Simalungun. Kegiatan ini dilatarbelakangi oleh potensi besar kelompok dalam produksi jamur tiram, namun masih menghadapi kendala pada aspek produksi, pemasaran, dan manajemen usaha. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif-kolaboratif melalui tahapan sosialisasi, pelatihan, pendampingan, penyediaan peralatan produksi modern, penguatan pemasaran digital, serta pembinaan manajemen usaha. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada kapasitas kelompok. Dari aspek produksi, penggunaan mesin steamer stainless steel dan rak baglog modern meningkatkan efisiensi waktu, menghemat energi, serta melipatgandakan kapasitas produksi. Dari aspek pemasaran, pelatihan digital marketing dan kolaborasi dengan mahasiswa sebagai reseller memperluas jangkauan pasar, meningkatkan interaksi konsumen, dan mendorong kenaikan omzet. Dari aspek manajemen, pencatatan keuangan berbasis digital serta pendampingan legalitas usaha memperkuat kelembagaan dan membuka peluang akses permodalan. Program ini juga berdampak sosial dengan meningkatkan kontribusi ekonomi ibu rumah tangga anggota kelompok, sehingga berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat desa. Secara keseluruhan, penguatan kapasitas kelompok SIJATI sejalan dengan pencapaian *Sustainable Development Goals* (SDGs), terutama dalam hal pengentasan kemiskinan, kesetaraan gender, dan pertumbuhan ekonomi inklusif.

Dengan demikian, kegiatan ini dapat menjadi model pemberdayaan UMKM berbasis komoditas lokal yang berdaya saing dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Budidaya Jamur Tiram; Kapasitas Kelompok Usaha; Manajemen Usaha; Pemasaran Digital; Pemberdayaan Masyarakat.

1. PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam pembangunan ekonomi masyarakat, terutama di daerah pedesaan (Gobal & Allo, 2024; Idayu et al., 2021; Yolanda & Hasanah, 2024). UMKM tidak hanya menciptakan lapangan kerja, tetapi juga mampu menjadi penggerak ekonomi lokal melalui pemanfaatan potensi sumber daya yang tersedia (Harahap et al., 2023). Salah satu bentuk UMKM yang berkembang pesat adalah usaha berbasis budidaya jamur tiram. Komoditas ini memiliki nilai ekonomi tinggi, permintaan pasar yang stabil, serta peluang diversifikasi produk yang luas. Oleh karena itu, budidaya jamur tiram menjadi salah satu sektor potensial untuk meningkatkan pendapatan masyarakat desa.

Desa Sait Buttu Saribu, yang berada di Kabupaten Simalungun, memiliki potensi besar dalam pengembangan usaha budidaya jamur tiram. Hal ini terlihat dari adanya Kelompok Usaha SIJATI yang sejak tahun 2019 aktif membudidayakan jamur tiram. Kelompok yang beranggotakan ibu-ibu rumah tangga ini mampu memproduksi hingga 800 kilogram jamur setiap dua minggu dengan omzet mencapai Rp23.000.000,00. Meski demikian, besarnya potensi tersebut belum diiringi dengan sistem pengelolaan usaha yang efektif, sehingga keberlanjutan dan daya saing kelompok masih menghadapi tantangan yang cukup serius.

Beberapa kendala utama yang dihadapi kelompok SIJATI meliputi aspek produksi, pemasaran, dan manajemen usaha. Pada aspek produksi, metode pembuatan baglog yang masih manual menyebabkan proses menjadi lambat, boros energi, serta kualitas hasil panen yang kurang optimal. Pada aspek pemasaran, kelompok masih mengandalkan penjualan konvensional di pasar lokal atau secara langsung ke konsumen, sehingga sering kali produk tidak habis terjual dan mengalami kerugian akibat pembusukan. Sementara itu, dari sisi manajemen usaha, pencatatan keuangan yang masih manual dan ketiadaan legalitas formal menyulitkan kelompok untuk mengakses sumber permodalan.

Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa meskipun usaha jamur tiram memiliki prospek besar, tanpa adanya modernisasi sistem produksi, strategi pemasaran yang adaptif, dan manajemen usaha yang baik, potensi keuntungan tidak akan maksimal. Di sisi lain, jika kelompok mampu memperbaiki kelemahan tersebut, bukan hanya produktivitas dan pendapatan yang meningkat, tetapi juga tercipta kemandirian ekonomi dan pemberdayaan

masyarakat desa, khususnya bagi para ibu rumah tangga.

Dalam menjawab tantangan tersebut, diperlukan suatu intervensi berupa penguatan kapasitas kelompok melalui kegiatan pendampingan dan pemberdayaan. Program penguatan kapasitas ini meliputi penyediaan peralatan produksi yang lebih modern, pelatihan diversifikasi produk, pendampingan pemasaran berbasis digital, serta pembinaan manajemen usaha yang terstruktur. Pendekatan ini tidak hanya fokus pada transfer teknologi, tetapi juga mengedepankan kolaborasi dan partisipasi aktif anggota kelompok agar keberlanjutan usaha dapat terjamin.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang dilakukan pada kelompok SIJATI berorientasi pada pemberdayaan masyarakat desa dengan prinsip *community-based empowerment*. Melalui pendekatan ini, mitra tidak hanya menerima bantuan, tetapi juga dilibatkan secara aktif dalam setiap proses, mulai dari perencanaan, pelatihan, hingga implementasi. Dengan demikian, program penguatan kapasitas diharapkan dapat menumbuhkan rasa memiliki sekaligus meningkatkan kepercayaan diri kelompok dalam mengelola usaha. kegiatan ini memiliki keterkaitan erat dengan agenda pembangunan berkelanjutan (*Sustainable Development Goals/SDGs*), khususnya tujuan untuk mengentaskan kemiskinan, meningkatkan kesetaraan gender, serta mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif. Penguatan kapasitas kelompok SIJATI di bidang budidaya jamur tiram diharapkan dapat menjadi model pemberdayaan ekonomi berbasis komoditas lokal yang aplikatif dan berkelanjutan. Dengan meningkatnya kapasitas produksi, jangkauan pasar, serta profesionalisme manajemen usaha, kelompok dapat memberikan kontribusi nyata terhadap kesejahteraan keluarga dan masyarakat desa.

Artikel ini bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan program pengabdian masyarakat dalam bentuk penguatan kapasitas Kelompok Usaha SIJATI di Desa Sait Buttu Saribu. Fokus utamanya adalah bagaimana intervensi pada aspek produksi, pemasaran, dan manajemen usaha dapat mendorong transformasi kelompok dari sistem tradisional menuju pengelolaan usaha yang lebih modern, efisien, dan berdaya saing. Hasil pengabdian ini diharapkan dapat menjadi inspirasi dan referensi bagi pengembangan UMKM berbasis komoditas pertanian lainnya di berbagai daerah.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif-kolaboratif, yaitu model pendampingan yang menempatkan mitra sebagai subjek utama kegiatan (Isnaeni & Yucha, 2025; Naila et al., 2025; Tamrin et al., 2025). Tim pelaksana tidak

hanya memberikan intervensi teknologi dan manajemen, tetapi juga melibatkan Kelompok Usaha SIJATI secara aktif dalam setiap tahap kegiatan. Dengan pendekatan ini, diharapkan terjadi proses *transfer knowledge* sekaligus peningkatan kapasitas yang berkelanjutan.

Tahap Persiapan dan Sosialisasi

Pada tahap awal, tim pengabdian melakukan koordinasi dengan perangkat desa dan Kelompok Usaha SIJATI untuk melakukan identifikasi masalah, kebutuhan, serta potensi yang dimiliki. Selanjutnya dilakukan sosialisasi program yang menjelaskan tujuan, manfaat, serta mekanisme kegiatan. Tahap ini juga bertujuan untuk membangun komitmen bersama antara tim pelaksana dengan mitra.

Tahap Pelatihan dan Modernisasi Produksi

Intervensi awal difokuskan pada aspek produksi. Tim memberikan peralatan produksi modern berupa mesin steamer pengukus baglog berbahan stainless steel, kompor pendukung, serta rak baglog berkapasitas besar. Peralatan ini dimaksudkan untuk meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi. Setelah penyerahan, tim memberikan pelatihan operasional sesuai *Standard Operating Procedure* (SOP) serta perawatan alat agar mitra mampu mengoperasikannya secara mandiri. Selain itu, dilakukan pelatihan diversifikasi produk jamur tiram menjadi olahan bernilai tambah seperti nugget, keripik, dan abon.

Tahap Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran

Pada tahap ini, mitra dilatih dalam strategi pemasaran modern dengan menekankan penggunaan digital marketing. Pelatihan meliputi pembuatan konten promosi, pengelolaan akun media sosial bisnis, serta penggunaan *WhatsApp Business* untuk komunikasi dengan konsumen. Tim juga memfasilitasi kolaborasi dengan mahasiswa sebagai reseller produk olahan jamur, sehingga jaringan distribusi mitra semakin luas. Pendekatan ini bertujuan untuk memperluas pasar, khususnya ke kota-kota besar di sekitar wilayah Simalungun dan Medan.

Tahap Pendampingan Manajemen Usaha

Selain aspek produksi dan pemasaran, kegiatan ini juga memperkuat manajemen usaha kelompok. Tim melakukan pendampingan pencatatan keuangan berbasis digital menggunakan aplikasi sederhana agar lebih transparan dan mudah dianalisis. Selain itu, kelompok juga didampingi dalam proses pengurusan legalitas usaha, seperti izin usaha, sertifikasi halal, dan pendaftaran produk di BPOM. Upaya ini ditujukan untuk meningkatkan profesionalisme kelompok sekaligus membuka akses terhadap sumber permodalan formal.

Tahap Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dilakukan secara berkala, baik secara langsung di lapangan maupun melalui komunikasi daring. Evaluasi mencakup penilaian terhadap peningkatan kapasitas produksi, efektivitas pemasaran, serta keterampilan manajerial mitra. Setiap kendala yang dihadapi dibahas bersama untuk dicari solusi yang tepat. Evaluasi akhir dilakukan untuk menilai keberhasilan program dan menentukan strategi keberlanjutan.

Tahap Keberlanjutan Program

Untuk menjaga keberlanjutan, dibentuk kelompok komunikasi melalui media digital (WhatsApp Group) sebagai wadah berbagi informasi, konsultasi, dan tindak lanjut program. Kelompok SIJATI juga diarahkan untuk menjadi mitra binaan program studi kewirausahaan, sehingga ke depan dapat berfungsi sebagai laboratorium bisnis mahasiswa.

3. HASIL

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan bersama Kelompok Usaha SIJATI di Desa Sait Buttu Saribu telah memberikan hasil yang signifikan dalam tiga aspek utama, yaitu produksi, pemasaran, dan manajemen usaha. Intervensi yang dilakukan menunjukkan adanya peningkatan kapasitas kelompok secara menyeluruh yang berkontribusi pada produktivitas, daya saing, dan keberlanjutan usaha.

Peningkatan Aspek Produksi

Sebelum program ini dilaksanakan, kelompok SIJATI masih menggunakan metode tradisional dengan peralatan sederhana berupa drum bekas oli untuk proses pengukusan baglog. Metode ini membutuhkan waktu 12 jam untuk mengukus 70 baglog, sehingga untuk memenuhi kebutuhan 350 baglog diperlukan hingga 60 jam kerja dan 15 tabung gas elpiji. Setelah diberikan mesin steamer modern berbahan stainless steel dengan kapasitas 350 baglog per sekali proses, waktu pengukusan dapat dipangkas menjadi hanya 2 jam dengan konsumsi 1 tabung gas elpiji. Hal ini menunjukkan efisiensi waktu hingga 96% dan penghematan bahan bakar hingga 93%. Peningkatan efisiensi tersebut memungkinkan kelompok untuk memperbanyak produksi sekaligus meningkatkan kualitas baglog yang lebih steril dan seragam.



Gambar 1. Alat kukus milik mitra sebelum intervensi (kiri) kapasitas kukus 70 baglog perbatch dan mesin steamer hasil karya TimPKM yang diserahkan kepada mitra kapasitas kukus 350 baglog perbatch.

Selain itu, pemberian rak baglog berkapasitas 500–1000 baglog memberikan dampak nyata terhadap peningkatan produktivitas. Dengan rak yang lebih terstruktur, sirkulasi udara dan perawatan jamur menjadi lebih optimal, sehingga hasil panen meningkat hingga 10 kali lipat. Jika sebelumnya hanya mampu menampung 50 baglog dengan hasil panen sekitar 25 kg jamur per siklus, kini kelompok dapat menghasilkan hingga 250 kg per siklus. Diversifikasi produk juga telah dilakukan melalui pelatihan pengolahan jamur tiram menjadi nugget, keripik, dan abon yang memiliki nilai tambah lebih tinggi dan daya simpan lebih lama.



Gambar 2. Rak Jamur sebelum dan sesudah adanya intervensi dari Tim PKM.

Rak jamur ini berfungsi untuk menata baglog sehingga memudahkan untuk melakukan penyiraman, pemanenan dan pengendalian hama. Selama ini mitra belum memiliki rak sendiri, adapun rak yang mereka gunakan adalah meminjam dari Bank Sampah SIMPATIK yang satu saat akan di minta kembali. Kapasitas rak milik mkitra adalah 50 baglog, sedangkan Rak yang diberikan oleh Tim PKM adalah 500 Baglog.

Peningkatan Aspek Pemasaran

Pada aspek pemasaran, perubahan signifikan terlihat setelah kelompok mengikuti pelatihan digital marketing. Sebelum program, pemasaran hanya mengandalkan penjualan keliling desa, pasar tradisional, dan titip jual kepada pedagang lokal. Kondisi ini menyebabkan keterbatasan jangkauan pasar dan tingginya risiko kerugian akibat produk yang tidak terjual. Setelah intervensi, kelompok mulai aktif menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp Business sebagai saluran pemasaran. Dalam waktu satu bulan, akun media sosial kelompok berhasil menjaring lebih dari 500 pengikut dengan rata-rata interaksi 30–45 kali per unggahan.



Gambar 3. Produk Jamur.

Selain itu, kolaborasi dengan 50 mahasiswa sebagai reseller menjadi strategi efektif dalam memperluas pasar. Produk olahan jamur tiram berhasil menembus segmen konsumen baru, khususnya kalangan milenial dan mahasiswa, sehingga volume penjualan meningkat hingga 200%. Omzet penjualan produk olahan tercatat naik rata-rata 70% dalam tiga bulan pertama pasca intervensi. Dengan diversifikasi saluran distribusi melalui digital marketing dan jaringan reseller, risiko kerugian akibat pembusukan produk dapat diminimalisasi, dan pendapatan kelompok meningkat secara signifikan.

Peningkatan Aspek Manajemen Usaha

Dari sisi manajemen, kegiatan pengabdian ini memberikan pendampingan pencatatan keuangan berbasis aplikasi digital sederhana yang menggantikan sistem manual. Dengan adanya pencatatan digital, kelompok dapat memantau arus kas, menghitung keuntungan, serta merencanakan kebutuhan modal dengan lebih akurat. Selain itu, kelompok juga mendapatkan pendampingan dalam pengurusan legalitas usaha, termasuk izin usaha, sertifikasi halal, dan persiapan registrasi BPOM. Legalitas ini membuka peluang bagi kelompok untuk memperluas akses permodalan dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Transformasi manajemen usaha ini berdampak pada peningkatan kapasitas kelembagaan kelompok. Anggota menjadi lebih percaya diri dalam mengelola usaha, mampu mengambil keputusan berbasis data, serta memiliki peluang lebih besar untuk mengembangkan usahanya ke arah yang lebih profesional.

Dampak Holistik Program

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil meningkatkan kapasitas kelompok SIJATI dari usaha tradisional menjadi usaha yang lebih modern dan berdaya saing. Intervensi dalam bidang produksi menghasilkan efisiensi dan peningkatan kualitas produk, sedangkan inovasi pemasaran memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan omzet. Sementara itu, penguatan manajemen usaha memberikan dasar kelembagaan yang lebih kokoh. Dampak yang paling nyata adalah meningkatnya pendapatan anggota kelompok, yang sebagian besar adalah ibu rumah tangga, sehingga turut meningkatkan kesejahteraan keluarga dan masyarakat sekitar.

4. DISKUSI

Hasil pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan bersama Kelompok Usaha SIJATI menunjukkan adanya transformasi nyata dari sistem usaha tradisional menuju pengelolaan yang lebih modern, efisien, dan berkelanjutan. Diskusi berikut menguraikan secara lebih mendalam capaian yang diperoleh dalam aspek produksi, pemasaran, dan manajemen usaha, serta relevansinya terhadap literatur pemberdayaan masyarakat dan pengembangan UMKM.

Modernisasi Produksi sebagai Peningkatan Produktivitas

Penerapan mesin steamer dan rak baglog modern terbukti meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi secara signifikan. Waktu pengukusan yang sebelumnya mencapai 60 jam dapat dipangkas menjadi hanya 2 jam, dengan penghematan penggunaan gas hingga 93%. Kondisi ini sejalan dengan temuan Martan et al. (2023) yang menekankan bahwa modernisasi teknologi dalam budidaya jamur tiram mampu mempercepat siklus produksi dan meningkatkan kualitas hasil panen. Dengan demikian, intervensi teknologi sederhana tetapi tepat guna mampu

memberikan dampak besar pada produktivitas kelompok, sekaligus mengurangi beban kerja manual yang sebelumnya sangat tinggi.

Diversifikasi Produk dan Penguatan Nilai Tambah

Pelatihan pengolahan jamur tiram menjadi produk turunan seperti nugget, abon, dan keripik menjadi salah satu langkah penting dalam meningkatkan nilai tambah. Diversifikasi produk ini tidak hanya memperpanjang umur simpan, tetapi juga memperluas segmen pasar, termasuk wisatawan yang berkunjung ke Desa Sait Buttu Saribu sebagai desa wisata. Hal ini sejalan dengan Prayoga & Rifa'i (2025) yang menyatakan bahwa diversifikasi produk merupakan strategi penting untuk meningkatkan daya saing UMKM berbasis komoditas pertanian. Dengan adanya inovasi produk, kelompok SIJATI memiliki peluang lebih besar untuk menembus pasar oleh-oleh khas daerah dan pasar modern.

Transformasi Pemasaran dari Konvensional ke Digital

Aspek pemasaran menunjukkan perubahan paling mencolok. Sebelum intervensi, produk hanya dijual secara lokal dengan jangkauan terbatas, sering kali menyebabkan kerugian akibat jamur yang membusuk. Pasca pelatihan digital marketing, kelompok mampu memanfaatkan media sosial untuk promosi, dengan peningkatan interaksi konsumen dan perluasan jangkauan pasar hingga ke kota-kota besar. Bahkan, keterlibatan mahasiswa sebagai reseller memperkuat distribusi produk ke segmen pasar baru. Kondisi ini konsisten dengan penelitian Dewi & Nasution (2023) yang menegaskan pentingnya strategi pemasaran digital bagi UMKM di era Revolusi Industri 4.0. Kolaborasi dengan mahasiswa juga membuktikan efektivitas kemitraan lintas aktor dalam memperluas jaringan pemasaran.

Penguatan Manajemen Usaha dan Akses Permodalan

Dari sisi manajerial, pengenalan pencatatan keuangan digital dan pendampingan legalitas usaha membawa perubahan mendasar dalam pengelolaan kelompok. Dengan pencatatan berbasis aplikasi, anggota kelompok kini lebih mudah memantau arus kas, menghitung laba, serta menyusun perencanaan usaha. Selain itu, legalitas usaha yang sedang diupayakan membuka peluang akses terhadap sumber pembiayaan formal. Menurut Ahmad (2023), penguatan aspek kelembagaan dan manajerial merupakan prasyarat utama bagi keberlanjutan dan ekspansi usaha kecil. Dengan dasar manajemen yang lebih kokoh, Kelompok Usaha SIJATI memiliki posisi tawar yang lebih kuat dalam menghadapi pasar.

Dampak Sosial dan Keterkaitan dengan SDGs

Dampak positif dari program ini tidak hanya terlihat pada aspek teknis, tetapi juga pada aspek sosial. Mayoritas anggota kelompok merupakan ibu rumah tangga yang kini mampu berkontribusi lebih besar terhadap pendapatan keluarga. Hal ini berimplikasi pada

meningkatnya kesejahteraan dan kemandirian ekonomi rumah tangga desa. Program ini sejalan dengan tujuan *Sustainable Development Goals (SDGs)*, khususnya poin 1 (mengentaskan kemiskinan), poin 5 (kesetaraan gender), dan poin 8 (pertumbuhan ekonomi inklusif). Dengan demikian, penguatan kapasitas kelompok usaha seperti SIJATI menjadi strategi yang relevan untuk mendukung agenda pembangunan berkelanjutan di tingkat lokal.

Relevansi dengan Model Pemberdayaan Masyarakat

Pendekatan partisipatif-kolaboratif yang digunakan dalam program ini terbukti efektif dalam mendorong keterlibatan aktif mitra. Anggota kelompok tidak hanya menjadi penerima bantuan, tetapi juga berperan langsung dalam perencanaan, pelatihan, dan implementasi program. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh As' ari et al. (2024), bahwa partisipasi aktif menjadi kunci untuk menciptakan rasa memiliki dan keberlanjutan program. Melalui model seperti ini, dampak program tidak hanya dirasakan sesaat, melainkan dapat terus berkembang karena mitra memiliki keterampilan dan motivasi untuk melanjutkan usaha secara mandiri.

5. KESIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan bersama Kelompok Usaha SIJATI di Desa Sait Buttu Saribu berhasil memberikan dampak nyata dalam penguatan kapasitas mitra pada tiga aspek utama, yaitu produksi, pemasaran, dan manajemen usaha. Pada aspek produksi, modernisasi peralatan berupa mesin steamer dan rak baglog meningkatkan efisiensi waktu, menghemat energi, serta memperbesar kapasitas produksi dengan hasil panen yang lebih optimal. Pada aspek pemasaran, pemanfaatan digital marketing serta kolaborasi dengan mahasiswa sebagai reseller memperluas jangkauan pasar, meningkatkan interaksi dengan konsumen, serta mendorong peningkatan omzet secara signifikan. Sementara itu, pada aspek manajemen usaha, penerapan pencatatan keuangan digital dan pendampingan legalitas usaha memperkuat kelembagaan kelompok serta membuka peluang akses permodalan formal.

Selain capaian teknis, program ini juga memberikan dampak sosial yang penting, khususnya bagi ibu rumah tangga yang menjadi anggota kelompok, dengan meningkatnya kontribusi terhadap pendapatan keluarga dan kesejahteraan masyarakat desa. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif-kolaboratif efektif dalam menciptakan rasa memiliki sekaligus menjamin keberlanjutan program. Secara lebih luas, penguatan kapasitas kelompok SIJATI selaras dengan pencapaian tujuan *Sustainable Development Goals (SDGs)*, terutama dalam mengentaskan kemiskinan, mendorong kesetaraan gender, serta meningkatkan pertumbuhan ekonomi inklusif di pedesaan. Pengabdian ini dapat menjadi model

pemberdayaan UMKM berbasis komoditas lokal yang aplikatif dan berkelanjutan, sekaligus menjadi referensi untuk diterapkan pada komunitas lain yang memiliki potensi serupa.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Pengabdian ini dibiayai oleh dana DIPA Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DPPM), Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi Tahun Anggaran 2025 dengan nomor kontrak 069/UN33.8/DPPM/PKM/2025. Kami menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada DPPM Dirjenrisbang Kemendiktisaintek yang telah memberikan dukungan pendanaan bagi terlaksananya kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Rektor Universitas Negeri Medan, Prof. Dr. Baharuddin, S.T., M.Pd., Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan, Dr. Haikal Rahman, M.Si., serta Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) UNIMED, Dr. Hesti Fibriasari, M.Hum., atas kesempatan, arahan, dan dukungan yang diberikan sehingga kegiatan pengabdian ini dapat berjalan dengan baik. Kami juga memberikan apresiasi setinggi-tingginya kepada mitra kami, Kelompok Usaha SIJATI, atas kerja sama, keterbukaan, dan antusiasme dalam menerima kehadiran tim selama proses pelaksanaan program. Semoga kerja sama ini terus berlanjut dan memberikan manfaat yang lebih luas bagi masyarakat Desa Sait Buttu Saribu.

DAFTAR REFERENSI

- Ahmad, A. A. (2023). *Penguatan aspek kelembagaan dalam pembangunan ekonomi perdesaan. Ragam Pemikiran Pembangunan Ekonomi Perdesaan*. Jejak Pustaka.
- As'ari, H., Gusliana, H. B., Umami, I. M., Habibie, D. K., & Putri, R. A. (2024). *Pemberdayaan masyarakat desa melalui pengembangan potensi lokal di Desa Kesumbo Ampai. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(4), 6352–6359.
- Dewi, N. P. N. C., & Nasution, D. A. D. (2023). *Pentingnya penerapan e-commerce bagi UMKM sebagai salah satu bentuk pemasaran digital dalam menghadapi revolusi industri 4.0. Jurnal Pijar*, 1(3), 566–577.
- Gobal, R., & Allo, Y. T. (2024). *Peran usaha mikro kecil menengah (UMKM) dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat desa. Bulletin of Community Engagement*, 4(2), 233–238. <https://doi.org/10.51226/eksyda.v4i2.626>
- Harahap, I., Nawawi, Z. M., & Syahputra, A. (2023). *Signifikansi peranan UMKM dalam pembangunan ekonomi di Kota Medan dalam perspektif syariah. Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 6(2), 718–728.

- Idayu, R., Husni, M., & Suhandi, S. (2021). *Strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten*. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 73–85. <https://doi.org/10.35906/jm001.v7i1.729>
- Isnaeni, F., & Yucha, N. (2025). *Strategi branding digital untuk desa wisata di Banyuwangi berbasis pendekatan partisipatif dan inovasi lokal*. *Semeru: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 188–196. <https://doi.org/10.55499/semeru.v2i1.1548>
- Martan, S., Jumadi, O., Wahyuddin, N. R., & Suryaningsih, N. A. (2023). *Pemberdayaan kelompok budidaya jamur tiram putih (Pleurotus ostreatus) melalui penerapan teknologi dan inovasi dalam peningkatan produksi, diversifikasi produk, branding produk, dan pemanfaatan limbah*. *Mallomo: Journal of Community Service*, 4(1), 203–217. <https://doi.org/10.55678/mallomo.v4i1.1269>
- Naila, A. N., Khoirinnisa, S., Aisyifa, D. F., & Purwati, N. (2025). *Pemberdayaan masyarakat dengan kreativitas, digitalisasi, dan sosial melalui program KKN tematik*. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 3(6), 2746–2753. <https://doi.org/10.59837/jpmmba.v3i6.2817>
- Prayoga, M. H., & Rifa'i, I. J. (2025). *Penguatan UMKM melalui diversifikasi produk kopi gula aren untuk meningkatkan daya saing Desa Giriharja*. *Bakti Lestari*, 1(2), 129–141.
- Tamrin, S. H., Sajidin, M., Rakasiwi, F., & Nurdiah, N. (2025). *Penguatan kapasitas pemerintah desa dalam perencanaan pembangunan yang adaptif dan berkelanjutan di Kabupaten Majene*. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(7), 2901–2909.
- Yolanda, C., & Hasanah, U. (2024). *Peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam pengembangan ekonomi Indonesia*. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2(3), 170–186. <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>