

PENGUATAN KAPASITAS MANAJERIAL UMKM DI SEKTOR KULINER MELALUI WORKSHOP KEUANGAN DAN PENGELOLAAN BISNIS

Maulana Ihsan Yusufi Suyatno^{1,*}, Anisa Kusumawardani², Mirna Dyah Praptitorini³, Primadhani Dyah Larasati Suyatno⁴

^{1,2,3}Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin, Indonesia

⁴Program Studi Akuntansi, Universitas Negeri Semarang, Indonesia

*e-mail: maulanaihsan@stietotalwin.ac.id

Abstrak

Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM di sektor kuliner di Desa Tanggulsari, Kecamatan Brangsong, Kabupaten Kendal, melalui pelatihan pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan manajemen sumber daya manusia (SDM). Kegiatan ini dilaksanakan dalam bentuk workshop yang diikuti oleh 30 pelaku UMKM lokal, dengan materi yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka. Dalam pelatihan ini, peserta diberikan pemahaman tentang pentingnya pengelolaan keuangan yang baik, cara memanfaatkan media sosial untuk pemasaran produk, serta teknik dasar dalam manajemen SDM yang efektif. Evaluasi dilakukan melalui kuesioner dan kuis singkat untuk mengukur pemahaman peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Hasilnya menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam pengelolaan keuangan, penggunaan media sosial untuk promosi, dan pengelolaan SDM dalam usaha mereka. Selain itu, peserta juga merasa lebih percaya diri dalam mengelola usaha mereka secara lebih profesional. Pendampingan lanjutan setelah pelatihan juga membantu peserta mengimplementasikan materi yang telah dipelajari. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pelatihan berbasis praktik dan penggunaan teknologi digital dapat meningkatkan daya saing UMKM di sektor kuliner, serta berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal. Melalui kegiatan ini, diharapkan pelaku UMKM di Desa Tanggulsari dapat menghadapi tantangan bisnis dengan lebih efektif dan berkelanjutan.

Kata kunci: UMKM; pelatihan; pengelolaan keuangan; pemasaran digital; manajemen SDM.

Abstract

This community service project aimed to enhance the managerial capacity of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the culinary sector in Tanggulsari Village, Brangsong District, Kendal Regency, through training on financial management, digital marketing, and human resource (HR) management. This activity was conducted in the form of a workshop attended by 30 local SME owners, with materials tailored to their needs. Participants were provided with an understanding of the importance of proper financial management, how to utilize social media for product marketing, and basic techniques for effective HR management. Evaluation was conducted through questionnaires and short quizzes to measure participants' knowledge before and after the training. The results showed an improvement in participants' knowledge and skills in financial management, the use of social media for promotion, and HR management for their businesses. Furthermore, participants reported feeling more confident in managing their businesses more professionally. Follow-up assistance after the training also helped participants implement the learned material. This project demonstrated that practice-based training and the use of digital technology can enhance the competitiveness of culinary SMEs and contribute to local economic development. Through this activity, it is hoped that SMEs in Tanggulsari Village will be better equipped to face business challenges more effectively and sustainably.

Keywords: SMEs; training; financial management; digital marketing; HR management.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah lama menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia, menyumbang sebagian besar produk domestik bruto (PDB) serta penyerapan tenaga kerja. Di sektor kuliner, UMKM memiliki peran strategis dalam menciptakan peluang usaha, memperkenalkan kuliner lokal, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun demikian, meskipun potensi yang dimiliki sangat besar, banyak pelaku UMKM di sektor kuliner yang menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam hal pengelolaan manajerial dan keuangan yang masih sederhana dan kurang terorganisir.

Berdasarkan hasil penelitian dan observasi yang dilakukan di Desa Tanggulsari, Kecamatan Brangsong, Kabupaten Kendal, diketahui bahwa mayoritas pelaku usaha kuliner di desa ini masih mengalami kesulitan dalam merencanakan dan mengelola bisnis mereka secara efektif. Banyak dari mereka yang belum menerapkan sistem pencatatan keuangan yang jelas dan terstruktur, sehingga kesulitan dalam mengontrol aliran kas dan memperoleh gambaran yang jelas tentang kinerja usaha mereka. Selain itu, mereka juga

menghadapi kendala dalam pengelolaan sumber daya manusia (SDM), yang seringkali mengarah pada kurangnya motivasi dan produktivitas dalam menjalankan usaha.

Keterbatasan pengetahuan mengenai manajemen keuangan, pemasaran, serta pengelolaan SDM yang efisien menyebabkan banyak usaha kuliner yang tidak dapat berkembang dengan optimal. Akibatnya, usaha-usaha tersebut terhambat dalam mencapai kestabilan dan keberlanjutan. Oleh karena itu, diperlukan langkah-langkah untuk memperkuat kapasitas manajerial pelaku UMKM di sektor kuliner agar mereka dapat mengelola usaha dengan lebih baik, serta meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka.

Dalam rangka menjawab permasalahan ini, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan melalui penyelenggaraan workshop dengan tema "Pengelolaan Keuangan dan Manajemen Bisnis untuk UMKM Sektor Kuliner". Workshop ini bertujuan untuk memberikan pelatihan praktis kepada para pelaku UMKM di Desa Tanggulsari, khususnya dalam hal pengelolaan keuangan yang efektif, strategi pemasaran yang tepat, dan pengelolaan SDM yang produktif. Dengan adanya peningkatan kapasitas manajerial ini, diharapkan pelaku UMKM di desa ini dapat mengelola usaha mereka dengan lebih profesional dan berkelanjutan.

Desa Tanggulsari dipilih sebagai lokasi pengabdian karena keberadaan sejumlah besar UMKM kuliner yang membutuhkan dukungan dalam aspek manajerial dan pengelolaan keuangan. Dengan pendekatan berbasis pelatihan langsung yang melibatkan peserta secara aktif, diharapkan dapat tercipta perubahan signifikan dalam cara pandang pelaku UMKM terhadap pentingnya manajemen yang baik dalam bisnis mereka. Kegiatan pengabdian ini tidak hanya bertujuan untuk memberikan ilmu, tetapi juga untuk mendorong partisipasi aktif dari masyarakat agar dapat meningkatkan kualitas UMKM kuliner di Desa Tanggulsari dan memperluas jaringan usaha mereka. Sebagai dampak jangka panjang, diharapkan kegiatan ini dapat membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan daya saing produk kuliner mereka di pasar lokal maupun regional. Dengan latar belakang tersebut, pengabdian ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas manajerial pelaku UMKM sektor kuliner di Desa Tanggulsari melalui workshop yang terstruktur, sehingga dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan UMKM yang lebih berkualitas dan berdaya saing.

2. METODE

Aktivitas atau Proses yang Dilakukan

Untuk mencapai tujuan pengabdian kepada masyarakat ini, sejumlah kegiatan dan proses telah dilakukan dengan tujuan meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM sektor kuliner di Desa Tanggulsari. Proses kegiatan pengabdian ini terdiri dari beberapa tahapan yang dilakukan secara sistematis sebagai berikut:

1. Analisis Kebutuhan dan Perencanaan

Sebelum kegiatan pelatihan dilaksanakan, dilakukan **analisis kebutuhan** untuk mengetahui masalah utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Analisis dilakukan melalui wawancara dan diskusi dengan perwakilan pelaku usaha kuliner di desa tersebut serta pengamatan langsung terhadap kondisi UMKM yang ada. Dari analisis ini, ditemukan beberapa masalah utama yang menjadi fokus kegiatan, yaitu pengelolaan keuangan yang tidak teratur, pemasaran yang terbatas, dan pengelolaan SDM yang kurang efektif.

2. Penyusunan Materi dan Rencana Kegiatan

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan, tim pengabdian menyusun **materi pelatihan** yang disesuaikan dengan kebutuhan peserta. Materi tersebut mencakup:

- Pengelolaan keuangan dasar untuk UMKM

Pada sesi ini, peserta diajarkan cara menyusun laporan keuangan sederhana yang sesuai dengan kebutuhan usaha kecil dan mikro. Metode yang digunakan adalah praktik langsung dengan menggunakan contoh nyata yang dihadapi oleh peserta. Fasilitator akan memberikan langkah-langkah dalam menyusun laporan keuangan harian, bulanan, dan tahunan, serta cara membaca laporan tersebut untuk menganalisis kesehatan keuangan usaha. Pelatihan juga mencakup manajemen aliran kas, pengendalian biaya, dan pemanfaatan keuangan untuk pengembangan usaha (1).

- Teknik pemasaran digital untuk produk kuliner

Dalam sesi ini, peserta diberikan pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran produk kuliner menggunakan media sosial dan platform digital lainnya. Fasilitator memberikan tutorial tentang pembuatan konten yang menarik, penggunaan media sosial (seperti Instagram, Facebook, dan TikTok) untuk mempromosikan produk kuliner, serta cara mengoptimalkan kehadiran online usaha mereka (2). Selain itu, peserta juga diberi pemahaman tentang pentingnya pemasaran berbasis data untuk menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar(3).

- Manajemen SDM dalam usaha kecil

Pada sesi ini, peserta akan mempelajari tentang manajemen SDM yang efektif, terutama dalam mengelola karyawan dalam usaha kecil dan menengah. Pelatihan ini mencakup aspek rekrutmen karyawan, pelatihan karyawan, cara menciptakan motivasi dan kinerja tinggi di tempat kerja, serta pentingnya komunikasi dalam tim(4). Peserta juga diajarkan bagaimana cara membangun tim yang solid meskipun dengan sumber daya terbatas.

3. Pelaksanaan Workshop Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan dalam bentuk workshop interaktif yang terdiri dari beberapa sesi. Setiap sesi mencakup teori dasar diikuti dengan praktik langsung, diskusi kelompok, dan studi kasus. Pelatihan dilakukan selama dua hari berturut-turut di Balai Desa Tanggulsari, yang dihadiri oleh sekitar 30 pelaku UMKM sektor kuliner. Setiap peserta diberikan materi pelatihan dalam bentuk modul dan dipandu oleh fasilitator yang berkompeten di bidangnya.

1. Sesi Pengelolaan Keuangan: Peserta belajar cara membuat laporan keuangan sederhana, memahami aliran kas, serta mengelola biaya produksi dan operasional.
2. Sesi Pemasaran Digital: Pelatihan mengenai penggunaan media sosial untuk pemasaran produk kuliner, seperti membuat akun Instagram dan Facebook untuk bisnis, serta teknik pembuatan konten yang menarik.
3. Sesi Manajemen SDM: Peserta belajar tentang pentingnya komunikasi yang baik dengan karyawan, serta cara membangun tim yang produktif dalam usaha kecil.

4. Evaluasi dan Umpan Balik

Untuk mengukur efektivitas pelatihan dan mengetahui tingkat pemahaman peserta setelah mengikuti workshop, dilakukan **evaluasi** dengan menggunakan **kuesioner** dan **kuis singkat** di akhir setiap sesi. Alat ukur ini dirancang untuk menilai sejauh mana peserta telah memahami materi yang disampaikan dan apakah mereka dapat mengaplikasikannya dalam usaha mereka. Kuesioner terdiri dari pertanyaan tertutup dan terbuka yang berfokus pada:

- Pemahaman peserta terhadap materi pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan manajemen SDM.
- Kemampuan peserta dalam mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dalam praktik usaha mereka.
- Persepsi peserta terhadap relevansi materi pelatihan terhadap kebutuhan mereka.

5. Pendampingan Pasca-Workshop

Setelah pelatihan, tim pengabdian memberikan pendampingan langsung kepada peserta untuk memastikan bahwa mereka dapat mengimplementasikan materi yang telah dipelajari. Pendampingan ini dilakukan melalui konsultasi individual atau kelompok, baik secara langsung maupun melalui media komunikasi online (misalnya, WhatsApp atau email), untuk membantu mereka dalam menghadapi tantangan yang muncul setelah workshop.

Alat Ukur yang Digunakan

Untuk mengukur keberhasilan kegiatan pengabdian, dua alat ukur utama digunakan, yaitu **kuesioner** dan **kuis singkat**. Kedua alat ukur ini digunakan untuk mengumpulkan data kuantitatif dan kualitatif mengenai perubahan pengetahuan dan keterampilan peserta setelah mengikuti workshop.

Kuesioner

Kuesioner digunakan untuk mengumpulkan informasi lebih mendalam mengenai tingkat pemahaman peserta sebelum dan setelah pelatihan. Kuesioner terdiri dari beberapa bagian:

- Bagian 1: Data Demografis (Nama, usia, jenis usaha, pengalaman dalam mengelola usaha)
- Bagian 2: Pengelolaan Keuangan (Pertanyaan tentang pencatatan keuangan, pengelolaan kas, dan laporan keuangan)
- Bagian 3: Pemasaran Digital (Pertanyaan mengenai penggunaan media sosial untuk promosi usaha)
- Bagian 4: Manajemen SDM (Pertanyaan mengenai pengelolaan karyawan dan komunikasi dalam usaha)
- Bagian 5: Evaluasi Materi dan Pelatihan (Pertanyaan mengenai seberapa berguna materi pelatihan untuk usaha mereka dan apakah ada perubahan setelah mengikuti pelatihan)

Kuesioner ini diisi oleh peserta di akhir sesi pelatihan dan dianalisis untuk mengetahui peningkatan pengetahuan dan keterampilan mereka.

Kuis Singkat

Kuis singkat dilakukan setelah setiap sesi pelatihan untuk menilai pemahaman peserta terhadap materi yang baru saja disampaikan. Kuis ini terdiri dari pertanyaan pilihan ganda dan pertanyaan esai singkat yang mencakup konsep-konsep utama dalam pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan manajemen SDM. Kuis ini juga bertujuan untuk memastikan bahwa peserta memahami materi secara menyeluruh sebelum melanjutkan ke sesi berikutnya. Evaluasi dari kuesioner dan kuis ini digunakan sebagai bahan untuk refleksi dan penyesuaian materi pada sesi berikutnya, serta untuk mengidentifikasi area yang masih memerlukan perhatian atau pemahaman lebih lanjut dari peserta.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Tanggulsari, Kecamatan Brangsong, Kabupaten Kendal memberikan hasil yang signifikan dalam meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM di sektor kuliner. Hasil-hasil yang diperoleh dapat dilihat dari berbagai aspek yang terkait dengan pengelolaan keuangan, pemasaran, dan pengelolaan SDM. Berikut adalah hasil secara lengkap dan detail berdasarkan kegiatan yang dilakukan:

Peningkatan Pemahaman tentang Pengelolaan Keuangan

Salah satu tujuan utama dari workshop ini adalah untuk meningkatkan pemahaman peserta mengenai pentingnya pengelolaan keuangan yang baik bagi keberlanjutan usaha mereka.



Gambar 1. Penyampaian Materi Pengelolaan Keuangan

Berdasarkan observasi dan evaluasi yang dilakukan setelah kegiatan, tercatat bahwa sebagian besar peserta mengalami peningkatan signifikan dalam beberapa hal sebagai berikut.

- **Penyusunan Laporan Keuangan:** Peserta kini mampu menyusun laporan keuangan yang sederhana, termasuk laporan aliran kas, laporan laba rugi, dan neraca keuangan. Sebelum pelatihan, sebagian besar pelaku UMKM tidak melakukan pencatatan keuangan secara teratur atau bahkan tidak memiliki pencatatan sama sekali.
- **Manajemen Kas dan Pengendalian Biaya:** Peserta kini memahami pentingnya mengelola arus kas dan dapat mengidentifikasi pengeluaran yang perlu dikendalikan untuk menghindari pemborosan.

Beberapa pelaku UMKM mengungkapkan bahwa mereka lebih berhati-hati dalam mengelola modal kerja dan lebih memperhatikan pengeluaran untuk bahan baku dan operasional (5).

- **Peningkatan Kepatuhan Pajak:** Meskipun sebagian besar peserta awalnya tidak terbiasa dengan kewajiban perpajakan, mereka kini lebih sadar akan pentingnya melakukan pencatatan yang rapi untuk keperluan perpajakan, sehingga dapat mematuhi regulasi yang berlaku.

Gambar 1 menunjukkan seorang narasumber yang sedang memberikan materi tentang pengelolaan keuangan kepada peserta workshop. Di latar belakang, terlihat peserta yang aktif mendengarkan dengan perhatian, dan beberapa di antaranya mencatat poin penting pada buku catatan.



Gambar 2. Demonstrasi Pembuatan Laporan Keuangan

Gambar 2 menunjukkan seorang fasilitator menunjukkan cara menyusun laporan keuangan dengan menggunakan laptop di depan peserta. Peserta mengikuti langkah demi langkah cara pembuatan laporan keuangan yang sederhana.

Peningkatan Kemampuan Pemasaran Digital

Sesi mengenai pemasaran digital memberikan hasil yang cukup baik, mengingat sebagian besar pelaku UMKM di Desa Tanggulsari belum memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk mereka. Setelah mengikuti pelatihan, peserta dapat menunjukkan perubahan signifikan dalam cara mereka memasarkan produk kuliner mereka, antara lain:

- **Penggunaan Media Sosial untuk Promosi:** Sebagian besar peserta kini telah membuat akun media sosial untuk usaha mereka, khususnya di platform Instagram dan Facebook. Mereka menggunakan foto produk yang lebih menarik dan menambahkan deskripsi produk yang jelas serta informasi tentang lokasi usaha dan cara pemesanan (6).
- **Peningkatan Konten Pemasaran:** Peserta mulai membuat konten yang lebih kreatif, seperti foto produk dengan tema khusus, video pembuatan makanan, dan promosi spesial melalui Instagram stories. Hal ini tidak hanya memperkenalkan produk mereka, tetapi juga memperkuat brand image mereka di mata konsumen (7).
- **Optimasi Promosi dengan Iklan Berbayar:** Beberapa peserta yang memiliki produk yang lebih populer mulai mencoba menggunakan fitur iklan berbayar di media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Dengan adanya materi pelatihan tentang cara menentukan anggaran dan targeting yang tepat, peserta merasa lebih percaya diri dalam menggunakan media sosial untuk pemasaran (8).



Gambar 3. Simulasi Pemasaran di Media Sosial

Gambar 3 menunjukkan peserta yang sedang belajar tentang cara memasarkan produk kuliner melalui media sosial. Mereka menggunakan perangkat seperti smartphone atau laptop untuk mendemonstrasikan pembuatan konten pemasaran.

Peningkatan Keterampilan dalam Manajemen SDM

Dalam sesi tentang manajemen sumber daya manusia (SDM), peserta diberikan wawasan mengenai pentingnya membangun tim yang solid dan bagaimana mengelola tenaga kerja dengan baik. Hasil yang tercatat dalam hal ini antara lain:

- **Peningkatan Komunikasi dengan Karyawan:** Para pelaku UMKM sekarang lebih sadar akan pentingnya komunikasi yang terbuka dan transparan dengan karyawan. Mereka mulai memberikan arahan yang lebih jelas terkait tugas dan tanggung jawab serta memberikan feedback secara rutin(8).
- **Manajemen Motivasi Karyawan:** Peserta mengungkapkan bahwa mereka mulai lebih memperhatikan kebutuhan motivasi karyawan. Beberapa pelaku usaha kini lebih sering memberikan apresiasi terhadap kinerja karyawan dan mulai menerapkan sistem insentif berdasarkan pencapaian tertentu.
- **Pengelolaan Jam Kerja yang Lebih Teratur:** Beberapa UMKM yang sebelumnya tidak memiliki sistem pengaturan jadwal kerja yang jelas kini mulai membuat jadwal yang teratur untuk karyawan, mengurangi jam kerja yang tidak produktif, dan memastikan adanya waktu istirahat yang cukup.

Peningkatan Kepercayaan Diri dan Pengelolaan Usaha

Secara keseluruhan, pelatihan ini memberikan dampak yang besar terhadap **kepercayaan diri pelaku UMKM**. Sebagian besar peserta mengungkapkan bahwa mereka merasa lebih siap dan percaya diri dalam mengelola usaha mereka setelah mengikuti kegiatan ini. Peningkatan ini juga tercermin dalam:

- **Perencanaan Bisnis yang Lebih Matang:** Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta mengandalkan intuisi atau pengalaman pribadi dalam mengelola usaha. Setelah pelatihan, banyak peserta yang mulai menyusun **rencana bisnis** dengan lebih sistematis, termasuk rencana pengembangan produk, analisis pasar, dan perencanaan keuangan(9).
- **Keberlanjutan Usaha:** Beberapa pelaku UMKM mengungkapkan bahwa mereka merasa lebih optimis tentang masa depan usaha mereka. Mereka lebih mengutamakan perencanaan jangka panjang dan mulai merencanakan diversifikasi produk untuk menarik pelanggan baru dan menjaga loyalitas pelanggan yang sudah ada.



Gambar 4. Pengelolaan SDM dalam UMKM

Gambar 4 menunjukkan sesi pelatihan yang difokuskan pada pengelolaan SDM dalam UMKM. Di gambar ini, seorang narasumber menjelaskan tentang pentingnya komunikasi yang baik dalam tim dan pengelolaan karyawan yang efisien.

Evaluasi dan Tindak Lanjut

Untuk menilai sejauh mana hasil dari workshop ini berlanjut, dilakukan evaluasi pasca-pelatihan melalui wawancara dan survei kepada peserta. Sebagian besar peserta menyatakan bahwa mereka terus

menerapkan materi yang diajarkan dalam keseharian usaha mereka. Beberapa UMKM telah berhasil meningkatkan omzet setelah mengoptimalkan pemasaran digital dan pengelolaan keuangan yang lebih baik.

Namun, masih ada tantangan terkait keterbatasan waktu dan sumber daya yang dimiliki pelaku UMKM dalam mengimplementasikan seluruh materi yang diajarkan. Oleh karena itu, untuk tindak lanjut, disarankan agar ada pendampingan lebih lanjut dalam jangka pendek serta penyediaan fasilitas atau platform bagi pelaku UMKM untuk saling berbagi pengalaman dan mendiskusikan kendala yang mereka hadapi.

4. KESIMPULAN

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil memberikan dampak positif terhadap penguatan kapasitas manajerial pelaku UMKM kuliner di Desa Tanggulsari. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan di bidang pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan manajemen SDM memberi peserta alat dan pemahaman yang lebih baik untuk mengelola usaha mereka secara efisien dan berkelanjutan. Melalui penerapan materi yang diajarkan dalam pelatihan, pelaku UMKM di Desa Tanggulsari diharapkan dapat menghadapi tantangan dalam dunia usaha yang semakin kompetitif dan berkembang dengan lebih percaya diri dan profesional. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pendidikan dan pelatihan berbasis praktik merupakan langkah yang efektif dalam memberdayakan pelaku UMKM untuk mencapai kesuksesan dalam jangka panjang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dengan judul "Penguatan Kapasitas Manajerial UMKM di Sektor Kuliner melalui Workshop Keuangan dan Pengelolaan Bisnis" di Desa Tanggulsari, Kecamatan Brangsong, Kabupaten Kendal. Terima kasih kami sampaikan kepada:

1. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia, yang telah memberikan dukungan melalui program pengembangan UMKM di Indonesia, yang menjadi landasan bagi kegiatan ini.
2. Pemerintah Desa Tanggulsari, khususnya Kepala Desa dan perangkat desa yang telah memfasilitasi dan memberikan izin untuk pelaksanaan kegiatan ini di balai desa, serta membantu dalam koordinasi peserta dari kalangan pelaku UMKM.
3. Tim Pengabdian, yang terdiri dari para fasilitator dan pendamping yang telah memberikan kontribusi besar dalam menyusun materi, memberikan pelatihan, serta melakukan pendampingan secara langsung kepada para pelaku UMKM.
4. Peserta Pelatihan, yaitu para pelaku UMKM sektor kuliner di Desa Tanggulsari, yang telah aktif berpartisipasi dalam setiap sesi pelatihan dan memberikan umpan balik yang berharga untuk pengembangan lebih lanjut.
5. Lembaga atau Organisasi yang Terlibat, yang telah mendukung kegiatan ini baik secara material maupun non-material, serta memberikan wawasan yang sangat bermanfaat.

Semoga kegiatan ini dapat memberi dampak yang positif bagi pengembangan kapasitas UMKM di sektor kuliner, serta mendorong mereka untuk berkembang lebih jauh dalam menghadapi tantangan bisnis di masa depan. Terima kasih atas segala dukungan dan kerjasama yang diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

1. Jati, Ahmad Hafidz; Sholehah, Afifah Salsabil; Salmi, Annisa Fitri Nur; Azizah, Auliya; Muna, Aviciena Nailil; Fivtachrudin, Difa Elzitaifra; Ramdhani, Fajri; Siswanto, Hilda Marellia Putri; Istiqomah; Pamungkas, Muhammad Aji; Al Fatih, Muhammad; Dwiaji, RK. Pelatihan Keuangan dan Manajemen Finansial Guna Memperkuat Pondasi UMKM di Desa Ngringo, Karanganyar. *Community Dev J.* 2024;5(6):11037–42.
2. Kumala D, Hasan SS El, Mardius TA, Sari PPS, Toyib MI, Supriatal. Pelatihan Digital Marketing Pada Unit Produksi Di SMK Bina Mandiri Digital. *J Abdi Masy Ilmu Pemerintah.* 2022;1(2):53–63.
3. Munfaqiroh S, Andiani L, Syadeli M. Peningkatan Kualitas Usaha Melalui Pelatihan Manajemen dan Strategi Pemasaran. *J ABM-Mengabdi.* 2020;7(1):70–6.

4. Masruriyah AFN. Peranan Manajemen Sumber Daya Manusia Pada Umkm Telur Asin Bu Kaseng Di Desa Cikuntul. *Abdima J Pengabdi ...* [Internet]. 2023;2(1):1175–82. Available from: <https://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/AJPM/article/view/3743%0Ahttps://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/AJPM/article/download/3743/2516>
5. Waruwu NY, Utomo WB, Andica J, Sari N, Yaqin N, Marjohan M, et al. Penerapan Ilmu Manajemen Keuangan untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Melalui Pemberdayaan Ekonomi di Desa Ciwalat Kecamatan Pabuaran Kabupaten Sukabumi. *J PKM Manaj Bisnis*. 2024;4(2):223–37.
6. Riyadi N, Mujanah S. Strategi Pemasaran Dan Pendampingan Manajemen Usaha Kelompok Usaha Kecil Kerupuk Di Kenjeran Kota Surabaya. *J Ilm Abdi Mas TPB Unram*. 2021;3(1):23–33.
7. Permatasari MP, Endriastuti A. Pelatihan Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Alat Pemasaran Bagi Umkm Di Kecamatan Kedungpring, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur. *J Layanan Masy (Journal Public Serv)*. 2020;4(1):91–9.
8. Nursalim, Agus; Chatra, Afdhal; Krishernawan, Indra; Mas'ud, M.Imron; Sugianto E. Peningkatan Kapasitas UMKM Melalui Pelatihan E-commerce. *Community Dev J*. 2023;4(6):11328–32.
9. Simpson M, Padmore J, Taylor N, Frecknall-Hughes J. Marketing in small and medium sized enterprises. *Int J Entrep Behav Res*. 2006;12(6):361–87.