

## PENGEMBANGAN KAPASITAS PENGURUS E-WARONG CAHAYA BARU MELALUI PELATIHAN PRODUK UMKM

Oleh:

Agus Sulthoni Imami<sup>1</sup>, Siti Zulaeha<sup>2</sup>, Sinta Nuriyah<sup>3</sup>, Mohammad Zainul Aripin<sup>4</sup>,  
Muhammad Supriyadi<sup>5</sup>, Dani Manat Ahmadi<sup>6</sup>, Mansur Junaidi<sup>7</sup>

Universitas Nurul Jadid Paiton<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup>

[djdjenar@gmail.com](mailto:djdjenar@gmail.com)<sup>1</sup>, [lyeehazal@gmail.com](mailto:lyeehazal@gmail.com)<sup>2</sup>, [snuriyah712@gmail.com](mailto:snuriyah712@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[erorsystemm123@gmail.com](mailto:erorsystemm123@gmail.com)<sup>4</sup>, [muhammadsupriyadi@gmail.com](mailto:muhammadsupriyadi@gmail.com)<sup>5</sup>,  
[danimanaf0626@gmail.com](mailto:danimanaf0626@gmail.com)<sup>6</sup>, [mansurjnd@gmail.com](mailto:mansurjnd@gmail.com)<sup>7</sup>

### ABSTRAK

Perkembangan dan kreativitas dalam dunia usaha yang tidak ada habisnya, membuka jalan yang positif bagi beberapa orang untuk turut bersaing menciptakan ide usaha yang dapat memberikan keuntungan. Sebagaimana E-Warong Cahaya Baru yang ikut berkontribusi dalam pelestarian UMKM di Indonesia. Sebagai pemain pemula dalam dunia usaha, persaingan ketat untuk merebut pasar dan berbagai permasalahan lainnya seringkali dialami selama proses pengembangan kapasitas usahanya. Hal tersebut menjadi perhatian untuk diperbaiki, terutama dalam perbaikan SDM yang lebih memahami dunia usaha. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini berupa metode ceramah dan presentasi mengenai pembelajaran *skill* wirausaha dan dilanjutkan dengan pelatihan pembuatan produk UMKM hingga tahap penjualan. Hasil dari pengabdian ini yaitu sebagai peningkatan kapasitas terhadap pengembangan dan kesejahteraan operasional E-Warong yang akan berdampak pada meningkatnya pendapatan dan kemajuan toko.

Keyword: pengembangan kapasitas, *skill* wirausaha, produk UMKM

### ABSTRACT

*The endless development and creativity in the business world opens a positive way for some people to compete in creating profitable business ideas. As E-Warong Cahaya Baru, which contributes to the preservation of UMKM in Indonesia. As a novice player in the business world, intense competition to seize the market and various other problems are often experienced during the process of developing its business capacity. This is a concern for improvement, especially in improving human resources who better understand the business world. The method used in this service is in the form of lectures and presentations about learning entrepreneurial skills and continued with training on making UMKM products to the sales stage. The result of this service is as an increase in capacity for the development and welfare of E-Warong operations which will have an impact on increasing revenue and store progress.*

*Keywords: capacity building, entrepreneurial skills, UMKM products*

### A. PENDAHULUAN

Keberadaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang menyebar hampir di berbagai pelosok wilayah, sejatinya memberikan dampak positif terhadap pembangunan ekonomi Indonesia (Faizal, dkk, 2020). Hal ini sejalan dengan penjelasan umum UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah menunjukkan bahwa UMKM

merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional (Abdurohim, dkk, 2020).

UMKM menjadi pilihan usaha yang banyak memberikan keuntungan positif bagi pelakunya. UMKM mampu bertahan di dalam kondisi yang tidak menguntungkan, seperti ketika terjadinya krisis global. Hal itu disebabkan karena UMKM memiliki strategi dalam membuat produk yang unik dan khusus sehingga tidak bersaing dengan produk dari usaha besar ( Sarfiah, S, dkk, 2019). Seorang wirausaha yang inovatif dikenal mempunyai kemampuan menggabungkan imajinasi dan pikiran kreatif secara sistematis dan logis (Megawati & Farida, 2018).

Tren wirausaha yang menyentuh berbagai kalangan, maka tak heran jika sangat mudah dijumpai pelaku UMKM di wilayah kota hingga di desa ( Boer & Sarwo, 2019). Namun UMKM kerap mengalami beberapa permasalahan yang menjadi batu sandungan terhadap kegiatan usahanya, antara lain seperti permodalan, distribusi barang, perizinan, pembukuan yang masih manual, pemasaran produk, persaingan harga, sumber daya manusia, promosi, serta hal lainnya yang sering menghambat proses kegiatan kewirausahaan (Ardiansyah, 2019). Sehingga perlu adanya pengembangan kapasitas pengevaluasian kinerja usaha dalam mengembangkan kemampuan baik secara individu maupun kolektif untuk menyelesaikan masalah dan meningkatkan penjualan.

Kualitas potensi pelaku UMKM di tanah air sebagaimana yang terdapat di provinsi Jawa Timur khususnya pada kabupaten Probolinggo (Firdayanti, dkk, 2020), kontribusi UMKM sepenuhnya masih belum bisa diandalkan. Jumlah UMKM di Probolinggo hingga pada tahun 2020 mencapai 19.200 pelaku usaha dan diperkirakan akan terus bertambah pada tahun berikutnya. Jumlah pelaku UMKM yang terus bertambah tersebut menyebabkan persaingan ketat antar pelaku usaha untuk mendapatkan pasar. Perlu adanya keterampilan atau *skill* khusus yang mumpuni dalam menghadapi fenomena tersebut agar tetap survive dalam kondisi apapun.

Keterampilan atau *skill* yang harus dimiliki oleh wirausahawan, di antaranya seperti keterampilan teknis atau khusus (*technical skill*), keterampilan konseptual (*conceptual skill*), keterampilan memahami, mengerti, berkomunikasi, dan berelasi (*human skill*), keterampilan merumuskan masalah, mengambil keputusan (*decision making skill*), keterampilan mengatur, menggunakan waktu (*time management skill*), dan keterampilan teknik lainnya secara spesifik (Siti, 2018). Sebagaimana Yuwinanto (2018) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa di era globalisasi dan iklim persaingan usaha yang makin ketat seperti masa kini, salah satu prasyarat atau modal yang dibutuhkan agar UMKM mampu tetap survive adalah kemampuan dan kualitas sumber daya yang memadai.

Pada kabupaten Probolinggo tepatnya di Desa Karanganyar Kecamatan Paiton terdapat UMKM E-Warong Cahaya Baru yang telah menjadi salah satu UMKM yang bergerak di ranah modern dalam proses pemasarannya. Kata E-Warong sendiri merupakan kepanjangan dari elektronik warong, artinya disamping marketing penjualan lewat toko, E-Warong juga

memanfaatkan media digital sebagai proses perkembangan marketing usaha. Media digital menjadi pilihan karena dianggap akan mudah dalam menjangkau konsumen yang lebih luas dan lebih memudahkan mempromosikan produk mereka (Haryani, 2019). Akan tetapi perkembangan ini tidak di manfaatkan secara efektif, karena mayoritas pengurus E-Warong merupakan ibu-ibu rumah tangga yang pengetahuan dalam dunia marketing digital masih kurang mumpuni. Akibatnya, proses penjualan hanya mengandalkan toko dengan penghasilan seadanya.

Dalam membangun usaha, perlu adanya ide yang produktif dan kreatif untuk meningkatkan keberhasilan usaha baik dalam segi internal maupun eksternal. Tresnawati (2018) menjelaskan bahwa pemahaman masyarakat dalam membuat suatu produk saja tidak cukup tanpa adanya pola pikir pembelajaran terhadap perilaku wirausaha serta keterampilan dalam mengembangkannya. Keterampilan wirausaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha (Aji, Sunan Purwa & Hari Mulyadi, 2018).

Letak lokasi yang strategis dengan dikelilingi oleh pemukiman penduduk, sejatinya membuat E-Warong Cahaya Baru menjadi mudah untuk berkembang maju terlebih dengan mayoritas produk yang ditawarkan berupa kebutuhan sehari-hari rumah tangga. Namun pada kenyataannya, adanya kompetitor sejenis dan faktor strategi penjualan yang kurang inovatif membuat E-Warong Cahaya Baru kalah bersaing dan membuat penjualannya kian merosot dari harapan seharusnya.

Selama proses identifikasi permasalahan yang sedang dihadapi oleh UMKM E-Warong Cahaya Baru, permasalahan yang paling konkret ialah terletak pada tidak adanya perencanaan usaha dan pengetahuan sumber daya manusia (SDM) terhadap wirausaha yang masih minim. Seperti lemahnya pengetahuan dalam proses marketing, pendistribusian barang, hingga pembukuan keuangan yang masih manual (Suhardiyah, dkk, 2020).

Oleh sebab itu, kapasitas dalam program pengembangan *skill* wirausaha para pengurus E-Warong diharapkan mampu menciptakan daya tarik tersendiri terhadap peluang usaha yang lebih siap dalam persaingan dunia usaha modern. Baik dalam bidang strategi memanfaatkan peluang bisnis sampai memfokuskan marketing penjualan secara online maupun offline. *Skill* wirausaha sangat dibutuhkan untuk menciptakan jiwa *entrepreneur* yang aktif, kreatif, dan mampu bersaing dalam segala aspek perubahan masa.

## **B. METODE PENGABDIAN**

Kegiatan yang dilaksanakan ini merupakan bentuk pengabdian mahasiswa KKN Universitas Nurul Jadid kepada masyarakat melalui cipta karya pelatihan pembuatan produk UMKM. Kegiatan ini berlangsung selama tiga bulan, yang diikuti oleh sekitar lima belas orang pada sesi pertama sampai sesi ke tiga dan kemudian diikuti oleh enam orang pada sesi akhir yang melibatkan para pengurus E-Warong Cahaya Baru. Lokasi pengabdian ini terletak di desa Karanganyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo. Pada wilayah ini terdapat cukup banyak sekali masyarakat yang berprofesi sebagai pelaku UMKM, baik dalam usaha kuliner, makanan ringan, kerajinan hingga nelayan. Maka perlu adanya usaha ekstra bagi pelaku UMKM baru untuk mendapatkan pasar ditengah banyaknya wirausahawan di wilayah ini.

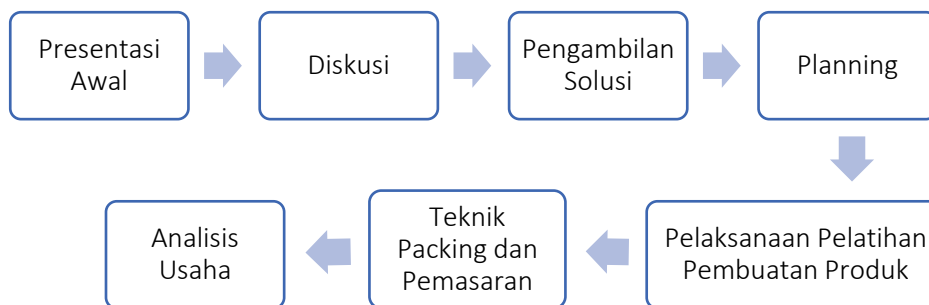
Metode yang digunakan guna menunjang kegiatan pengabdian masyarakat ini, yaitu berupa metode ceramah dan presentasi, diskusi, pelatihan kewirusahaan dan kemudian teknik pemasaran yang dipraktekkan oleh anggota KKn dan peserta. Metode ceramah dan presentasi dimanfaatkan sebagai media untuk pembelajaran awal mengenai pengenalan dan pengetahuan umum konsep *Skill* wirausaha kepada para pengurus E-Warong Cahaya Baru. Metode diskusi merupakan langkah yang digunakan anggota KKn untuk mengetahui lebih lanjut mengenai problematika yang dihadapi para pengurus E-Warong selama menjalankan usahanya. Metode ini bertujuan agar bisa mencari solusi yang pas dalam meminimalisir risiko yang ada. Metode selanjutnya dilaksanakan kegiatan pelatihan wirausaha produk UMKM dari proses pengolahan, packing, pembuatan stiker, hingga proses marketing.

Adapun alur metode yang dilaksanakan sebagaimana diagram dibawah ini:

**Gambar 1.** Alur Metode Pelaksanaan Program

### C. HASIL

Keberadaan pelatihan ini mengutamakan terhadap pelatihan *skill* wirausaha dengan memberikan beberapa metode konsep penyampaian selama waktu pelaksanaan. Melalui sistem pendekatan ceramah dan diskusi, menjadikan suasana yang diciptakan tidak monoton, sehingga membuat para pengurus E-Warong begitu antusias dalam menjalankan program. Hal tersebut juga memicu terhadap sikap cepat tanggap terhadap metode pembelajaran *skill*



wirausaha yang diterapkan.

Pada awal proses kegiatan, yaitu berupa identifikasi

masalah hingga analisis risiko mengenai masalah yang dihadapi. Hal ini bertujuan untuk mencari solusi dan langkah yang akan di tempuh untuk menyelesaikan problem tersebut. Kemudian dilanjutkan dengan kegiatan selanjutnya berupa pelatihan pembuatan produk UMKM.

Tahap berikutnya, dilaksanakan program kegiatan pelatihan pembuatan produk UMKM yang diikuti oleh sekitar 6 orang mitra para pengurus E-Warong. Selama proses ini, mentoring dilakukan oleh anggota KKN yang memberikan edukasi langsung terhadap proses pembuatan produk. Didalamnya juga dijelaskan lebih rinci mengenai beberapa tips untuk mengolah sebuah makanan dan minuman yang dihasilkan menjadi makanan yang layak dan aman untuk dikonsumsi.

Tahap terakhir dilaksanakan proses packing produk yang bahan perlengkapan telah disiapkan oleh para anggota KKN. Pengemasan yang dipilih, menggunakan packing makanan yang tren dipakai di masa kini. Tujuan pemilihan kemasan ini yaitu untuk memberikan kesan yang menarik terhadap tampilan produk yang dihasilkan. Di sana juga di sediakan stiker yang

di desain menyesuaikan produk yang dihasilkan. Setelah pembuatan produk, praktek awal yang digunakan yaitu berfokus pada pengembangan penjualan di E-Warong sendiri serta media sosial terkait. Hal ini bertujuan untuk memberikan pelatihan terlebih dahulu kepada para pengurus mengenai cara dalam memasarkan produk agar menjangkau konsumen yang lebih luas.

*Skill* wirausaha di sampaikan selama proses awal kegiatan hingga tahap pembuatan produk dan pemasaran. Dalam moment tersebut, pengetahuan mengenai *skill* wirausaha wajib diterapkan oleh para pengurus E-Warong. Tujuannya yaitu untuk memperbaiki *planning* yang ada agar lebih terperinci dan berjalan sesuai yang diharapkan. Dalam proses ini, *skill* yang perlu dipelajari oleh para pengurus E-Warong berupa mengasah keterampilan khusus yang dimiliki oleh para pengurus dalam membuat ide usaha. Dilanjutkan pengenalan mengenai keterampilan dalam memahami, berkomunikasi, dan berelasi baik dengan *customer* dan mitra bisnis. Keterampilan merumuskan masalah dan mengambil keputusan juga diperlukan untuk membuat setiap keputusan yang bijak mengatasi setiap permasalahan yang ada. Budaya tepat waktu di terapkan dalam setiap proses usaha guna memaksimalkan kinerja agar sesuai dengan target waktu yang di tetapkan.

#### D. PEMBAHASAN

Keberadaan UMKM yang telah menebar dikalangan masyarakat daerah terutama pada desa Karanganyar paiton dan telah melibatkan banyak sektor usaha yang berkembang, membuat pelatihan pembuatan produk UMKM ini berjalan sebagaimana yang diharapkan. Sejatinya, para pengurus E-Warong begitu antusias dalam menjalankan program yang di sediakan. Hal tersebut memicu terhadap sikap cepat tanggap terhadap metode pembelajaran *skill* wirausaha yang diterapkan.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan selama selang waktu 3 bulan pada bulan Februari hingga April. Selama proses pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang melibatkan mitra yaitu para pengurus E-Warong Cahaya Baru, dapat diuraikan sebagai berikut:

##### 1. Gambaran Awal Kegiatan

Proses kegiatan pertama dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat pada bulan Februari, yaitu berupa survey awal tempat yang digunakan dalam usaha, serta mengenai permasalahan utama yang dihadapi dalam membangun usaha E-Warong Cahaya Baru. Tujuan dilakukannya kegiatan survey ini untuk mengetahui beberapa persoalan yang mengakibatkan E-Warong Cahaya Baru sangat sulit berkembang dalam persaingan bisnis yang sama.

Diskusi yang dilakukan oleh para pengurus serta anggota KKN memberikan dampak yang positif terhadap mengidentifikasi persoalan terkait E-Warong Cahaya Baru. Cara ini terbukti dapat memberikan pandangan kepada para pengurus untuk lebih kritis dalam menanggapi setiap masalah yang ada.

Pada proses survey identifikasi masalah ini, gambaran umum mengenai visi yang diharapkan dapat berjalan sesuai *planning*, terbukti belum memenuhi standart keberhasilan yang diinginkan. Selama pengelolaan yang dilakukan oleh pengurus untuk memaksimalkan kinerja e-warong, mengalami hambatan seperti SDM yang kurang optimal baik kurangnya

inovatif dalam melihat tren produk terkini, menangkap peluang yang tersedia, menargetkan pasar, serta lemahnya pengoperasian media digital.

Langkah yang di tempuh untuk mencari solusi dari permasalahan tersebut, yaitu memberikan pendampingan dalam mempelajari *skill* wirausaha yang kemudian dapat diterapkan dalam operasional e-warong. Pendampingan ini diberikan oleh dosen pendamping serta para anggota KKN melalui pematieran terhadap sistematika awal merancang ide usaha yang akan dihasilkan hingga tahap proses *closing* penjualan.



Gambar 1. Survey Awal dan Sosialisasi Pembelajaran *skill* wirausaha

## 2. Pelatihan Pembuatan Produk UMKM

Pelatihan ini dilaksanakan pada bulan April dengan melibatkan para pengurus E-Warong selama proses kegiatannya. Pada tahap ini hal yang pertama dilakukan meliputi pendataan mengenai peserta yang akan hadir dalam proses kegiatan ini. Peserta merupakan anggota dari pengurus E-Warong yang berjumlah sekitar 6 orang beserta para anggota KKN yang berjumlah 8 orang. Tahap ini bertujuan untuk mengetahui seberapa banyak kontribusi kesanggupan para pengurus E-Warong dalam berantisipasi melalui kegiatan ini. Melalui *skill* pelatihan yang terlaksana tersebut berdampak pada jiwa *entrepreneur* pengurus E-Warong dalam memulai dan mengembangkan lagi struktur kegiatan E-Warong yang lebih kondusif dan berjalan lebih baik.

Dilanjutkan proses pelatihan berupa penjelasan mengenai pilihan produk yang akan di jadikan ide usaha baru. Bahan baku yang ditawarkan dalam proses ini yaitu ubi ungu dan pepaya muda yang diolah menggunakan teknik pengolahan sederhana. Kegiatan pembuatan produk UMKM ini bertujuan untuk menekankan daya minat para pengurus dalam mengoptimalkan sumber daya alam yang ada menjadi kreativitas usaha baru yang menghasilkan sumber pendapatan.



Gambar 2. Pelaksanaan Program Pelatihan



Program yang dijalankan ini menghasilkan peluang yang patut diterapkan sebagai ide usaha baru dalam penjualan produk E-Warong. Pembuatan produk UMKM memberikan pandangan dalam meningkatkan wirausaha baru untuk mandiri dalam meningkatkan perekonomian keluarga yang nantinya juga akan berimbas baik pada ekonomi negara.

### 3. Pelatihan Teknik Packing Produk Dan Pemasaran

Pada tahap ini, pelatihan dan pendampingan yang dilakukan menggunakan pengemasan yang modern seperti kemasan standing pouch namun dengan tetap menonjolkan nuansa sederhana dan praktis. Pemilihan kemasan ini ditujukan untuk memberikan perubahan pada model pengemasan yang biasa di produksi para pengurus E-Warong agar lebih elegan dan menarik minat konsumen.

Tahapan pelaksanaan ini, juga dilakukan pelatihan cara pembuatan merk dan logo serta desain dan layout produk sebagaimana yang dapat dilihat pada Gambar 2. Sebelumnya, produk yang dipasarkan dalam E-Warong hanya menggunakan pengemasan tradisional dan umum dipasarkan, serta tidak mencantumkan logo pada beberapa produk.

Selanjutnya, pendampingan mengenai penggunaan pemasaran digital atau *e-commerce* juga turut dikembangkan sebagai media promosi terkini untuk menjangkau pasar. Yang membedakan antara proses jual dan beli produk pada sistem *e-commerce* dengan proses jual dan beli produk secara tradisional adalah semua proses yang dimulai dari mencari informasi mengenai barang atau jasa yang diperlukan, kemudian melakukan pemesanan dan yang terakhir proses pembayaran di lakukan secara elektronik.

Pendampingan ini cukup mudah di realisasikan disebabkan para pengurus rata-rata sudah banyak yang mempunyai Handphone. Penggunaan media digital yang sebelumnya kurang optimal ini, kini bisa di dimanfaatkan semaksimal mungkin sebagai media promosi. Hal ini cukup efektif dalam tujuan meningkatkan penjualan sehingga permasalahan yang utama di hadapi bisa teratasi dengan SDM yang unggul.



Gambar 2. Hasil Pengerjaan Produk UMKM



**Gambar 4.** Foto Tim Bersama Mitra

**4. Evaluasi**

Evaluasi usaha diperlukan sebagai alat atau prosedur yang digunakan untuk mengetahui dan mengukur tingkat keberhasilan usaha sesuai dengan aturan-aturan yang sudah ditentukan (Muryadi, 2017). Tujuan evaluasi usaha pada E-Warong Cahaya Baru guna melihat dampak terkait setelah program pelatihan dilakukan.

Pemantauan terhadap evaluasi kondisi eksternal sangat penting karena berkaitan langsung dengan tingkat keberhasilan pelatihan dan pemahaman para pengurus dalam menyerap pembelajaran. Pengabaian dalam hal evaluasi ini akan menimbulkan pemahaman yang kurang komprehensif terhadap tingkat persoalan yang dihadapi (Rodja, 2018). Evaluasi setelah adanya program ini terlaksana, loyalitas kinerja pengurus dalam mengembangkan E-Warong lebih terlaksana dan terstruktur. Peningkatan ini terjadi disebabkan tingkat keinginan para pengurus dalam memaksimalkan kemajuan E-Warong kian besar.

Kegiatan yang dilakukan dalam rangka mengembangkan usaha telah mencapai proses perubahan. Penggunaan media digital seperti media sosial pribadi dari masing-masing pengurus turut memajukan penjualan produk. Ranah media yang digunakan saat ini hanya fokus terhadap pemasaran di media sosial seperti Whatsapp dan Facebook yang dimiliki para pengurus. Ini menjadi awal sebagai peningkatan kapasitas program yang dihasilkan melalui pemanfaatan media masa dalam menjangkau konsumen luas.

**E. KESIMPULAN**

Berdasarkan dari hasil pengabdian masyarakat yang berlokasi di Desa Karanganyar Paiton tepatnya di E-Warong Cahaya Baru, dapat kami simpulkan sebagai berikut:

1. Keterlibatan mitra dalam kegiatan pelatihan ini. Selama proses pengabdian dilaksanakan, fenomena yang dihadapi dalam mengikutsertakan mitra terutama para pengurus E-Warong yaitu untuk mengetahui tingkat permasalahan yang dihadapi selama operasional usaha. Permasalahan utama yang dialami terletak pada lemahnya pengetahuan pengurus mengenai ilmu wirausaha. Kurangnya kekompakan dalam memaksimalkan usaha, sehingga berdampak pada respon negatif antar para pengurus. Solusi dalam hal ini yaitu menumbuhkan kembali jiwa wirausaha pada diri pengurus guna menata kembali aktivitas EWarong yang lebih kondusif dan berjalan.
2. Meningkatkan kemampuan masyarakat dalam menciptakan ide wirausaha baru. Hal yang diutamakan dalam pengabdian ini, yaitu pemberian pelatihan *skill* wirausaha dalam mengatur usaha, evaluasi keputusan dalam mengatasi persoalan yang dihadapi, hingga dalam hal pembuatan produk UMKM sampai proses penjualan.



3. Pendampingan dan evaluasi dalam melaksanakan program usaha. Adanya pendampingan ini, yaitu untuk menganalisis adanya problema yang mungkin masih dialami oleh para pengurus dalam kegiatan usahanya. Beberapa penjualan kini telah ditargetkan melalui media sosial seperti Facebook dan Whatsapp guna mempromosikan penjualan yang lebih meluas.

Setelah terlaksananya program, ada kekurangan yang mungkin akan dihadapi oleh para pengurus nanti. Seperti masih kurang maksimalnya SDM yang fokus di bidang pengembangan usaha. Hal ini disebabkan karena status para pengurus E-Warong merupakan ibu-ibu rumah tangga yang dalam kegiatannya tidak hanya dipenuhi oleh satu pekerjaan saja. Sehingga perlu adanya kesadaran tersendiri untuk membangun usaha agar sesuai dengan target awal yang telah direncanakan.

## PENGAKUAN

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada para ibu-ibu pengurus E-Warong Cahaya Baru sebagai mitra kami dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini. Serta kepada para jajaran lembaga Universitas Nurul Jadid yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk berkontribusi dalam pengabdian kepada masyarakat dan menghasilkan jurnal ini dengan judul **“Pengembangan Kapasitas Pengurus E-Warong Cahaya Baru Melalui Pelatihan Produk UMKM”**. Semoga dapat memberikan manfaat bagi pembaca maupun sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya untuk lebih disempurnakan lagi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohim, D., Sutrisno, A. D., & Rukmana, J. (2020). Enterprise Capacity Development and Technology Desimination in Small Business Groups in Kertasari Kabupaten Bandung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(2), 136.
- Agustanico Dwi Muryadi. (2017). MODEL EVALUASI PROGRAM DALAM PENELITIAN EVALUASI. *Jurnal Ilmiah PENJAS*, 3(1), 1–16.
- Aji, Sunan Purwa, Hari Mulyadi, B. W. (2018). KETERAMPILAN WIRAUSAHA UNTUK KEBERHASILAN USAHA. *Journal of Business Management Education*, 3(3), 111–122.
- Ardiansyah, T. (2019). Model Financial Dan Teknologi (Fintech) Membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM Di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*, 16(2), 158–166. <https://doi.org/10.31334/bijak.v16i2.518>
- Faizal, F., Rayesa, N. F., & Retnoningsih, D. (2020). PERILAKU PENGUSAHA UMKM OLAHAN APEL TERHADAP RESIKO USAHA DAN DAMPAKNYA TERHADAP PERTUMBUHAN UMKM. *Jurnal Agriekstensi*, 19(2), 104–113.
- Firdayanti, F., Diana, N., & Junaidi. (2020). PENGARUH PENGETAHUAN AKUNTANSI DAN KEPRIBADIAN WIRAUSAHA TERHADAP KINERJA MANAJERIAL (Studi pada UMKM Batik Tulis Kabupaten Probolinggo). *E-JRA*, 09(02), 47–57.
- Haryani, D. S. (2019). Pengaruh Persepsi Risiko Terhadap Keputusan Pembelian Online Di Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 8(2), 198–209. <https://doi.org/10.33373/dms.v8i2.2155>

- Kheyene Molekandella Boer, Sarwo Eddy Wibowo, A. W. A. (2019). EDUKASI PEMASARAN DAN BRANDING DALAM MENINGKATKAN SKILL KEWIRAUSAHAAN. *JURNAL PLAKAT*, 1(1), 38–47.
- Megawati, & Farida, L. (2018). Strategi menumbuhkan jiwa kewirausahaan yang kreatif dan inovatif. *Prosiding Seminar Nasional ASBIS*, 2(2), 296–302.
- Rodja, Y. A. (2018). Perencanaan Pengembangan Usaha Kreatif Tenun Ikat (Studi Usaha Kreatif di Desa Manulondo Kabupaten Ende). *Jurnal Ilmiah Administrasi Publik (JIAP)*, 4(2), 117–121.
- Sarfiah, S., Atmaja, H., & Verawati, D. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 1–189.  
<https://doi.org/10.31002/rep.v4i2.1952>
- Siti, O. A. (2018). Universitas Sumatera Utara Skripsi. *Analisis Kesadahan Total Dan Alkalinitas Pada Air Bersih Sumur Bor Dengan Metode Titrimetri Di PT Sucofindo Daerah Provinsi Sumatera Utara*, 44–48.
- Suhardiyah, M., Puspa, U., Widodo, W., & Sasmita, Y. (2020). Legalisasi Dan Pengelolaan Usaha Pada UMKM. *EKOBIS ABDIMAS Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1, 45–53.
- Tresnawati, Y. S., Martiawan, R., & Abdurohim, D. (2018). Pengembangan Kapasitas Usaha Kecil Syal Kota Bandung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(2), 47.  
<https://doi.org/10.30999/jpkm.v8i2.278>
- Yuwinanto, H. P. (2018). Pelatihan keterampilan dan upaya pengembangan UMKM di Jawa Timur. *Dialektika*, 13(1), 79–87.