ABDI SAMULANG : JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

e-ISSN: 2964-7215 (Online)
Volume.5, Nomor.1, Edisi: Januari 2026, PP: 33-42
DOI: https://doi.org/10.61477/abdisamulang.v5i1.84

Peningkatan Produktivitas BumDesa Melalui Pendampingan Perijinan dan pemasaran Produk UMKM Unggulan Desa Pecatu, Bali

Maria Malida Vernandes Sasadara[1*], Putu Era Sandhi Kusuma Yuda[2], Erna Cahyaningsih[3], Ni Luh Kade Arman Anita Dewi[4], Gede Agus Ari Tirtayasa[5]

[1,2,3,4,5)]Fakultas Farmasi, Universitas Mahasaraswasti Denpasar, Bali, Indonesia
e-mail: mariasasadara@unmas.ac.id
e-mail: erasandhi@unmas.ac.id
e-mail: ernacahya@unmas.ac.id
e-mail: armannita@unmas.ac.id
e-mail: tirtayasa@unmas.ac.id

Article history
Received : 2025-12-05
Revised : 2026-01-08
Accepted : 2026-01-19

***Corresponding Author**
Email : mariasasadara@unmas.ac.id

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

Abstrak

UMKM Boga Sari Pecatu merupakan UMKM binaan BUMDesa Catu Kwero Sedana Pecatu yang bergerak di bidang produksi herbal. Untuk meningkatkan produktivitas BUMDesa, Desa Pecatu menetapkan beberapa produk unggulan yang dikembangkan dan dipasarkan lebih luas, salah satunya serbuk jahe instan yang akan diproduksi UMKM Boga Sari Pecatu. Saat ini UMKM telah menghasilkan beberapa produk, namun menghadapi kendala seperti tidak memiliki izin, fasilitas produksi terbatas sehingga skala produksi sulit ditingkatkan, belum adanya branding produk, serta belum menerapkan pembukuan sederhana. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat, tim pelaksana melaksanakan beberapa program sebagai solusi, yaitu pendampingan pemenuhan persyaratan PIRT, pengadaan alat pemarut jahe untuk mendukung produksi serbuk jahe instan dalam skala lebih besar, penyediaan logo, desain, dan label kemasan produk, serta pelatihan pembukuan sederhana bagi UMKM. Kegiatan yang dilaksanakan oleh Fakultas Farmasi Universitas Mahasaraswati Denpasar bersama mitra berjalan baik dan sesuai rencana. Fokus program meliputi pendampingan pengurusan izin PIRT, penyediaan alat produksi, serta penguatan branding melalui pembuatan logo dan label kemasan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra memperoleh pemahaman lebih baik mengenai prosedur dan manfaat PIRT, meskipun proses penerbitan izin masih dalam tindak lanjut. Dari sisi branding, UMKM kini memiliki logo dan desain label sesuai standar regulasi sehingga produk lebih siap dipasarkan. Pelatihan pembukuan juga meningkatkan pengetahuan mitra, terlihat dari perbedaan nilai pre-test dan post-test.

Kata Kunci: *UMKM, Serbuk Jahe Instan, PIRT, Branding produk, Label kemasan*

Abstract

UMKM Boga Sari Pecatu is a community-based small enterprise fostered by BUMDesa Catu Kwero Sedana Pecatu, specializing in the production of herbal goods. To enhance the productivity of the BUMDesa, the village has designated several flagship products for wider market development, including instant ginger powder to be produced by UMKM Boga Sari Pecatu. Although the

UMKM has produced several items, it faces key challenges such as the absence of production permits, limited production facilities that hinder scale-up, the lack of product branding, and the absence of standardized bookkeeping practices. Through this community service initiative, the implementing team carried out several programs to address these issues, including assistance in fulfilling PIRT registration requirements, procurement of a ginger grater machine to support larger-scale instant ginger powder production, development of a UMKM logo along with packaging design and labelling, and training on simple bookkeeping practices applicable to small enterprises. The program, conducted by the Faculty of Pharmacy, Universitas Mahasaraswati Denpasar, proceeded smoothly and according to plan. The major focuses included permit facilitation, provision of production equipment, and strengthening of product branding through the development of logos and packaging labels. The outcomes indicate improved partner understanding of PIRT procedures and benefits, although the permit issuance process is still ongoing. In terms of branding, the UMKM now possesses a new logo and compliant packaging label design, enhancing product readiness for broader distribution. Bookkeeping training likewise improved partner knowledge, as reflected in the differences between pre-test and post-test scores.

Keywords: *Micro, Small, and Medium Enterprise, Instant Ginger Powder, Home Industry Food Production Permit (PIRT), Product Branding, Packaging Label*

© 2026 Author. All rights reserved

PENDAHULUAN

BUMDesa Catu Kwero Sedana Pecatu merupakan badan usaha yang dimiliki oleh desa Pecatu. BUMDesa Catu Kwero Sedana Pecatu dibentuk sebagai upaya pendayagunaan potensi ekonomi, kelembagaan perekonomian, serta potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. BUMDesa diharapkan dapat menjadi kekuatan ekonomi baru dimana usaha yang terdapat di suatu desa dapat menjadi sumber pendapatan masyarakat desa tersebut sehingga masyarakat lebih sejahtera. Usaha yang dikembangkan di tingkat desa dapat mengurangi tingkat pengangguran, menjadikan lapangan pekerjaan baru, dan dapat bersaing dengan usaha luar dengan inovasi dan kreatifitas masyarakat tersebut sehingga menjadikan masyarakat lebih kreatif, inovatif dan bisa berkompetisi (Purwanti et al., 2021).

Pada tahun 2023-2024, tim pengabdian kepada masyarakat Fakultas Farmasi Universitas Mahasaraswati Denpasar telah melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Pecatu untuk memperkenalkan teknik budidaya serta pengolahan produk bahan alam. Sebagai keberlanjutan program, BUMDesa dan Desa Pecatu berencana memproduksi beberapa produk unggulan desa. Salah satu produk yang dicanangkan adalah serbuk jahe instan. BUMDesa Catu Kwero Sedana telah menaungi salah satu UMKM yaitu UMKM Sari Boga Pecatu yang bergerak di bidang produksi produk-produk olahan bahan

alam. Tim pengabdian masyarakat telah melakukan observasi awal pada UMKM untuk menganalisis aspek SWOT meliputi potensi (*strength*), kelemahan (*weakness)*, peluang (*opportunist*), serta ancaman (*threat*) yang dimiliki atau muncul dari UMKM Sari Boga Pecatu.

Penyusunan analisis SWOT telah umum dilakukan dan merupakan bagian dari perencanaan untuk menentukan sesuatu termasuk atau dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Mengembangkan kekuatan dan dan memperbaiki kelemahan dapat memastikan suatu tujuan tercapai. Hasil analisis tersebut diharapkan dapat digunakan sebagai pedoman untuk meningkatkan kinerja pengabdian kepada masyarakat (Susantiningrum et al., 2020).

Berdasarkan hasil observasi oleh tim pelaksana, dapat dianalisis potensi, kelemahan, peluang, serta ancaman pada BUMDes. Potensi (strength) dari UMKM Sari Boga Pecatu tersebut yaitu memiliki area produksi sederhana dan beberapa karyawan untuk produksi. Potensi ini mendukung UMKM untuk dapat mengembangkan produk dan melakukan produksi secara kontinyu.

Kelemahan (*weakness)* yang teramati dari BUMDes tersebut adalah belum memiliki ijin atas produk-produk yang telah dikembangkan sebelumnya. Salah satu persyaratan yang harus dipenuhi seorang pelaku usaha untuk beroperasi dengan baik dan aman adalah izin legalitas dan kehalalan produk usaha. Legalitas adalah unsur terpenting karena sebagai identitas yang mengesahkan dan melegalkan suatu usaha sehingga dapat diakui oleh masyarakat luas dan sah di mata hukum (Widyatama et al., 2023). Kelemahan lainnya adalah belum terbentuknya branding produk yang kuat yang dapat berdampak pada rendahnya daya saing dengan produk sejenis yang sudah terkenal. Branding merupakan istilah dari sebuah nama, simbol dan perancangan sebuah desain pada produk. Branding produk yang baik akan mendukung keberhasilan dari suatu UMKM untuk bersaing pada sistem penjualan *online*. Selain itu dapat menciptakan keterikatan dengan konsumen sehingga mereka tidak beralih kepada merek lain (Wijayanti & Swasti, 2023).

Peluang (*opportunist*) yang teramati dari BUMDes tersebut adalah adanya area pariwisata di desa tersebut sehingga meningkatkan kebutuhan produk-produk pariwisata. Hal ini menjadi peluang terlebih mengingat tingginya minat masyarakat akan pemanfaatan produk-produk alami. Peningkatan strata pendidikan, kemampuan daya beli, dan kepedulian nilai gizi telah menggugah kesadaran konsumen akan pentingnya kualitas bahan makanan. Hal ini disertai pula dengan pergeseran paradigma terhadap kepentingan kesehatan dengan mereduksi penggunaan produk-produk kimia (Yuarini et al., 2015). Hal tersebut menjadi peluang karena produk tanaman obat terutama yang dikembangkan secara organik akan banyak diminati wisatawan. Dengan peluang tersebut, BUMDes berharap dapat memproduksi produk bernilaijual dan berijin sehingga dapat memaksimalkan produktivitas masyarakat desa. Peluang lainny adalah adanya e-commerce dan platform media sosial yang dapat dimanfaatkan untuk menciptakan branding produk dan memperluas jangkauan pemasaran tanpa memerlukan biaya besar.

Ancaman (threat) yang teramati di desa Pecatu adalah adanya persaingan dengan produk ilegal dan palsu dimana pasar produk bahan alam sering dibanjiri oleh produk serupa yang belum tentu memenuhi standar kualitas. Ancaman lainnya adalah perubahan kebijakan regulasi dimana adanya peraturan yang lebih ketat terkait izin edar produk bisa semakin membatasi pergerakan UMKM yang belum memiliki legalitas. Selain itu ancaman lainnya adalah kemungkinan ketergantungan pada sumber bahan baku terutama jika terjadi perubahan cuaca atau masalah lingkungan yang dapat mengganggu ketersediaan bahan baku serta tantangan modal dan investasi yang dapat membatasi akses terhadap pendanaan dan

menghambat perkembangan bisnis, terutama untuk peningkatan fasilitas produksi dan sertifikasi produk.

Berdasarkan hasil analisis situasi pada kelompok mitra, dapat disimbulkan beberapa permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM Sari Boga Pecatu adalah keterbatasan aspek legalitas produk dimana produk yang dikembangkan belum memiliki ijin produksi (PIRT) atas produk-produk yang telah dikembangkan dan akan dikembangkan sebagai produk unggulan desa Pecatu. Permaslahan lainnya adalanya keterbatasan pada branding dengan belum dimilikinya branding atas produk yang telah dikembangkan. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dirumuskan beberapa solusi atas permasalahan-permasalahan yang dihadapi yaitu dengan memberikan pendampingan kepada UMKM tentang syarat dan prosedur pengurusan ijin PIRT serta menyediakan logo UMKM, desain dan label kemasan serbuk jahe instan. Luaran atas solusi yang diberikan yaitu terdapat peningkatan pemahaman pelaku usaha UMKM tentang syarat dan prosedur pengurusan ijin PIRT, UMKM telah mengikuti dan memiliki sertifikat penyuluhan keamanan produk dari Dinas Kesehatan, UMKM memiliki saran produksi yang memenuhi syarat pengajuan PIRT, UMKM memiliki logo serta label dan kemasan produk serbuk instan jahe yang memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat bagi UMKM Sari Boga Pecatu dilakukan melalui tahapan berikut :

1. Observasi dan analisis situasi

   Observasi dan analisis situasi telah dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat, sehingga diperoleh hasil analisis SWOT sebagaimana telah diuraikan pada bab analisis situasi pada proposal ini.
2. Diskusi dengan Dinas Kesehatan

   Diskusi dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat dengan Dinas Kesehatan Propinsi Bali terkait dengan proses pengajuan PIRT bagi produk UMKM Sari Boga Pecatu.
3. Penyiapan branding produk

   Penyiapan branding produk akan dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat meliputi kegiatan mendesain logo UMKM, kemasan dan label produk jahe instan, serta penyiapan akun-akun media sosial dan e-commerce bagi UMKM.
4. Kegiatan pengabdian

   Kegiatan pengabdian dilaksanakan di UMKM Sari Boga Pecatu dengan pemberian materi mengenai branding produk dan pembukuan serta tahapan pengurusan ijin PIRT. Pada kegiatan ini akan disosialisasikan dan diserahkan logo UMKM dan desain produk dan label kepada mitra.
5. Monitoring

   Kegiatan monitoring dilaksanakan melalui komunikasi intensif dan kunjungan ke lokasi mitra bila dibutuhkan untuk meninjau kembali keberlanjutan atau hasil dari kegiatan pengabdian yang telah dilakukan sebelumnya. Pada kegiatan ini, dicarikan solusi atas permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha UMKM.

HASIL PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini secara umum berjalan dengan baik dan sesuai dengan perencanaan yang telah dirancang oleh tim pelaksana. Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat dilaksnakan dengan mitra UMKM Sari Boga Pecatu dan diikuti oleh empat orang pegawai UMKM. Fokus utama kegiatan meliputi pelatihan dan

pendampingan mengenai pengurusan ijin PIRT dan randing produk melalui pembuatan logo UMKM dan label kemasan produk yang menarik dan bernilai jual.

Gambar.1 Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan melalui penyediaan label dan kemasan produk sesuai persyaratan (a,c) serta pelatihan dan pendampingan pelabelan dan legalitas kepada pemilik usaha dan karyawan UMKM Sari Boga (b,d)

Pelatihan dan pendampingan perizinan SPP-IRT (PIRT) sangat penting untuk diberikan karena produk pangan olahan rumahan seperti serbuk jahe instan wajib memenuhi ketentuan keamanan, mutu, gizi, label**,** dan iklan sebelum diedarkan. SPP-IRT merupakan legalitas bagi pelaku IRTP (Industri Rumah Tangga Pangan) dan menjadi prasyarat utama agar produk dapat masuk pasar ritel secara sah. Penerbitan sertifikat PIRT kini terintegrasi melalui OSS (Peraturan BPOM No. 7/2022 dan No. 11/2024). BPOM juga menegaskan alur penerbitan SPP-IRT serta kewajiban pemenuhan aspek pelabelan, termasuk nomor SPP-IRT, nama/alamat IRTP, komposisi, berat bersih, tanggal kedaluwarsa, dan informasi relevan lain, yang berperan langsung pada kepercayaan konsumen dan akses pasar. Masa berlaku SPP-IRT umumnya lima tahun sehingga kepatuhan dan perpanjangan berkala perlu direncanakan sejak awal. Dengan demikian, penguatan aspek perizinan tidak hanya mengurangi risiko hukum, tetapi juga menjadi *market signal* bahwa produk aman, legal, dan layak dipasarkan lebih luas.

Hasil penelitian oleh (Prasetyaningsih et al., 2019) menunjukkan bahwa dalam proses pengurusan PIRT, pelatihan dan pemberian wawasan tentang pengertian serta manfaat PIRT sangat diperlukan agar kelompok usaha dapat memahami pentingnya legalitas tersebut. PIRT menjadi salah satu aspek vital bagi keberlangsungan usaha pangan olahan, karena memberikan beberapa keuntungan utama, yakni: (1) menjadikan produk layak jual dan meningkatkan kepercayaan konsumen, (2) menjamin mutu dan keamanan produk untuk dikonsumsi, serta (3) membuka peluang pemasaran ke skala yang lebih luas, termasuk tingkat nasional. Selain itu, nilai jual suatu produk sering kali menjadi pertimbangan utama konsumen, dan PIRT memiliki peran penting dalam meningkatkan nilai jual tersebut karena memberikan jaminan keamanan dan kelayakan edar (Sakinah & PGRI Bangkalan, 2025).

Hal ini juga relevan bagi produk serbuk jahe instan mitra UMKM, di mana konsumen yang kritis cenderung menanyakan status PIRT sebelum memutuskan untuk membeli, baik produk tersebut dijual langsung maupun melalui penitipan di toko.

SARI BOGA

Gambar 2. Logo Sari Boga yang diserahkan kepada mitra UMKM

Dalam kegiatan pengabdian kepada Masyarakat, mitra UMKM diberikan logo UMKM (Gambar 2) dan label kemasan (Gambar 3) serta dibekali mengenai branding produk melalui logo dan label kemasan. Logo sebagai bentuk branding produk serta label kemasan berperan langsung pada diferensiasi dan niat beli konsumen, terutama untuk kategori minuman tradisional siap seduh seperti serbuk jahe instan.

Gambar 3. Desain label kemasan yang diserahkan kepada mitra UMKM meliputi desain kemasan sachet 250g (a), 25 g (b), serta label (c) dan kemasan sekunder (d)

Bukti empiris di UMKM pangan menunjukkan merek/branding yang kuat dan kemasan informatif-menarik meningkatkan persepsi nilai dan keputusan pembelian. Label juga menjadi media edukasi tentang kualitas, legalitas (termasuk nomor SPP-IRT), cara pakai/penyajian, dan identitas merek. Dengan desain yang tepat serta kepatuhan label sesuai ketentuan, produk lebih mudah diterima ritel dan kanal *online*. Hal-hal tersebut menjadikan kegiatan branding/labeling bukan sekadar estetika, tetapi strategi pemasaran berbasis kepatuhan regulasi. Kekuatan brand atau brand telah mengikat loyalitas pelanggan sehingga menghantarkan keberhasilan bisnis, ketangguhan dan produk yang bersaing. Brand dengan segala kekuatannya memiliki makna yang berbeda-beda dengan tujuan yang berbeda pula (Nastain, 2017).

Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan terbukti mampu meningkatkan pengetahuan dan pemahaman pelaku usaha UMKM dalam hal ini adalah pegawai UMKM Sari boga Pecatu mengenai syarat dan prosedur pengurusan ijin PIRT, pentingnya pembukuan dalam menajemen keuangan UMKM, serta ketentuan pelabelan. Peningkatan tersebut dievaluasi melalui kegiatan pre dan posttest. Hasil analisis statistik menunjukkan adanya peningkatan rata-rata nilai peserta dari pre-test sebesar 22,5 menjadi 80 pada post-test setelah pelatihan. Uji normalitas Shapiro-Wilk pada selisih nilai menghasilkan $p = 0{,}001$ ($<0{,}05$) sehingga data tidak berdistribusi normal, dan uji Wilcoxon Signed-Rank Test digunakan untuk menilai signifikansi. Hasil uji Wilcoxon menunjukkan $p = 0{,}125$ ($>0{,}05$), sehingga secara statistik peningkatan tersebut tidak signifikan pada taraf kepercayaan 95%. Ketidaksignifikanan ini terutama dipengaruhi oleh jumlah sampel yang kecil, sehingga kekuatan uji (*statistical power*) menjadi rendah. Selain itu, variasi individual yang tinggi, keterbatasan replikasi, serta kemungkinan efek *ceiling* pada nilai post-test juga dapat memengaruhi hasil uji. Meskipun demikian, secara praktis peningkatan skor yang cukup besar menunjukkan adanya dampak positif dari kegiatan pelatihan, sehingga hasil ini lebih tepat dipandang sebagai indikasi keberhasilan awal yang perlu diperkuat dengan jumlah peserta lebih banyak pada penelitian atau kegiatan berikutnya.

Logo merupakan salah satu elemen penting dalam strategi branding UMKM karena berfungsi sebagai identitas visual yang membedakan produk sekaligus meningkatkan daya tarik konsumen. Logo yang baik akan mencerminkan karakteristik produk, memperkuat citra profesional, dan menumbuhkan kepercayaan konsumen. Irawan et al., (2024) menunjukkan bahwa desain logo dan kemasan yang tepat dapat meningkatkan persepsi kualitas dan berdampak pada peningkatan minat beli konsumen. Dalam kegiatan pengabdian lainnya oleh (Madyoratri et al., 2025) ditunjukkan pula bahwa desain logo pada UMKM pangan terbukti membantu produk lebih mudah dikenali dan diterima pasar. Bagi UMKM serbuk jahe instan, keberadaan logo bukan hanya aspek estetika, tetapi juga menjadi simbol kualitas dan legalitas produk, apalagi bila dipadukan dengan label resmi seperti nomor PIRT. Dengan demikian, logo dapat dianggap sebagai aset strategis yang mendukung pemasaran, memperluas jangkauan pasar, dan memperkuat daya saing UMKM di era persaingan modern.

Label kemasan memiliki fungsi strategis bagi UMKM, terutama produk pangan, karena tidak hanya berperan sebagai identitas produk tetapi juga sebagai media informasi yang wajib sesuai regulasi. Label yang memuat nama produk, komposisi, berat bersih, tanggal kedaluwarsa, serta nomor izin edar seperti PIRT, menjadi bukti legalitas sekaligus jaminan mutu bagi konsumen. Menurut Peraturan BPOM No. 31 Tahun 2018 tentang Label Pangan Olahan, label merupakan instrumen perlindungan konsumen sekaligus sarana promosi yang mampu meningkatkan daya saing produk. Bagi UMKM serbuk jahe instan, label kemasan berperan penting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen, memperkuat

citra produk, dan memperluas pasar. Label yang lengkap dan menarik dapat meningkatkan nilai jual produk karena konsumen merasa aman membeli produk yang terjamin kualitas dan legalitasnya. Kegiatan pengabdian masyarakat oleh (Diningrat et al., 2025)juga menunjukkan bahwa pendampingan pembuatan label sesuai standar membantu UMKM pangan lebih mudah menembus pasar ritel modern. Dengan demikian, label kemasan bukan hanya kewajiban administratif, tetapi juga bagian dari strategi pemasaran dan branding yang menentukan keberlanjutan UMKM.

Dalam pelaksanaan kegiatan, tim juga menghadapi sejumlah kendala yang memengaruhi efektivitas pendampingan. Salah satunya adalah kesulitan dalam menentukan waktu yang tepat bersama mitra, karena kesibukan operasional UMKM dan jarak lokasi yang cukup jauh sehingga membutuhkan penyesuaian jadwal yang fleksibel. Selain itu, pemberian materi juga menemui hambatan karena topik yang dibahas relatif kompleks, sementara daya tangkap peserta bervariasi. Beberapa peserta yang berusia lanjut mengalami kesulitan memahami istilah teknis dan memerlukan penjelasan berulang dengan pendekatan lebih sederhana. Kondisi ini membuat proses penyampaian materi harus dilakukan secara lebih sabar, interaktif, dan dengan metode yang disesuaikan agar seluruh peserta tetap dapat mengikuti rangkaian kegiatan dengan baik.

Untuk mengatasi kendala yang muncul, beberapa strategi dapat diterapkan pada kegiatan serupa di masa mendatang. Pertama, penjadwalan dapat dirancang lebih fleksibel dengan mempertimbangkan waktu operasional mitra serta jarak lokasi, misalnya melalui koordinasi awal dan penggunaan jadwal cadangan, sehingga kegiatan tetap dapat berlangsung tanpa banyak penundaan. Kedua, penyampaian materi perlu dilakukan secara bertahap dengan menggunakan bahasa sederhana, visualisasi, dan contoh langsung yang relevan dengan aktivitas UMKM sehari-hari. Untuk peserta yang sudah lanjut usia atau memiliki daya tangkap lebih lambat, metode pendampingan personal, sesi tanya jawab lebih intensif, serta penggunaan modul cetak sederhana dapat membantu pemahaman. Selain itu, dukungan teknologi seperti pendampingan jarak jauh melalui aplikasi komunikasi daring dapat menjadi alternatif untuk menjaga kesinambungan pelatihan tanpa selalu harus hadir secara fisik. Strategi-strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan efektivitas kegiatan sekaligus memperluas dampak positif bagi mitra UMKM.

Kegiatan pengabdian ini tentu masih memiliki beberapa keterbatasan yang perlu dicatat sebagai bahan evaluasi. Jumlah peserta yang terlibat relatif sedikit sehingga hasil pelatihan belum dapat digeneralisasi secara luas. Selain itu, durasi pelaksanaan yang terbatas membuat pendampingan hanya bisa difokuskan pada aspek-aspek utama, sehingga tindak lanjut untuk memperdalam materi seperti strategi pemasaran digital, manajemen rantai pasok, atau inovasi produk belum dapat dilakukan secara optimal. Fasilitas dan sumber daya yang tersedia juga masih sederhana, sehingga hasil implementasi belum sepenuhnya mencerminkan potensi pengembangan yang lebih komprehensif. Keterbatasan lain muncul pada evaluasi keberhasilan, di mana penilaian lebih menekankan pada aspek pengetahuan peserta dibandingkan dengan pengukuran jangka panjang terhadap kinerja usaha.

Kegiatan pendampingan kepada UMKM Sari Boga Pecatu memberikan pengalaman langsung kepada mitra dalam hal perizinan, peningkatan kapasitas produksi, branding, serta pembukuan sederhana. Hal ini sejalan dengan tujuan program yang tidak hanya meningkatkan produktivitas UMKM, tetapi juga memperkuat daya saing produk unggulan desa di pasar lokal maupun nasional. Selain itu, pengabdian ini juga memperlihatkan bagaimana sinergi antara perguruan tinggi dan masyarakat desa dapat mendorong kemandirian ekonomi lokal. Pemberian fasilitas alat, bimbingan teknis, serta penyiapan branding produk terbukti membantu UMKM untuk lebih siap dalam memenuhi standar legalitas dan persaingan pasar. Meskipun masih terdapat beberapa keterbatasan, hasil

kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kesiapan UMKM dalam mengembangkan produk berbasis bahan alam yang bernilai ekonomi.

Kegiatan lanjutan dapat diarahkan pada pendampingan strategi pemasaran digital, diversifikasi produk berbasis bahan alam, serta pelatihan manajemen rantai pasok agar UMKM lebih siap bersaing di pasar yang lebih luas. Selain itu, monitoring jangka panjang diperlukan untuk memastikan konsistensi penerapan branding dan label sesuai regulasi. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan UMKM Sari Boga Pecatu semakin mandiri, inovatif, dan berkontribusi nyata terhadap peningkatan produktivitas BUMDesa dan kesejahteraan masyarakat .

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, dapat disimpulkan bahwa solusi yang direncanakan dalam kegiatan ini telah tercapai dengan baik. Mitra telah mendapatkan pendampingan mengenai prosedur dan manfaat PIRT, sehingga pemahaman meningkat meskipun proses penerbitan izin masih dalam tahap tindak lanjut. UMKM juga telah memiliki logo serta rancangan label kemasan baru yang lebih menarik dan sesuai standar, sehingga siap digunakan pada pemasaran produk serbuk jahe instan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Fakultas Farmasi Universitas Mahasaraswati Denpasar yang telah mendanai penelitian ini (1120.13/E.003/FF-UNMAS/XII/2024).

PUSTAKA

Diningrat, R. B. S. N., Purba, R., Azis, A. C. K., Azmi, A., Amirulloh, T. M., & Yumielda, V. D. (2025). Pengembangan Desain Kemasan untuk Meningkatkan Daya Saing Produk UMKM Fahmi Ummi melalui Pendampingan Terpadu. *TERAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat Sosial Budaya*, *1*(2), 80–88. https://doi.org/10.71094/teras.v1i2.114

Madyoratri, M. H. P., Respati, I., & Sari, K. (2025). Pengembangan Kemasan Produk UMKM Galengdowo: Dari Desa ke Pasar. *Jurnal Sinabis*, *1*.

Nastain, M. (2017). Branding Dan Eksistensi Produk (Kajian Teoritik Konsep Branding Dan Tantangan Eksistensi Produk). *CHANNEL*, *5*.

Prasetyaningsih, I., Murtini, U., & Hediono, B. P. (2019). Penguatan Organisasi Dan Proses Pengurusan P-Irt Kelompok Usaha Salak Desa Girikerto Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. *2*(2), 49–54.

Purwanti, T., Jati, A. N., Utami, T., Kuntaryanto, O., & Nugrahani, C. (2021). Pendidikan Dan Pelatihan Masyarakat Dalam Meningkatkan Pendapatan Desa Melalui Bumdesa Sebagai Kekuatan Ekonomi Baru Di Desa Jimbung Kecamatan Kalikotes Kabupaten Klaten. *Budimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *3*(2), 282. https://doi.org/10.29040/budimas.v3i2.2998

Sakinah, H., & PGRI Bangkalan, S. (2025). Efektivitas Sertifikat P-Irt Dalam Meningkatkan Kepercayaan Konsumen Pada Produk Umkm Di Martajasah Untuk Memperluas Peredaran Pasar. *Oikos: Jurnal Kajian Pendidikan Ekonomi Dan Ilmu Ekonomi*, *9*(2).

Susantiningrum, Triharyanto, E., & Hantari, D. (2020). Analisis Swot Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Pusat Pengembangan Kewirausahaan. *Jurnal Kewirausahaan Dan Bisnis*, *25*(2), 96. https://doi.org/10.20961/jkb.v25i2.45511

Widyatama, P. R., Karima, Febi, E. E., Herawati, D. N., Saputro, J. A., & Setiawan, R. (2023). Sosialisasi Pentingnya Legalitas dan Kehalalan Produk UMKM Dalam Berwirausaha di Desa Tanjekwagir, Krembung, Sidoarjo. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *3*(1), 96.

Wijayanti, N. R., & Swasti, I. K. (2023). Knowledge Sharing: Branding Produk Dan Digital Marketing Pada Umkm "Doyan Jajan" Di Desa Laweyan, Probolinggo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sabangka*, *2*(04), 415–420. https://doi.org/10.62668/sabangka.v2i04.708

Yuarini, D. A. A., Satriawan, I. K., & Suardi, I. D. P. O. (2015). Strategi Peningkatan Kualitas Produk Sayuran Segar Organik pada CV. Golden Leaf Farm Bali. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, *3*(2), 93–109.