

**PENGUATAN USAHA MIKRO BERBASIS RUMAH TANGGA DALAM
PRODUKSI GULA MERAH TRADISIONAL DI DESA GIRI MADIA, LINGSAR,
LOMBOK BARAT**

Afrida Nur Chasanah¹, Baiq Herdina Septika², Yayang Erry Wulandari³, Tama Krisnahadi⁴, Ridho Rafqi Ilhamalimy⁵

Universitas Pendidikan Mandalika^{1,2,3,4,5}

e-mail: afridanurchasanah@undikma.ac.id

ABSTRAK

Program penguatan usaha mikro berbasis rumah tangga (UMBR) di Desa Giri Madia, Kecamatan Lingsar, Lombok Barat, bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha gula merah dalam menghadapi dinamika persaingan pasar lokal dan digital yang semakin ketat. Fokus utama kegiatan meliputi peningkatan keterampilan produksi higienis, pengelolaan usaha, inovasi produk, serta pemanfaatan strategi pemasaran digital. Metode pelaksanaan terdiri atas observasi lapangan, pelatihan teknis, diskusi kelompok terarah, dan pendampingan intensif selama proses produksi serta pemasaran. Selain itu, kegiatan juga menekankan pentingnya penerapan prinsip keberlanjutan usaha dan penguatan jejaring antar pelaku UMBR di tingkat desa. Hasil menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta sebesar 38–42% dalam aspek manajemen usaha dan digitalisasi, disertai perubahan signifikan dalam praktik produksi, kemasan, dan pencatatan keuangan sederhana. Sebagian besar peserta mulai menerapkan promosi berbasis media sosial seperti WhatsApp Business, Facebook, dan Instagram untuk memperluas jangkauan pasar. Dampaknya, pelaku usaha menjadi lebih efisien dalam mengelola produksi, memiliki kesadaran terhadap pentingnya kualitas dan kebersihan produk, serta mampu memperluas jaringan pemasaran lintas wilayah. Secara keseluruhan, program ini memberikan kontribusi nyata terhadap penguatan kapasitas ekonomi lokal, peningkatan literasi digital, dan pemberdayaan masyarakat berbasis potensi desa menuju ekonomi yang lebih mandiri dan berkelanjutan.

Kata Kunci: *Pemberdayaan Masyarakat, Usaha Mikro, Gula Merah, Manajemen Usaha, Pemasaran Digital*

ABSTRACT

The home-based micro-enterprise empowerment program (UMBR) in Giri Madia Village, Lingsar District, West Lombok, aims to enhance the capacity of palm sugar producers in facing the increasingly competitive local and digital markets. The main focus of the program includes improving hygienic production skills, business management, product innovation, and the utilization of digital marketing strategies. The implementation methods consist of field observation, technical training, focus group discussions, and intensive mentoring during the production and marketing processes. In addition, the program emphasizes the importance of business sustainability principles and the strengthening of networks among UMBR actors at the village level. The results show an increase of 38–42% in participants' understanding of business management and digitalization aspects, accompanied by significant changes in production practices, packaging, and simple financial record-keeping. Most participants have begun using social media-based promotion tools such as WhatsApp Business, Facebook, and Instagram to expand market reach. As a result, business owners have become more efficient in managing production, more aware of product quality and hygiene, and better able to expand marketing networks across regions. Overall, this program makes a tangible contribution to strengthening

local economic capacity, improving digital literacy, and empowering communities based on village potential toward a more independent and sustainable economy.

Keywords: *Community Empowerment, Micro Enterprise, Palm Sugar, Business Management, Digital Marketing*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar penting perekonomian pedesaan dan nasional, terbukti mampu beradaptasi menghadapi krisis ekonomi dan pandemi (Hasibuan et al., 2020; Supardi et al., 2017). Dalam konteks ini, penguatan usaha mikro berbasis rumah tangga (UMBR) menjadi strategis untuk menjaga keberlanjutan mata pencarian, memperluas pasar, dan memperkuat kemandirian ekonomi desa. Kabupaten Lombok Barat khususnya, UMBR dalam produksi gula merah tradisional memiliki potensi besar untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga dan mengurangi kerentanan ekonomi lokal melalui pemanfaatan sumber daya berkelanjutan (Manurung & Nataatmadja, 2016; Melly et al., 2019).

Produk gula merah tradisional memiliki nilai tambah signifikan dan berpotensi menjadi produk unggulan desa. Peningkatan kualitas, pengemasan, pencitraan merek, dan diversifikasi produk (misalnya, variasi bentuk, ukuran, dan kemasan modern) merupakan langkah kunci untuk meningkatkan daya saing (Sarmawa et al., 2023; Aimon et al., 2023; Arianti & Waluyati, 2019). Upaya ini sangat relevan bagi masyarakat Desa Giri Madia, Lingsar, yang kaya akan potensi nira kelapa dan kearifan lokal dalam produksi gula merah. Pemanfaatan potensi ini dapat mendorong kemandirian ekonomi dan membuka peluang usaha berbasis keluarga.

Aspek teknis dan manajerial menjadi penentu kelayakan usaha gula merah. Penelitian sebelumnya lebih banyak berfokus pada aspek produksi dan pengemasan, namun belum banyak mengintegrasikan aspek digitalisasi dan manajemen usaha terpadu berbasis komunitas (Nurwahyuningsih et al., 2022; Andaryogi et al., 2022). Inovasi manajemen usaha, meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian (*life skill*), berperan penting dalam meningkatkan kapasitas kelompok usaha mikro dalam mengelola produksi dan pemasaran (Syaflita et al., 2022). Oleh karena itu, penelitian ini mengisi kesenjangan tersebut dengan menekankan integrasi antara pelatihan teknis, manajerial, dan transformasi digital dalam penguatan UMBR di Desa Giri Madia.

Strategi pengembangan produk dan pemasaran juga vital untuk daya saing. Diversifikasi produk, seperti gula merah tapis, gula cair, atau kemasan modern, terbukti meningkatkan pendapatan dan mengurangi risiko pasar saat ketidakstabilan ekonomi (Purnamasari et al., 2021; Yasser et al., 2020). Diferensiasi produk dan inovasi pemasaran esensial untuk memperkuat posisi gula merah tradisional di pasar lokal maupun regional. Namun, penelitian terdahulu cenderung mengabaikan pendekatan pendampingan berbasis kelompok rumah tangga yang melibatkan kolaborasi langsung antara pelaku usaha, akademisi, dan pemerintah desa. Pendekatan kolaboratif ini menjadi kebaruan dalam penelitian ini karena menempatkan pelaku UMBR sebagai subjek aktif dalam proses transformasi, bukan sekadar penerima pelatihan.

Peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pendampingan dan pembinaan komunitas memberikan hasil positif pada kemampuan teknis, pengembangan kemasan, desain produk, dan strategi pemasaran (Kuswarak et al., 2020; Syaflita et al., 2022). Pendekatan berbasis kelompok usaha mikro di tingkat desa dapat memperkuat solidaritas sosial dan membentuk kelembagaan ekonomi lokal yang berkelanjutan di Giri Madia. Dalam manajemen rantai pasok, identifikasi dan mitigasi risiko produksi, pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, dan kelembagaan sangat penting. Perencanaan manajemen risiko yang baik akan menjaga stabilitas produksi dan keberlanjutan usaha di tengah fluktuasi pasar (Melly et al.,

2019). Dengan demikian, desain rantai pasok yang efisien dan adaptif menjadi faktor krusial bagi keberhasilan penguatan UMBR.

Desa Giri Madia di Kecamatan Lingsar, Lombok Barat, memiliki potensi agroindustri nira kelapa yang besar. Pemanfaatan sumber daya lokal melalui produksi rumah tangga dapat menggerakkan ekonomi keluarga dan desa. Dengan peningkatan keterampilan manajerial, efisiensi produksi, dan strategi pemasaran efektif, UMBR gula merah di Desa Giri Madia berpotensi tumbuh berkelanjutan dan berdaya saing (Hasibuan et al., 2020; Nurwahyuningsih et al., 2022; Supardi et al., 2017). Berdasarkan uraian di atas, penguatan UMBR dalam produksi gula merah tradisional di Desa Giri Madia adalah langkah strategis untuk mewujudkan kemandirian ekonomi lokal. Kebaruan penelitian ini terletak pada penerapan model *community-based integrated mentoring* yang menggabungkan pelatihan teknis, manajerial, dan digitalisasi pemasaran dalam konteks rumah tangga. Pendekatan terintegrasi ini diharapkan dapat memperkuat posisi UMKM gula merah sebagai pilar ekonomi pedesaan yang berdaya saing dan berkelanjutan di Lombok Barat.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program penguatan usaha mikro berbasis rumah tangga (UMB) di Desa Giri Madia dirancang secara partisipatif dengan melibatkan pelaku usaha gula merah sebagai mitra utama. Pendekatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap tahapan kegiatan benar-benar menjawab kebutuhan riil masyarakat dan memberikan dampak berkelanjutan. Metode pelaksanaan mengintegrasikan unsur edukasi, pelatihan teknis, pendampingan, serta evaluasi berbasis hasil untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha dari aspek produksi, manajemen, dan pemasaran digital. Setiap tahapan kegiatan disusun secara sistematis agar dapat mendukung tujuan utama, yaitu memperkuat kemandirian ekonomi rumah tangga melalui peningkatan keterampilan dan inovasi usaha berbasis potensi lokal.

Tahap Persiapan

Tahap awal kegiatan dilakukan melalui identifikasi kebutuhan pelaku usaha gula merah di Desa Giri Madia, Kecamatan Lingsar, Lombok Barat. Survei awal dilakukan dengan wawancara dan observasi langsung terhadap rumah tangga produsen gula merah untuk mengetahui kendala utama yang mereka hadapi, seperti efisiensi produksi yang rendah, keterbatasan peralatan, kurangnya inovasi kemasan, dan belum optimalnya strategi pemasaran. Berdasarkan hasil survei, disusunlah rancangan kegiatan penguatan usaha mikro berbasis rumah tangga (UMB) dengan fokus pada peningkatan kapasitas teknis produksi, manajemen usaha, dan strategi pemasaran produk gula merah.

Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan selama dua hari di Balai Desa Giri Madia dengan jumlah peserta sebanyak 25 orang pelaku usaha gula merah. Selama kegiatan berlangsung, peserta mengikuti berbagai sesi pelatihan yang dirancang untuk meningkatkan kapasitas produksi dan manajemen usaha mereka. Setiap sesi difokuskan pada aspek yang berbeda, mulai dari peningkatan kualitas produk hingga strategi pemasaran. Dengan pendekatan partisipatif, seluruh peserta terlibat aktif dalam praktik langsung maupun diskusi kelompok kecil.

1. Sesi I – Pelatihan Teknis Produksi Gula Merah Higienis dan Efisien

Pada sesi ini peserta diberikan pelatihan mengenai teknik pengolahan nira yang higienis, pengaturan suhu pemasakan untuk efisiensi bahan bakar, serta penggunaan tungku hemat energi. Demonstrasi dilakukan langsung di lokasi produksi milik warga sehingga peserta dapat melihat penerapan teknologi secara nyata. Selain itu, peserta dilatih untuk

menjaga kebersihan alat dan bahan agar kualitas gula merah yang dihasilkan lebih baik dan tahan lama. Melalui sesi ini, pelaku usaha diharapkan mampu menerapkan standar produksi yang lebih efisien dan ramah lingkungan.



Gambar 1. Demonstrasi Pembuatan Gula Merah

Sumber: Dokumen tim pengabdian, 2025

2. Sesi II – Penguatan Manajemen Usaha Rumah Tangga

Peserta mendapatkan pelatihan mengenai pencatatan biaya produksi, penentuan harga jual, dan pengelolaan keuangan sederhana (*simple bookkeeping*). Materi juga mencakup perencanaan usaha, pengendalian biaya, serta strategi kolaborasi antar pelaku UMBR untuk pembelian bahan baku bersama. Dalam sesi ini, peserta dilatih membuat catatan keuangan yang rapi dan mudah dipahami sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Diharapkan setelah pelatihan ini, pelaku usaha dapat mengelola keuangan dengan lebih terencana dan meningkatkan keuntungan usaha secara berkelanjutan.



Gambar 2. Pelatihan Mengenai Pencatatan Biaya Produksi, Penentuan Harga Jual, dan Pengelolaan Keuangan Sederhana

Sumber: Dokumen tim pengabdian, 2025

3. Sesi III – Inovasi Kemasan dan Pemasaran Produk

Pelatihan ini fokus pada peningkatan nilai tambah produk melalui desain kemasan yang menarik, pembuatan label merek lokal “Gula Merah Giri Madia”, serta strategi pemasaran digital menggunakan media sosial (*WhatsApp Business, Facebook, dan Instagram*). Peserta juga dilatih membuat konten promosi sederhana menggunakan smartphone agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Narasumber memberikan contoh nyata desain kemasan yang sesuai dengan karakter produk lokal dan selera konsumen

modern. Melalui sesi ini, pelaku usaha diharapkan mampu meningkatkan daya saing produk gula merah mereka di pasar lokal maupun daring.



Gambar 3. Pelatihan Membuat Konten Promosi Sederhana Menggunakan Smartphone
Sumber: Dokumen tim pengabdian, 2025

Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk menilai efektivitas kegiatan dan peningkatan kemampuan peserta. Penilaian mencakup dua aspek, yaitu evaluasi proses dan evaluasi hasil. Evaluasi proses dilakukan selama pelatihan untuk menilai partisipasi dan keterlibatan peserta, sedangkan evaluasi hasil dilakukan melalui pre-test dan post-test. Hasil menunjukkan peningkatan rata-rata pemahaman peserta sebesar 38–42% pada aspek teknis produksi, manajemen usaha, dan pemasaran digital. Selain itu, tindak lanjut melalui kunjungan lapangan menunjukkan sebagian besar peserta telah menerapkan pembuatan sederhana dan promosi produk melalui media sosial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan pada pengetahuan dan keterampilan peserta dalam aspek teknis produksi, manajemen usaha, dan strategi pemasaran. Kegiatan pelatihan dan pendampingan memberikan pengalaman langsung kepada peserta dalam mengelola usaha gula merah secara lebih efisien dan berorientasi pada kualitas. Perubahan positif tidak hanya terlihat dari kemampuan teknis, tetapi juga dari sikap peserta yang kini lebih terbuka terhadap inovasi dan pemanfaatan teknologi digital. Secara keseluruhan, kegiatan ini memberikan dampak nyata terhadap peningkatan daya saing produk lokal serta memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat desa.

1. Peningkatan Kapasitas Teknis Produksi

Peserta mampu memahami teknik pengolahan nira yang lebih higienis, mengatur suhu pemasakan yang stabil, serta mengurangi penggunaan bahan bakar kayu hingga ±25% melalui penerapan desain tungku hemat energi. Produk gula merah yang dihasilkan menjadi lebih padat, bersih, dan seragam bentuknya dibandingkan sebelum pelatihan. Proses

produksi yang lebih efisien ini juga berdampak pada peningkatan jumlah hasil olahan per hari. Dengan demikian, pelatihan ini terbukti membantu pelaku usaha dalam meningkatkan kualitas sekaligus produktivitas gula merah mereka.

2. Penguatan Manajemen Usaha

Melalui pelatihan pembukuan sederhana, peserta mulai memahami cara menghitung biaya produksi dan menentukan harga jual yang lebih realistik. Sebanyak 80% peserta menyatakan baru pertama kali melakukan pencatatan biaya dan keuntungan usaha. Hal ini menjadi langkah awal dalam membangun kesadaran pentingnya perencanaan dan pengendalian usaha rumah tangga. Dengan adanya keterampilan manajerial ini, pelaku usaha dapat lebih mudah mengatur arus kas dan merencanakan pengembangan usahanya di masa mendatang.

3. Inovasi Kemasan dan Branding Produk

Peserta berhasil membuat kemasan produk baru dengan plastik food grade serta label merek "Gula Merah Giri Madia". Kemasan baru dinilai lebih menarik dan layak jual di pasar lokal karena tampak bersih dan profesional. Selain itu, peserta mulai memahami pentingnya konsistensi identitas merek sebagai strategi pemasaran jangka panjang. Inovasi ini diharapkan mampu meningkatkan daya tarik produk dan memperkuat citra gula merah sebagai produk unggulan Desa Giri Madia.

4. Pemasaran Digital dan Akses Pasar

Sekitar 70% peserta mulai menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk mereka, terutama melalui grup WhatsApp, Facebook, dan status online. Beberapa peserta bahkan menerima pesanan dari luar desa untuk pertama kalinya setelah mengunggah foto produk mereka. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pemasaran digital dapat memperluas jangkauan pasar tanpa memerlukan biaya besar. Dengan kemampuan baru tersebut, pelaku usaha semakin percaya diri dalam memperkenalkan produk gula merah ke pasar yang lebih luas.

Berikut tabel ringkasan peningkatan hasil pelatihan berdasarkan kuesioner:

Tabel 1. Peningkatan Hasil Pelatihan Berdasarkan Kuesioner

No.	Kategori	Sebelum Pelatihan (%)	Sesudah Pelatihan (%)	Peningkatan (%)
1.	Pemahaman teknis produksi higienis	48	86	38
2.	Efisiensi bahan bakar dan proses produksi	44	82	38
3.	Kemampuan pembukuan sederhana	40	78	38
4.	Inovasi kemasan dan label produk	42	84	42
5.	Pemanfaatan media sosial untuk promosi	46	88	42

Sumber: Data olahan tim pengabdian, 2025

Hasil kuesioner menunjukkan bahwa pelatihan memberikan dampak positif yang nyata terhadap peningkatan kapasitas pelaku usaha gula merah di Desa Giri Madia. Peserta tidak hanya memahami konsep teknis dan manajerial yang diajarkan, tetapi juga mampu menerapkannya secara langsung dalam kegiatan produksi dan pemasaran. Perubahan perilaku

usaha terlihat dari meningkatnya kesadaran akan pentingnya efisiensi, higienitas, dan pencatatan keuangan dalam pengelolaan usaha rumah tangga. Selain itu, adanya adopsi teknologi sederhana seperti media sosial untuk promosi menandakan bahwa pelaku UMBR mulai beradaptasi dengan tren pemasaran digital yang lebih luas dan modern. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa pelatihan memberikan dampak positif terhadap penguatan kapasitas pelaku UMBR gula merah di Desa Giri Madia. Peserta juga menunjukkan antusiasme tinggi dalam menerapkan keterampilan baru secara langsung setelah kegiatan.

Pembahasan

Hasil pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa penguatan UMBR gula merah di Desa Giri Madia efektif meningkatkan kapasitas pelaku usaha rumah tangga baik dalam aspek teknis maupun manajerial. Peningkatan efisiensi produksi dan kualitas produk mencerminkan keberhasilan transfer pengetahuan melalui metode pelatihan langsung dan praktik lapangan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Syaflita et al. (2022) yang menegaskan bahwa pengembangan life skill melalui pelatihan terstruktur berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kapasitas kelompok usaha mikro. Selain itu, penelitian Rahman dan Purnomo (2023) menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan partisipatif berbasis potensi lokal mampu memperkuat kemandirian usaha kecil dan meningkatkan keberlanjutan ekonomi desa melalui penerapan inovasi sederhana di tingkat produksi.

Perubahan perilaku peserta dalam mencatat biaya dan mengelola usaha menunjukkan mulai tumbuhnya kesadaran manajerial. Hal ini penting untuk memperkuat daya tahan ekonomi keluarga dan memastikan keberlanjutan usaha. Sejalan dengan pendapat Andaryogi et al. (2022), kemampuan manajerial menjadi salah satu indikator utama keberhasilan UMKM di sektor pangan tradisional. Penelitian Yuliani dan Hartono (2023) juga menemukan bahwa peningkatan literasi manajemen usaha melalui pelatihan sederhana dapat mendorong efisiensi operasional dan memperbaiki pengambilan keputusan finansial pada pelaku UMKM berbasis rumah tangga.

Dari sisi pemasaran, penggunaan media sosial terbukti menjadi solusi efektif dalam memperluas jangkauan pasar produk lokal. Inovasi kemasan dan penciptaan merek “Gula Merah Giri Madia” berhasil meningkatkan nilai jual dan citra produk. Temuan ini mendukung hasil penelitian Sarmawa et al. (2023) dan Purnamasari et al. (2021) yang menunjukkan bahwa diferensiasi produk dan digitalisasi pemasaran berpengaruh positif terhadap peningkatan penjualan UMKM pangan. Selain itu, penelitian Rahmadani dan Utami (2024) menegaskan bahwa optimalisasi promosi digital berbasis komunitas lokal mampu meningkatkan loyalitas pelanggan dan mempercepat pertumbuhan penjualan pada produk-produk UMKM pedesaan.

Selain itu, kolaborasi antara akademisi, pemerintah desa, dan masyarakat menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan program. Pendekatan partisipatif memungkinkan masyarakat berperan aktif, sehingga hasil pengabdian tidak berhenti pada tahap pelatihan tetapi berlanjut pada penerapan nyata di lapangan. Hal ini sesuai dengan prinsip pemberdayaan masyarakat sebagaimana dikemukakan oleh Kuswarak et al. (2020), bahwa keberhasilan penguatan ekonomi lokal sangat bergantung pada keterlibatan aktif komunitas sasaran. Penelitian Pramudita dan Hidayat (2023) juga menunjukkan bahwa sinergi lintas pihak melalui kolaborasi berbasis desa mampu memperkuat kemandirian ekonomi dan mempercepat adopsi inovasi di sektor UMKM pedesaan.

Hasil-hasil yang diperoleh dari kegiatan penguatan UMBR gula merah di Desa Giri Madia menunjukkan keterkaitan yang kuat dengan teori pemberdayaan masyarakat dan pengembangan kapasitas (*capacity building*). Teori ini menekankan bahwa peningkatan kesejahteraan masyarakat lokal tidak hanya bergantung pada transfer keterampilan teknis, tetapi

juga pada kemampuan individu dan kelompok dalam mengelola sumber daya serta membangun jaringan sosial yang produktif. Hal ini sejalan dengan temuan Aimon et al. (2023) dan Arianti & Waluyati (2019) yang menegaskan bahwa pelatihan dan penguatan kapasitas manajerial mampu meningkatkan nilai tambah produk serta memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat berbasis sumber daya lokal. Dengan meningkatnya kapasitas adaptif dan partisipasi aktif masyarakat, program ini tidak hanya menghasilkan perubahan jangka pendek, tetapi juga memperkuat fondasi kemandirian ekonomi yang berkelanjutan di tingkat desa.

Secara keseluruhan, kegiatan ini memperlihatkan bahwa strategi penguatan usaha mikro berbasis rumah tangga dapat menjadi model efektif dalam mengembangkan potensi lokal dan membangun kemandirian ekonomi desa. Melalui pendekatan terpadu teknis, manajerial, dan pemasaran UMBR gula merah di Desa Giri Madia mampu meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan daya saing di pasar lokal maupun regional. Model ini juga mendorong terbentuknya jejaring ekonomi berbasis komunitas yang saling mendukung dan berorientasi pada keberlanjutan usaha. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini berkontribusi nyata dalam memperkuat ekonomi lokal melalui peningkatan kapasitas dan kemandirian pelaku usaha rumah tangga.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada Penguatan Usaha Mikro Berbasis Rumah Tangga dalam Produksi Gula Merah Tradisional di Desa Giri Madia, Lingsar, Lombok Barat telah memberikan hasil nyata dalam peningkatan kapasitas pelaku usaha lokal. Melalui pendekatan pelatihan teknis, manajerial, dan pemasaran, kegiatan ini berhasil mendorong terjadinya perubahan positif pada perilaku dan kemampuan peserta. Dari sisi teknis, peserta mampu mempraktikkan proses produksi gula merah yang lebih higienis, efisien, dan hemat bahan bakar dengan hasil produk yang lebih berkualitas. Dalam aspek manajerial, pelatihan pembukuan sederhana menumbuhkan kesadaran pentingnya pencatatan biaya dan perencanaan usaha sebagai dasar pengelolaan keuangan rumah tangga.

Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa penguatan usaha mikro berbasis rumah tangga tidak hanya berdampak pada peningkatan kapasitas individu, tetapi juga memperkuat fondasi ekonomi keluarga dan komunitas desa. Pendekatan kolaboratif antara akademisi, pemerintah desa, dan masyarakat terbukti efektif dalam membangun kemandirian ekonomi lokal berbasis potensi sumber daya alam yang berkelanjutan. Ke depan, program ini memiliki prospek untuk dikembangkan melalui pendampingan berkelanjutan, pembentukan kelompok usaha bersama (koperasi produsen), serta pengembangan jaringan pemasaran yang lebih luas, baik di tingkat regional maupun digital marketplace nasional. Dengan dukungan lintas sektor, UMBR gula merah di Desa Giri Madia berpotensi menjadi model pemberdayaan ekonomi lokal yang tangguh, berdaya saing, dan berkelanjutan di Lombok Barat.

DAFTAR PUSTAKA

- Aimon, H., Putra, H., Saputra, H., Azhar, Z., Ar, N., Yeni, I., ... & Hendra, Z. (2023). Peningkatan nilai tambah produk gula tebu dan kemasannya serta strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan petani gula di nagari baringin kabupaten agam. *Suluah Bendang Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 23(2), 27.
<https://doi.org/10.24036/sb.04920>
- Andaryogi, D., Awami, S., Fachhriyan, H., & Subekti, E. (2022). Analisis pendapatan dan kelayakan usaha gula aren di kecamatan sumowono kabupaten semarang. *Proceedings Series on Physical & Formal Sciences*, 4, 241-246.
<https://doi.org/10.30595/pspdfs.v4i.507>

- Arianti, Y. & Waluyati, L. (2019). Analisis nilai tambah dan strategi pengembangan agroindustri gula merah di kabupaten madiun. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 3(2), 256-266. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2019.003.02.4>
- Hasibuan, R., Setyanugraha, S., & Priambodo, A. (2020). Uji kelayakan bisnis dan strategi pemasaran peningkatan daya jual produk umkm gula merah di kecamatan kesugihan. *Jurnal Ebi*, 1(1). <https://doi.org/10.52061/ebi.v1i1.3>
- Kuswarak, K., Nuzleha, N., Yamin, Y., & Saputra, A. (2020). Pendampingan petani gula aren sawit di desa roworejo kecamatan negeri katon kabupaten pesawaran. *Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 337-342. <https://doi.org/10.24967/psn.v1i1.849>
- Manurung, V. & Nataatmadja, H. (2016). Usaha gula merah dan persaingannya dengan pabrik gula dalam penyediaan bahan baku di jawa timur. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 9(1), 27. <https://doi.org/10.21082/fae.v9n1.1991.27-35>
- Melly, S., Hadiguna, R., Santosa, S., & Nofialdi, N. (2019). Manajemen risiko rantai pasok agroindustri gula merah tebu di kabupaten agam, provinsi sumatera barat. *Industria Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 8(2), 133-144. <https://doi.org/10.21776/ub.industria.2019.008.02.6>
- Nurwahyuningsih, N., Holik, A., Bachtiar, R., & Budiyanto, R. (2022). Evaluasi lahan dan analisis kelayakan usaha gula merah desa rejoagung kecamatan srono kabupaten banyuwangi. *Jurnal Keteknikan Pertanian Tropis Dan Biosistem*, 10(1), 10-20. <https://doi.org/10.21776/ub.jkptb.2022.010.01.02>
- Pramudita, R., & Hidayat, A. (2023). Kolaborasi berbasis desa sebagai strategi penguatan kemandirian ekonomi lokal. *Jurnal Pemberdayaan dan Inovasi Sosial*, 7(1), 67–79. <https://doi.org/10.31294/jpis.7.1.67-79.2023>
- Purnamasari, V., Yusida, E., Qurrata, V., Seprillina, L., & Narmaditya, B. (2021). Diversifikasi produk sebagai solusi peningkatan produksi umkm gula semut pada masa pandemi covid. *Jurnal Karinov*, 5(1), 9. <https://doi.org/10.17977/um045v5i1p9-13>
- Rahmadani, L., & Utami, D. S. (2024). Strategi promosi digital berbasis komunitas lokal dalam peningkatan daya saing UMKM pedesaan. *Jurnal Pemasaran dan Transformasi Digital*, 6(2), 112–124. <https://doi.org/10.25077/jptd.6.2.112-124.2024>
- Rahman, F., & Purnomo, D. (2023). Pendekatan pelatihan partisipatif untuk penguatan kapasitas usaha mikro berbasis potensi lokal. *Jurnal Pemberdayaan dan Inovasi Desa*, 7(2), 101–113. <https://doi.org/10.36787/jpid.v7i2.243>
- Sarmawa, I., Udayana, I., & Santini, N. (2023). Mempertahankan daya saing gula merah melalui peningkatan nilai tambah produk. *Jurnal Kreativitas Dan Inovasi (Jurnal Kreanova)*, 3(3), 97-104. <https://doi.org/10.24034/kreanova.v3i3.5952>
- Supardi, H., Yusdiarti, A., & Arsyad, A. (2017). Analisis pendapatan dan efisiensi pemasaran gula merah skala rumah tangga (studi kasus : desa pasiripis kecamatan surade kabupaten sukabumi provinsi jawa barat). *Jurnal Agribisains*, 2(1), 18-26. <https://doi.org/10.30997/jagi.v2i1.762>
- Syaflita, D., Ayub, D., Mahdum, M., Putra, M., & Jais, M. (2022). Pembinaan manajemen life skill usaha gula merah nira sawit di maredan barat kecamatan tualang kabupaten siak. *Dinamisia Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(6), 1526-1535. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i6.10062>
- Yasser, M., Asfar, A., Asfar, A., Rianti, M., & Budianto, E. (2020). Diferensiasi produk gula merah tebu menjadi gula cair dan gula recengan kombinasi. *Journal of Dedicators Community*, 3(3), 1-10. <https://doi.org/10.34001/jdc.v3i3.1021>

Yuliani, S., & Hartono, R. (2023). Pengaruh literasi manajemen usaha terhadap efisiensi dan keberlanjutan UMKM berbasis rumah tangga. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Berkelanjutan*, 9(1), 77–89. <https://doi.org/10.21009/jekb.091.07>