Jurnal Pengabdian dan Pengembangan Masyarakat Indonesia
Published by
Media Publikasi Cendekia Indonesia
https://www.journalmpci.com/index.php/jppmi/index
ISSN : 2830-2567 (Online - Elektronik)
ISSN 2830-2567

Jurnal Pengabdian dan Pengembangan Masyarakat Indonesia, Vol. 5 No. 2 (2026): 843-856

Transformasi Operasional dan Digitalisasi untuk Peningkatan Kapasitas Usaha Dimsum Nyonya Ing di Desa Kadugede

Operational and Digital Transformation for Business Capacity Enhancement of Dimsum Nyonya Ing in Kadugede Village

Yohanes Michael Budiaman[1], Niken Estri Rahmawati[2], Dwining Putri Elfriede[2]*

[1] Finance and Banking, Universitas Prasetiya Mulya, Tangerang, Indonesia
[2] Food Business Technology, Universitas Prasetiya Mulya, Tangerang, Indonesia

*Email Korespondensi: dwiningputrie@gmail.com

Abstrak

Dimsum Nyonya Ing merupakan usaha mikro yang berlokasi di Desa Kadugede, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat dan memproduksi siomay yang dapat disajikan langsung atau dalam bentuk frozen. Usaha ini menghadapi sejumlah permasalahan mendasar, yaitu keterbatasan kapasitas penyimpanan, pencatatan operasional dan finansial yang belum terstruktur, pemasaran digital yang minim, serta saluran distribusi yang masih terbatas jangkauannya. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas operasional, meningkatkan visibilitas digital, dan memperluas jaringan distribusi usaha. Metode yang digunakan meliputi pendampingan langsung melalui penerapan checksheet produksi harian, penambahan freezer baru, implementasi sistem pengelolaan stok, pembuatan akun Instagram dan pendaftaran Google Maps, fasilitasi kerja sama distribusi baru dengan mitra katering, penerapan pengemasan vakum untuk mendukung distribusi jarak jauh, serta penyusunan laporan keuangan usaha yang sebelumnya belum tersedia. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kapasitas penyimpanan, terbentuknya sistem pencatatan produksi dan stok yang lebih teratur, meningkatnya visibilitas usaha secara digital, serta bertambahnya saluran distribusi melalui program Makan Bergizi Gratis. Pendapatan usaha meningkat sebesar 83,99% dengan laba bersih hampir dua kali lipat dibandingkan bulan sebelumnya, sementara margin laba bersih tetap terjaga di angka 27,05%. Disarankan agar mitra terus mengembangkan konten media sosial secara mandiri dan memperluas kerja sama distribusi di luar program yang telah berjalan.

Kata kunci: Distribusi; Makanan beku; Manajemen; Operasional; Pemasaran

Abstract

Dimsum Nyonya Ing is a small-scale business located in Kadugede Village, Kuningan Regency, West Java, producing siomay served fresh or frozen. This business faced several fundamental challenges, including limited storage capacity, unstructured operational and financial recordkeeping, minimal digital marketing presence, and limited reach in the distribution network. This community development program aimed to strengthen the operational capacity, enhance digital visibility, and expand the business distribution network. The methods included direct assistance through the implementation of a production checksheet, addition of a new freezer, stock management system implementation, creation of an Instagram account and Google Maps registration, facilitation of new distribution partnerships with a catering partner, application of vacuum-sealed packaging to support long-distance distribution, and development of financial reports that were previously nonexistent. The results demonstrated an increase in storage capacity, establishment of a more structured production and stock recording system, improved digital business visibility, and expanded distribution channels through the MBG program. Business revenue increased by 83.99% with net income nearly doubling compared to the previous month, while net profit margin remained stable at 27.05%. It is recommended that the partner continues to develop social media content independently and expand distribution partnerships beyond existing programs.

Keywords*: Distribution; Frozen food; Management; Marketing; Operations*

Pesan Utama:

- Penambahan peralatan memungkinkan mitra mengelola stok bahan baku dan produk jadi dengan lebih baik serta meningkatkan kesiapan dalam menerima pesanan dalam kuantitas lebih besar.
- Penerapan checksheet produksi dan pencatatan stok mempercepat proses pencatatan operasional

harian.
- Kehadiran digital melalui Instagram dan Google Maps meningkatkan visibilitas usaha.
- Kerja sama dengan Alma Catering melalui program MBG, didukung kemasan vakum, memperluas distribusi dan meningkatkan kredibilitas Dimsum Nyonya Ing di pasar lokal.
- Dengan terbentuknya laporan keuangan usaha untuk pertama kalinya, kinerja usaha kini dapat dipantau secara terukur, di mana pendapatan usaha meningkat 83,99% dengan margin laba bersih terjaga di 27,05%.

Copyright (c) 2026 Authors.

Received: 13 April 2026
Accepted: 22 May 2026
Published: 01 November 2026

DOI: https://doi.org/10.56303/jppmi.v5i2.1383

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

GRAPHICAL ABSTRACT



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara. Di Indonesia, sektor UMKM menjadi salah satu tulang punggung perekonomian karena mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pendapatan nasional serta menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat (Janah & Tampubolon, 2024). Meskipun memiliki peran yang penting dalam perekonomian, sektor UMKM masih menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan

usahanya. Beberapa kendala yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM yaitu keterbatasan akses terhadap modal, teknologi, dan pasar, serta kurangnya keterampilan manajerial dalam mengelola usaha. Kondisi tersebut sering menyebabkan pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan berbagai upaya untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM agar mampu mengelola usaha secara efektif dan berkelanjutan.

Salah satu UMKM yang menghadapi permasalahan dalam pengelolaan operasional dan pemasaran usaha adalah Dimsum Nyonya Ing, yang berlokasi di Desa Kadugede, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. Usaha ini memproduksi dimsum siomay yang dapat disajikan secara langsung maupun dalam bentuk *frozen food*. Produk makanan beku memiliki potensi pasar yang cukup besar karena praktis, memiliki masa simpan yang lebih lama, serta memungkinkan distribusi produk ke wilayah yang lebih luas. Namun demikian, usaha ini masih menghadapi beberapa kendala dalam pengembangan bisnis. Kesenjangan antara kondisi ideal manajemen operasional UMKM pangan dan realitas yang dihadapi mitra cukup signifikan dengan kapasitas penyimpanan hanya sebesar 100 liter dengan proses pencatatan produksi yang membutuhkan waktu hingga 10 menit per sesi, serta tidak memiliki lembar pencatatan stok *freezer*. Dari sisi pemasaran digital, usaha ini belum memiliki akun Instagram maupun kehadiran di Google Maps, sehingga jangkauan konsumen masih sangat terbatas. Selain itu, belum tersedia laporan keuangan usaha sehingga kinerja keuangan tidak dapat dipantau secara terukur. Dari sisi pengemasan, produk masih juga menggunakan plastik mika sederhana yang kurang mampu menjaga kualitas produk selama proses distribusi. Pada November 2025, pendapatan usaha tercatat sebesar Rp6.841.600 dengan sekitar 75% omset masih bergantung pada satu mitra distribusi utama.

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin kompetitif, pemanfaatan teknologi digital menjadi salah satu strategi yang dapat digunakan oleh UMKM untuk meningkatkan kinerja usaha (Lesirolo et al., 2025). Salah satu bentuk pemanfaatan teknologi tersebut adalah melalui penerapan *digital marketing* yang memanfaatkan berbagai platform digital seperti media sosial dan *marketplace*. Pemasaran digital memungkinkan pelaku usaha untuk mempromosikan produk secara lebih luas dengan biaya yang relatif lebih efisien dibandingkan dengan metode pemasaran konvensional. Penerapan *digital marketing* memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pemasaran UMKM karena mampu meningkatkan visibilitas produk, memperluas akses pasar, serta memperkuat hubungan dengan konsumen. *Digital marketing* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan kinerja pemasaran UMKM, terutama ketika didukung oleh inovasi produk yang baik. Selain meningkatkan kinerja pemasaran, *digital marketing* juga berperan penting dalam mendorong pertumbuhan dan kelanjutan usaha UMKM (Effendi et al., 2023). Implementasi strategi pemasaran berbasis digital memungkinkan pelaku usaha untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, meningkatkan loyalitas pelanggan, serta memperkuat daya saing usaha di pasar yang semakin dinamis. Penggunaan media digital dapat meningkatkan efisiensi biaya promosi, memperluas akses pasar, dan mendorong pertumbuhan UMKM. UMKM yang mengadopsi teknologi digital, seperti e-commerce dan pencatatan keuangan berbasis aplikasi, menunjukkan peningkatan omzet dan efisiensi operasional. Namun, banyak pelaku UMKM masih terkendala literasi digital, akses teknologi, dan minimnya pendampingan, sehingga penerapan digitalisasi perlu didukung melalui pelatihan, pendampingan, dan akses pembiayaan yang memadai (Rasenda et al., 2025).

Selain aspek pemasaran, permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM juga berkaitan dengan manajemen operasional usaha, seperti pencatatan produksi, pengelolaan stok bahan baku, serta kapasitas penyimpanan produk. Sistem pencatatan operasional yang tidak terstruktur dapat menyebabkan kesulitan dalam memonitor kegiatan produksi, mengontrol penggunaan bahan baku, serta mengelola persediaan produk. Kondisi tersebut dapat berdampak pada rendahnya efisiensi operasional usaha dan berpotensi menimbulkan kerugian bagi pelaku usaha. Oleh karena itu, penerapan sistem manajemen operasional yang sederhana namun terstruktur, seperti penggunaan *checksheet* produksi dan sistem pencatatan stok, dapat membantu pelaku usaha dalam

mengelola kegiatan produksi secara lebih efektif dan efisien. Hal ini sejalan dengan temuan bahwa implementasi manajemen operasional sederhana melalui pendampingan dan pelatihan partisipatif terbukti mampu meningkatkan efisiensi produksi UMKM secara signifikan, ditandai dengan berkurangnya waktu proses produksi dan meningkatnya kapasitas produksi harian (Febriana et al., 2025). Pemanfaatan *digital marketing* dan strategi promosi berbasis teknologi memiliki pengaruh positif terhadap kinerja bisnis UMKM, terutama dalam meningkatkan produktivitas, memperluas jaringan pelanggan, dan meningkatkan daya saing usaha di pasar yang semakin kompetitif. Selain itu, faktor internal seperti kompetensi sumber daya manusia dan kemampuan inovasi juga memiliki peran penting dalam mendorong keberhasilan penerapan pemasaran digital pada UMKM (Mulyanto & Budi, 2025).

Kapasitas penyimpanan merupakan salah satu faktor kritis dalam keberlangsungan operasional UMKM, terutama bagi usaha yang bergerak di bidang produk pangan yang memerlukan penanganan suhu rendah. Keterbatasan kapasitas penyimpanan dapat menghambat kemampuan UMKM dalam memenuhi permintaan pasar secara konsisten, mengakibatkan ketidakstabilan pasokan, serta membatasi potensi pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, peningkatan kapasitas produksi dan penyimpanan menjadi salah satu intervensi yang perlu diprioritaskan dalam pendampingan UMKM, mengingat hal tersebut terbukti berkontribusi secara signifikan terhadap peningkatan daya saing usaha (Kahar et al., 2025).

Saluran distribusi merupakan salah satu elemen penting dalam strategi pemasaran UMKM karena berperan langsung dalam memperluas jangkauan produk ke konsumen yang lebih luas sekaligus meningkatkan *brand awareness* usaha. Semakin luas saluran distribusi yang dimiliki, semakin besar peluang UMKM untuk meningkatkan volume penjualan dan memperkenalkan produknya kepada segmen pasar yang baru. Hal ini dibuktikan oleh penelitian yang dilakukan terhadap 100 pelaku UMKM di Kabupaten Bandung, yang menunjukkan bahwa promosi dan saluran distribusi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan produk UMKM (Ardiansyah & Soegoto, 2019).

Untuk mendukung perluasan saluran distribusi, terutama ke wilayah yang lebih jauh, dibutuhkan pengemasan produk yang lebih baik dan tahan lama untuk menjaga kualitas produk selama proses pengiriman. Salah satu metode pengemasan yang sederhana namun efektif adalah penggunaan *vacuum sealer*, yang bekerja dengan cara menghilangkan udara dari kemasan sehingga produk terhindar dari kontaminasi dan kerusakan. Penerapan teknologi *vacuum sealer* terbukti mampu meningkatkan kualitas produk dan memperpanjang daya simpan pada UMKM, sekaligus meningkatkan daya saing usaha dan mengurangi kerugian akibat kerusakan produk. (Sari et al., 2024).

Pengelolaan keuangan yang baik merupakan salah satu aspek fundamental yang sering diabaikan oleh para pelaku UMKM, meskipun pencatatan dan penyusunan laporan keuangan yang terstruktur sangat penting untuk memantau kinerja usaha, menghindari kerugian, serta mendukung pengambilan keputusan bisnis yang tepat. Banyak pelaku UMKM yang belum memiliki pemahaman memadai mengenai manajemen keuangan, sehingga pengelolaan finansial masih dilakukan secara tidak sistematis. Pelatihan dan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan terbukti mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola keuangan usaha secara lebih terstruktur (Sitinjak et al., 2023), sekaligus memberikan pemahaman praktis mengenai perencanaan modal dan pengendalian keuangan yang lebih sistematis (Yustini et al., 2024).

Berbagai program pengabdian pada UMKM pangan olahan umumnya berfokus pada satu aspek, seperti pelatihan keuangan (Sitinjak et al., 2023), pemasaran digital (Effendi et al., 2023), atau peningkatan kapasitas produksi (Kahar et al., 2025). Keunikan pendampingan ini terletak pada pendekatannya yang holistik dan berbasis observasi partisipatif dengan metode *live-in*, yang memungkinkan tim untuk mengidentifikasi dan menangani

secara bersamaan permasalahan operasional, pemasaran, distribusi, dan keuangan dalam satu siklus intervensi yang terintegrasi.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu kegiatan pendampingan yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas usaha melalui optimalisasi manajemen operasional, penguatan pemasaran digital, serta diversifikasi saluran distribusi. Pendampingan ini dilakukan melalui beberapa kegiatan, yaitu penerapan *checksheet* produksi harian yang ditargetkan mampu memangkas waktu pencatatan sebesar 30%, penambahan kapasitas penyimpanan minimal 50% dari kapasitas awal 100 liter, penyusunan 1 lembar pencatatan stok *freezer*, pembuatan akun Instagram bisnis dengan minimal 3 unggahan, serta pendaftaran lokasi di Google Maps, fasilitasi kerja sama dengan minimal 1 saluran distribusi baru, penerapan pengemasan vakum untuk menggantikan plastik mika, serta penyusunan minimal 2 laporan keuangan bulanan untuk mendukung pengawasan operasional usaha. Dengan adanya kegiatan pendampingan ini, diharapkan usaha Dimsum Nyonya Ing dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan kinerja usaha secara berkelanjutan.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas operasional dan manajerial usaha mitra melalui berbagai program intervensi yang meliputi perbaikan sistem pencatatan produksi, peningkatan kapasitas penyimpanan, pengelolaan stok, peningkatan kualitas produk melalui pengemasan vakum, penguatan pemasaran digital, pengembangan saluran distribusi, serta penyusunan laporan keuangan. Dengan terlaksananya kegiatan pendampingan ini, diharapkan usaha Dimsum Nyonya Ing dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, memperkuat posisi usaha sebagai pemasok yang andal di wilayah Kadugede dan sekitarnya, serta membangun fondasi yang kuat bagi pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

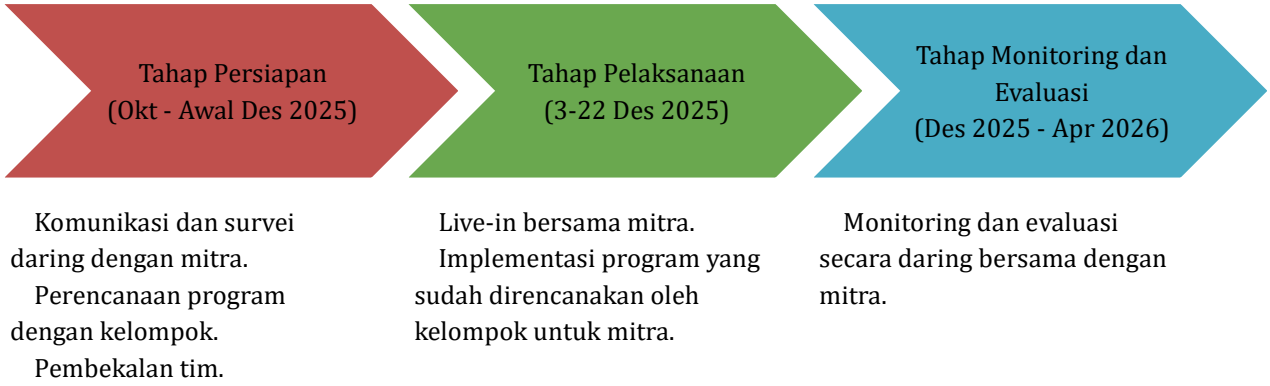
METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Desa Kadugede, Kecamatan Kadugede, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat, dengan mitra usaha Dimsum Nyonya Ing yang beralamat di Jl. Lingkar Baru RT01/RW01, Desa Kadugede, Kecamatan Kadugede, Kabupaten Kuningan, 45561. Pelaksanaan kegiatan berlangsung dari Oktober 2025 hingga April 2026 dan melibatkan mahasiswa program Community Development Universitas Prasetiya Mulya sebagai pendamping utama.

Metode yang digunakan adalah pendampingan langsung berbasis observasi partisipatif, di mana tim mahasiswa terlibat langsung bersama mitra dalam mengidentifikasi permasalahan, merancang solusi, dan mengimplementasikan program secara kolaboratif (Puspitasari et al., 2023). *Transfer of knowledge* dilakukan melalui pendampingan harian berbasis simulasi langsung, di mana tim mahasiswa mendampingi mitra secara langsung dalam setiap aktivitas operasional harian, mulai dari pengisian *checksheet*, pengelolaan stok *freezer*, pengemasan vakum, hingga pembuatan konten Instagram. Pelatihan tidak dilakukan melalui workshop formal terpisah, melainkan diintegrasikan langsung ke dalam kegiatan harian mitra agar lebih mudah diadopsi secara berkelanjutan. Pendekatan ini dipilih karena pendampingan langsung yang mencakup pelatihan praktis dan konsultasi personal terbukti secara signifikan meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam mengelola keuangan, memperluas jangkauan pasar, serta mempertahankan keberlanjutan operasional usaha (Vianny et al., 2025).

Pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi tiga tahap utama. Pertama, tahap persiapan yang berlangsung dari Oktober hingga awal Desember 2025, meliputi komunikasi awal, survei kondisi mitra secara daring, serta perencanaan program kerja. Kedua, tahap pelaksanaan yang berlangsung secara luring pada 3-22 Desember 2025, di mana tim mahasiswa tinggal bersama mitra dan mengimplementasikan seluruh program pendampingan secara langsung. Ketiga, tahap monitoring dan evaluasi yang dilakukan secara daring dari 23 Desember 2025 hingga April 2026. Monitoring dilakukan melalui komunikasi daring satu kali setiap bulan menggunakan Google Meet. Setiap bulan, program kerja dipantau menggunakan lembar monitoring evaluasi yang memuat program kerja, indikator

keberhasilan terukur, realisasi, rencana monitoring, kendala, serta upaya mengatasi kendala. Indikator yang dipantau meliputi penggunaan *checksheet*, kapasitas dan kondisi stok *freezer*, pencatatan persediaan, pengelolaan konten Instagram, hubungan dengan saluran distribusi, penyusunan laporan keuangan, serta penggunaan mesin *vacuum sealer* oleh mitra. Evaluasi secara berkala menjadi hal yang penting untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas program melalui observasi dan refleksi terhadap kegiatan yang telah dilaksanakan (Nababan et al., 2024). Gambar 1 menunjukkan alur pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang mencakup keseluruhan tahapan dari persiapan hingga monitoring dan evaluasi.



Gambar 1 Bagan Alur Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada pelaku UMKM dengan tujuan untuk meningkatkan kapasitas operasional, sistem manajemen usaha, serta kualitas produk yang dihasilkan. Program yang dilaksanakan disusun berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra UMKM, seperti keterbatasan kapasitas penyimpanan, sistem pencatatan operasional yang belum terstruktur, serta pemanfaatan pemasaran digital yang masih terbatas. Setiap program memiliki indikator keberhasilan yang digunakan untuk mengevaluasi tingkat ketercapaian kegiatan. Rangkuman hasil pelaksanaan program dan luaran kegiatan disajikan pada Tabel 1.

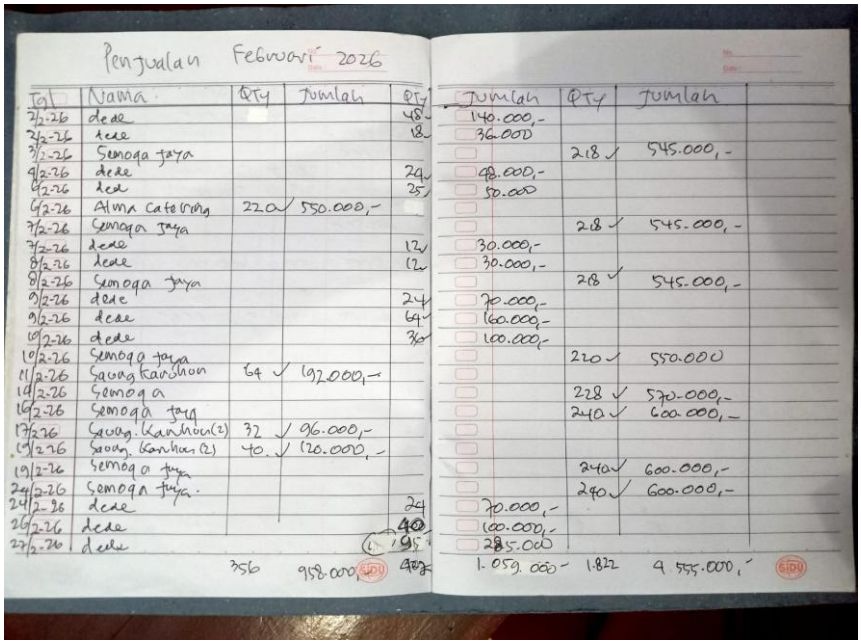
Tabel 1. Hasil Pelaksanaan Program Pengabdian

Aspek Kegiatan	Program Kegiatan	Target/ Indikator Keberhasilan	Hasil/ Luaran Kegiatan
Operasional	*Checksheet* Produksi	Waktu pencatatan dan perhitungan kuantitas produksi berkurang 30% dengan bantuan *checksheet*.	Pencatatan produksi menggunakan format *checksheet* sehingga proses tracking pesanan menjadi lebih cepat dari 10 menit ke 5 menit.
	Peningkatan Kapasitas Produksi melalui Pembelian *freezer*	Kapasitas penyimpanan *freezer* meningkat minimal 50% dari kapasitas awal	Penambahan *freezer* meningkatkan kapasitas penyimpanan dari 100 L menjadi 520 L.
	Pencatatan Stok *freezer*	Tersusunnya 1 lembar stok *freezer* untuk memantau bahan baku dan persediaan produk.	Lembar stok *freezer* digunakan untuk memantau bahan baku dan produk yang disimpan.
	Penggunaan Mesin *Vacuum Sealer* untuk Pengemasan Produk	Produk dikemas menggunakan metode vakum untuk meningkatkan masa	Produk dikemas menggunakan *vacuum sealer* sebelum penyimpanan di *freezer* sehingga kualitas produk lebih terjaga.

Aspek Kegiatan	Program Kegiatan	Target/ Indikator Keberhasilan	Hasil/ Luaran Kegiatan
		simpan dan menjaga kualitas.	
Pemasaran	Pengelolaan Akun Instagram dan Google Maps	Pembuatan akun Instagram dan minimal 3 konten promosi.	Akun Instagram aktif dengan beberapa unggahan dan lokasi usaha terdaftar pada Google Maps.
	Pengembangan Saluran Distribusi	Penambahan minimal 1 saluran distribusi.	Kerja sama distribusi dengan Alma Catering dengan program MBG.
Keuangan	Penyusunan Laporan Keuangan	Penyusunan minimal 2 laporan keuangan bulanan.	Mitra mampu menyusun laporan laba rugi serta arus kas setiap bulan.

Aspek Operasional

Program pertama yaitu implementasi *checksheet* produksi berhasil meningkatkan efisiensi pencatatan operasional usaha. Sebelum kegiatan dilaksanakan, pencatatan pesanan dan jumlah produksi masih dilakukan secara sederhana tanpa format yang terstruktur. Setelah diterapkan sistem *checksheet*, pencatatan produksi menjadi lebih sistematis sehingga mempermudah proses pelacakan pesanan dan penghitungan jumlah produksi harian. Penggunaan sistem pencatatan yang terstandarisasi dapat meningkatkan efisiensi kerja serta mengurangi kesalahan operasional dalam proses produksi. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa penerapan standardized work atau sistem kerja yang terdokumentasi secara jelas mampu meningkatkan produktivitas serta memperbaiki konsistensi proses produksi karena setiap aktivitas dilakukan berdasarkan prosedur yang sama dan terukur (Realyvásquez-Vargas et al., 2019). Gambar 2 ini menunjukkan *checksheet* produksi yang digunakan untuk pencatatan stok produk.



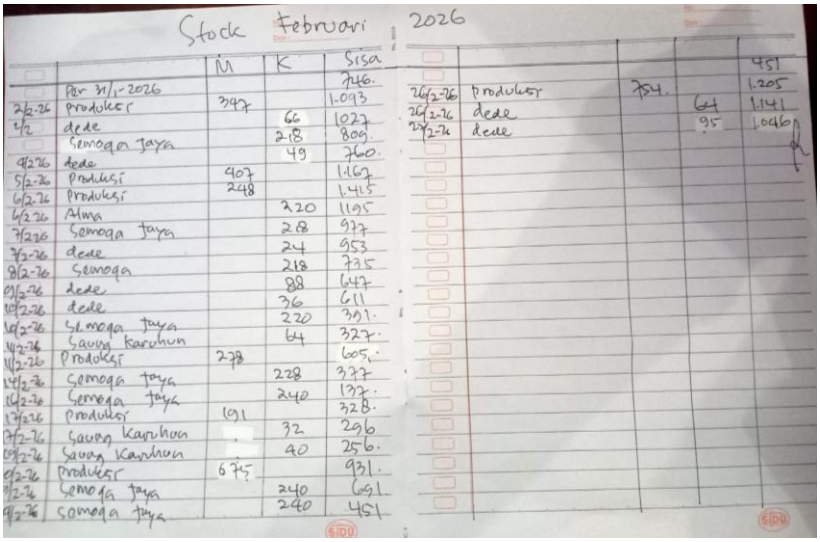
Gambar 2. *Checksheet* Produksi Dimsum Nyonya Ing Bulan Februari 2026

Program kedua yaitu peningkatan kapasitas penyimpanan melalui penambahan *freezer* berhasil meningkatkan kapasitas penyimpanan dari 210 liter menjadi 520 liter sehingga mitra dapat menyimpan produk dalam jumlah yang lebih besar. Kapasitas penyimpanan yang lebih besar memungkinkan mitra melakukan produksi dalam skala lebih besar di luar jam pesanan aktif dan menyimpannya dalam kondisi beku. Dengan demikian, ketika pesanan dalam jumlah besar datang, seperti dari program MBG Alma Catering, mitra telah memiliki stok yang siap dikirim tanpa perlu melakukan produksi secara mendadak yang berpotensi menurunkan

kualitas produk. Fasilitas penyimpanan dingin yang memadai sangat penting dalam industri pangan karena dapat menjaga stabilitas kualitas produk serta memperpanjang masa simpan produk yang sensitif terhadap suhu. Perubahan dan penurunan kualitas produk juga dipengaruhi oleh suhu dan lama penyimpanan, yang memengaruhi nilai aktivitas air (Aw). Kandungan Aw sangat menentukan ketahanan produk terhadap pembusukan, karena mikroorganisme menggunakan aktivitas air untuk pertumbuhannya. Dengan demikian, penyimpanan pada suhu rendah mampu memperlambat aktivitas mikroorganisme dan menghambat reaksi kimia yang menyebabkan kerusakan pangan, sehingga kualitas produk dapat dipertahankan lebih lama (Anggraeni et al., 2023). Seiring dengan peningkatan kapasitas penyimpanan tersebut, kegiatan ini juga menghasilkan sistem pencatatan stok *freezer* yang membantu mitra dalam memantau ketersediaan bahan baku dan produk secara lebih sistematis. Dengan adanya lembar pencatatan stok, mitra dapat mengontrol jumlah bahan baku yang tersedia serta merencanakan produksi dengan lebih baik. Pencatatan inventori yang sederhana namun konsisten merupakan salah satu faktor penting dalam pengelolaan usaha kecil karena dapat membantu mengurangi risiko kelebihan maupun kekurangan stok. Penyimpanan produk ditunjukkan pada Gambar 3 dan Gambar 4 merupakan catatan untuk stok dalam *freezer*.



Gambar 3. Penyimpanan Produk Dimsum Nyonya Ing dalam *Freezer* Baru Berukuran 210L



Gambar 4. Pencatatan Stok *Freezer* Dimsum Nyonya Ing Bulan Februari 2026

Upaya menjaga kualitas produk selama proses penyimpanan juga diperkuat melalui penerapan teknologi *sealer* vakum untuk pengemasan produk. Sebelum program dilaksanakan, produk disimpan menggunakan kemasan biasa sehingga berpotensi mengalami penurunan kualitas selama penyimpanan. Dengan penerapan *vacuum sealer*, udara di dalam kemasan dapat dihilangkan sehingga jumlah oksigen yang tersedia menjadi sangat sedikit. Kondisi ini dapat memperlambat proses oksidasi dan menghambat pertumbuhan mikroorganisme yang memerlukan oksigen untuk berkembang. Metode pengemasan vakum merupakan salah

satu teknik pengawetan pangan yang efektif karena mampu memperpanjang masa simpan produk dengan cara mengurangi oksigen di dalam kemasan. Penghilangan oksigen dapat menghambat pertumbuhan bakteri aerob serta memperlambat reaksi oksidasi yang menyebabkan penurunan kualitas produk seperti perubahan rasa, warna, dan aroma. Selain itu, pengemasan vakum juga dapat membantu menjaga kelembapan produk sehingga tekstur dan kualitas sensoris produk tetap terjaga selama penyimpanan (Hadi et al., 2025).

Beberapa penelitian juga menunjukkan bahwa penggunaan *vacuum packaging* dapat meningkatkan masa simpan produk pangan secara signifikan dibandingkan dengan kemasan konvensional. Penelitian mengenai penyimpanan produk *frozen food* menunjukkan bahwa penerapan metode *vacuum sealer* dapat memperpanjang usia simpan makanan hingga empat kali lipat dibandingkan dengan produk yang hanya menggunakan kemasan sealer biasa atau tanpa *vacuum packaging* (Ariyana et al., 2024). Selain itu, *vacuum packaging* dapat menekan pertumbuhan mikroorganisme serta mengurangi proses oksidasi lemak yang dapat menyebabkan ketengikan pada produk pangan. Masa simpan produk yang dikemas dengan metode vakum diketahui lebih panjang dibandingkan dengan produk yang dikemas secara non-vakum karena ketiadaan oksigen di dalam kemasan mampu menghambat pertumbuhan mikroorganisme perusak serta memperlambat terjadinya reaksi kimia yang menyebabkan penurunan kualitas produk (Pandit & Permatananda, 2022). Produk yang dikemas dengan metode vakum juga memiliki tingkat kesegaran, tekstur, dan penerimaan sensoris yang lebih baik dibandingkan dengan produk yang dikemas secara konvensional. Dengan demikian, penerapan metode *vacuum sealer* dalam kegiatan ini memberikan manfaat ganda, yaitu menjaga kualitas produk selama penyimpanan sekaligus meningkatkan nilai tambah produk yang dihasilkan oleh mitra. Gambar 5 menunjukkan bagaimana mitra melakukan pengemasan produk dengan *vacuum sealer*.



Gambar 5. Penggunaan Mesin *Vacuum Sealer* oleh Mitra untuk Pengemasan Produk Siomay

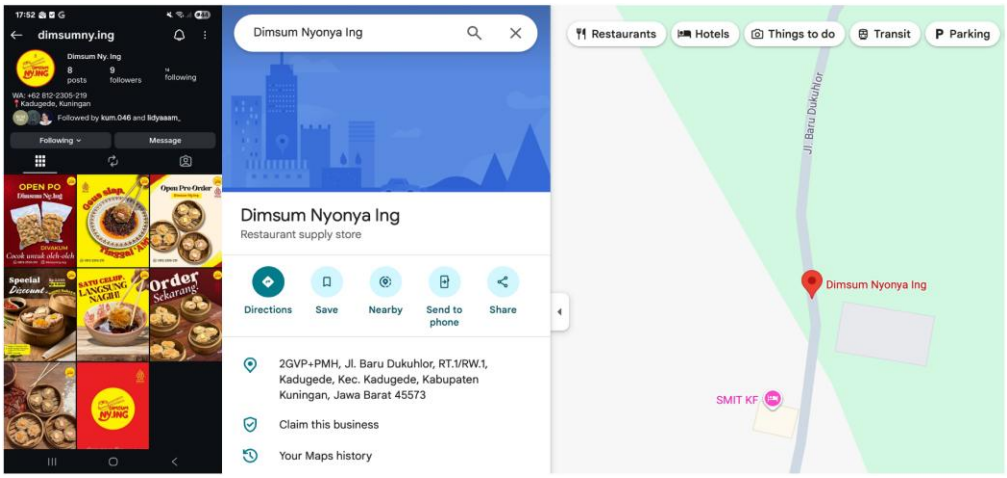
Aspek Pemasaran

Selain peningkatan pada aspek produksi dan kualitas produk, kegiatan ini juga mendorong penguatan pemasaran melalui pemanfaatan media digital seperti Instagram dan Google Maps. Akun Instagram yang telah dibuat digunakan untuk mengunggah konten promosi produk sehingga meningkatkan visibilitas usaha di media sosial, sedangkan pendaftaran lokasi usaha pada Google Maps memudahkan konsumen untuk menemukan lokasi usaha mitra. Pemanfaatan media digital diketahui dapat membantu usaha kecil dalam memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan interaksi dengan konsumen. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang menunjukkan

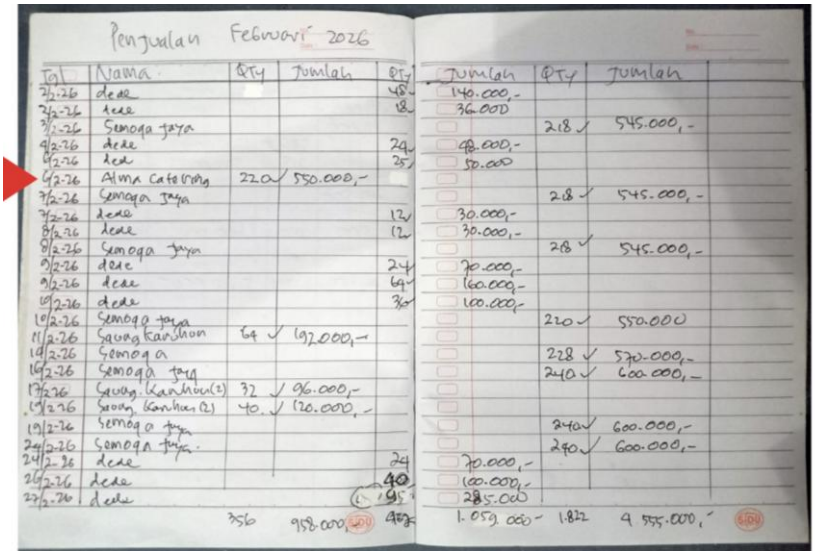
bahwa penggunaan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan Facebook berperan penting dalam memperluas jangkauan pasar, meningkatkan kesadaran merek (*brand awareness*), serta mendorong keterlibatan konsumen, sehingga berdampak positif terhadap peningkatan penjualan UMKM (Manurung et al., 2025).

Upaya ini kemudian dilengkapi dengan pengembangan saluran distribusi melalui kerja sama dengan MBG Alma Catering. Kerja sama distribusi dengan Alma Catering merupakan hasil inisiasi langsung oleh tim mahasiswa yang mengidentifikasi peluang melalui jaringan lokal serta memfasilitasi pertemuan antara pemilik usaha dan pihak katering. Penambahan saluran distribusi tersebut membuka peluang pemasaran baru sehingga potensi peningkatan penjualan menjadi lebih besar. Diversifikasi saluran distribusi merupakan strategi penting bagi usaha kecil karena dapat meningkatkan stabilitas penjualan dan memperluas akses pasar.

Untuk memastikan keberlanjutan pemanfaatan media sosial setelah masa pendampingan berakhir, tim mahasiswa menyusun panduan konten sederhana yang mencakup cara membuat materi unggahan serta langkah-langkah melakukan publikasi di Instagram. Melalui pendampingan tersebut, mitra telah mampu mengunggah konten secara mandiri. Namun demikian, frekuensi unggahan masih belum konsisten. Kondisi ini menjadi tantangan yang perlu diperhatikan dalam program pengabdian lanjutan. Pengelolaan akun pemasaran berupa akun Instagram dan Google Maps ditampilkan pada Gambar 6. Pada Gambar 7 ditunjukkan juga daftar saluran distribusi yang bekerja sama dengan Dimsum Nyonya Ing berupa Saung Karuhun, Semoga Djaya, dan Alma Catering.



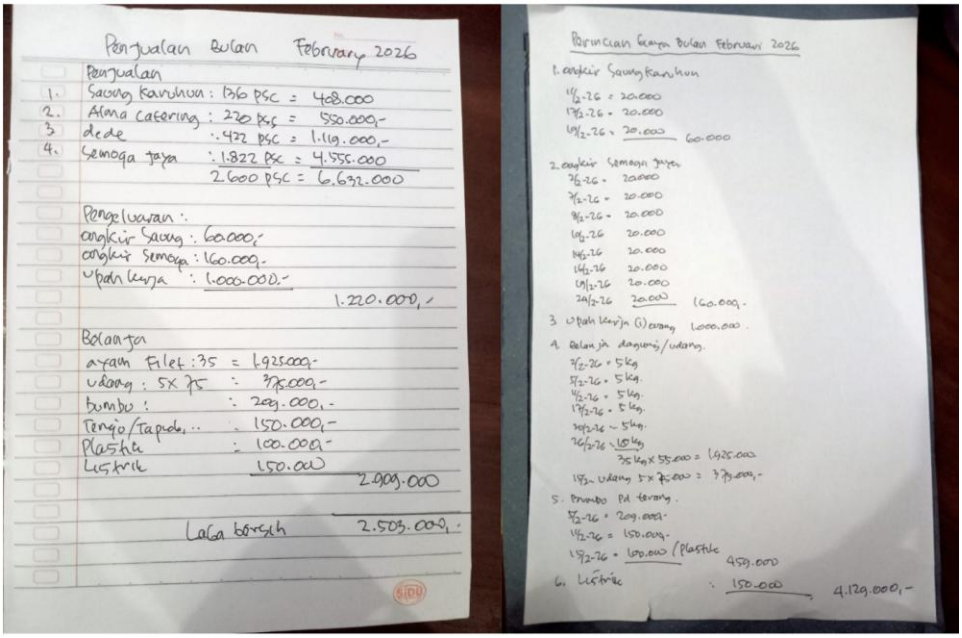
Gambar 6. Akun Instagram dan Google Maps Dimsum Nyonya Ing



Gambar 7. Saluran Distribusi Dimsum Nyonya Ing

Aspek Keuangan

Selain aspek produksi dan pemasaran, kegiatan pengabdian ini juga memperhatikan peningkatan kapasitas manajerial usaha melalui penyusunan laporan keuangan sederhana. Melalui pendampingan yang dilakukan, mitra berhasil menyusun laporan keuangan bulanan yang memuat informasi mengenai pemasukan dan pengeluaran usaha. Pencatatan keuangan yang sistematis membantu pelaku usaha dalam memantau kondisi keuangan bisnis serta menjadi dasar dalam pengambilan keputusan usaha. Peningkatan kapasitas manajerial dan keterampilan pengelolaan usaha diketahui merupakan salah satu faktor penting yang dapat mendorong keberhasilan kinerja suatu unit usaha (Sofyani et al., 2019). Secara keseluruhan, seluruh program kerja yang dilaksanakan dalam kegiatan pengabdian ini telah mencapai target yang ditetapkan. Keinginan dan kemauan pelaku UMKM untuk melanjutkan dan mengembangkan usaha menjadi pondasi dasar dalam mewujudkan tujuan yang ditetapkan (Vincent et al., 2022). Program-program tersebut tidak hanya menghasilkan luaran berupa peningkatan sarana produksi dan sistem administrasi usaha, tetapi juga meningkatkan pengetahuan serta keterampilan mitra dalam mengelola usaha secara lebih efektif dan sistematis. Gambar 8 menunjukkan laporan keuangan dari pengeluaran dan pemasukkan penjualan.



Gambar 8. Penyusunan Laporan Keuangan Dimsum Nyonya Ing Bulan Februari 2026.

KESIMPULAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini berhasil meningkatkan kapasitas operasional, kualitas produk, pemasaran, distribusi, dan manajemen keuangan UMKM mitra. Peningkatan kapasitas operasional tercapai melalui penerapan checksheet produksi harian yang mempermudah pencatatan pesanan dan produksi, serta penambahan kapasitas penyimpanan freezer dari 210 liter menjadi 520 liter yang memungkinkan penyimpanan produk lebih banyak dan perencanaan produksi lebih sistematis. Kualitas produk meningkat melalui pengemasan vacuum sealer yang memperpanjang masa simpan produk beku, menjaga kesegaran, tekstur, dan menghambat pertumbuhan mikroorganisme perusak. Upaya penguatan pemasaran digital dan distribusi dilakukan melalui pembuatan akun Instagram, pendaftaran lokasi di Google Maps, serta pengembangan saluran distribusi baru, sehingga visibilitas usaha meningkat dan jangkauan pasar diperluas. Pendampingan penyusunan laporan keuangan bulanan membantu mitra memantau arus kas, mengontrol pemasukan dan pengeluaran, serta meningkatkan kapasitas manajerial dalam pengelolaan usaha secara lebih efektif dan sistematis. Secara keseluruhan, intervensi ini menghasilkan peningkatan pendapatan usaha sebesar 83,99% dengan margin laba

bersih stabil pada 27,05%, menunjukkan keberhasilan program dalam meningkatkan efisiensi, profitabilitas, dan keberlanjutan usaha mitra.

Meskipun program ini berhasil mencapai target yang ditetapkan, terdapat beberapa keterbatasan yang perlu dicatat. Pertama, kemampuan mitra dalam mengelola konten media sosial secara mandiri masih perlu ditingkatkan. Kedua, proses sertifikasi produk seperti izin PIRT dan BPOM belum dilakukan, sehingga masih menjadi kendala untuk memasuki saluran distribusi ritel modern. Bagi pemerintah daerah, disarankan untuk memfasilitasi pendampingan sertifikasi PIRT dan BPOM bagi UMKM pangan di wilayah Kadugede. Bagi akademisi dan pelaksana pengabdian selanjutnya, disarankan untuk melanjutkan intervensi pada aspek digitalisasi konten untuk meningkatkan daya saing usaha. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pendampingan holistik berbasis observasi partisipatif mampu memberikan dampak nyata bagi pengembangan usaha kecil serta berpotensi untuk direplikasi pada UMKM pangan lainnya di kawasan perdesaan..

PENDANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini didanai oleh Universitas Prasetiya Mulya selama masa pendampingan. Selain dana program, terdapat kontribusi tambahan dari anggota kelompok KUM046 untuk mendukung pembelian freezer bagi mitra usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak Desk of Comdev (DOC) Universitas Prasetiya Mulya yang telah memastikan kelancaran pelaksanaan program Community Development 2025, seluruh anggota kelompok KUM046 atas dedikasi dan kontribusinya selama masa pendampingan langsung, serta Ibu Iing Wiryanti selaku pemilik Dimsum Nyonya Ing yang telah menerima dan mendukung kelompok dengan penuh keterbukaan selama kegiatan berlangsung.

KONFLIK KEPENTINGAN

Para penulis menyatakan tidak ada konflik kepentingan.

DAFTAR PUSTAKA

Anggraeni, W., Lukman, H., & Pramusintho, B. (2023). Pengaruh Lama Simpan Dan Metoda Pengemasan Terhadap Sifat Fisik Bakso Daging Ayam Pada Penyimpanan Di Suhu Rendah (± 5°C). *Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Peternakan*, *25*(1), 91–99. https://doi.org/10.22437/jiiip.v25i1.12471

Ardiansyah, F. R., & Soegoto, H. S. (2019). Pengaruh Promosi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Produk Survei Pada Sentra Umkm Di Kabupaten Bandung. *Jurnal Ilmiah Magister Managemen*, *5*(1), 1–12. https://doi.org/10.34010/jimm.v5i1.3750

Ariyana, M. D., Widyastuti, S., Amro, M., Rahayu, T. I., Perdhana, F. F., Handayani, B. R., Sinaga, Y. M. R., Weriningsih, W., Zuhdia, L. D., & Wati, H. (2024). Introduksi Teknologi Pengemasan Vakum sebagai Upaya untuk Meningkatkan Masa Simpan Produk di Kawasan Wisata Kuliner Sate Kelurahan Rembiga. *Alamtana: Jurnal Pengabdian Masyarakat UNW Mataram*, *5*(3), 146–156. https://doi.org/10.51673/jaltn.v5i3.2328

Effendi, M. R., Bakar, R. A., & Bachri, N. (2023). Pengaruh Pemasaran Digital Terhadap Kinerja Umkm Di Kota Lhokseumawe Dengan Inovasi Produk Sebagai Variabel Intervening. *J-MIND (Jurnal Manajemen Indonesia)*, *7*(2), 107–115. https://doi.org/10.29103/j-mind.v7i2.6576

Febriana, W., Anggriani, R., Sumadewa, I. N. Y., Widyawati, L., Noviansyah, N., & Faerrosa, Lady. (2025). Implementasi Manajemen Operasional Sederhana untuk Meningkatkan Efisiensi Produksi pada Pelaku UMKM di Desa Beleka kecamatan Praya Timur kabupaten Lombok Tengah. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat IPTEKS*, *2*(2), 1–9. https://doi.org/10.71094/jppmi.v2i2.89

Hadi, A., Mulyani, N. S., Wagustina, S., & al Rahmad, A. H. (2025). Pelatihan penggunaan vakum sealer untuk mempertahankan kadar air dan memperpanjang umur simpan ikan asin pada produsen ikan asin di Desa Layeun Kecamatan Leupung. *Jurnal PADE: Pengabdian & Edukasi*, *7*(1), 1. https://doi.org/10.30867/pade.v7i1.2224

Janah, U. R. N., & Tampubolon, F. R. S. (2024). Peran usaha mikro, kecil, dan menengah dalam pertumbuhan ekonomi: Analisis kontribusi sektor umkm terhadap pendapatan nasional di indonesia. PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen, 1(2), 739-746. https://doi.org/10.62710/a45xg233

Kahar, K., Latief, M., & Asrawan, A. (2025). Optimalisasi Kapasitas Produksi dan Edukasi Nutrisi sebagai Upaya Peningkatan Keunggulan Kompetitif UMKM Fruzee Ice Cream. *Abdimas Toddopuli: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, *7*(1), 316–328. https://doi.org/10.30605/atjpm.v7i1.6995

Lesirolo, I. L. S., Laurent, F. C., Hugo, G., Amalia, A. A., Asriyani, A., Iksan, H. A., Zhafirsyah, D., & Elfriede, D. P. (2025). Integrasi Industri Dan Umkm Melalui Digitalisasi Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Batuanten Kabupaten Banyumas. *Diseminasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *7*(2), 277–287. https://doi.org/10.33830/diseminasiabdimas.v7i2.11681

Manurung, L., Widodo, S., & Ningsi, E. H. (2025). The Role of Social Media in Increasing Umkm Sales in the Digital Era of Deli Serdang Regency. *Sinergi International Journal of Management and Business*, *3*(3), 182–193. https://doi.org/10.61194/ijmb.v3i3.817

Mulyanto, D., & Budi, A. P. (2025). Penerapan Pemasaran Digital Dan Kinerja Umkm: Dukungan Faktor Lingkungan Internal Dan Eksternal. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, *14*(2), 301–313. https://doi.org/10.37476/jbk.v14i2.5173

Nababan, M. B., Afrizal, A., Rizal, F., Khairuddin, K., Riski, G. S., & Fatma, E. (2024). Berkolaborasi Tingkatkan Inovasi dan Kualitas Pendidikan Melalui Program Kampus Mengajar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, *2*(5), 1622–1632. https://doi.org/10.59837/jpmba.v2i5.1056

Pandit, I. G. S., & Permatananda, P. A. N. K. (2022). Pengaruh Pengemasan Vakum Terhadap Mutu Dan Daya Simpan Pindang Tongkol (Auxis tharzad, Lac.). *Jurnal Teknologi Pangan Dan Gizi*, *21*(1), 19–31. https://doi.org/10.33508/jtpg.v21i1.3177

Puspitasari, D. R., Yamin, I. R., & Hairansyah, R. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Perum Deppen, Klodokan, Depok, Sleman, Yogyakarta Program Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Cakrawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, *2*(2), 160–168. https://doi.org/10.30640/cakrawala.v2i2.1088

Rasenda, Rizal, M., Wiyana, H., & Subagja, S. N. (2025). Digitalisasi UMKM: Strategi dan model bisnis berbasis teknologi untuk keberlanjutan. *JUBISDIGI: Jurnal Bisnis Digital*, *1*(1), 52–59. https://doi.org/10.9030/jubisdigi.v1i1.936

Realyvásquez-Vargas, A., Flor-Moltalvo, F. J., Blanco-Fernández, J., Sandoval-Quintanilla, J. D., Jiménez-Macías, E., & García-Alcaraz, J. L. (2019). Implementation of Production Process Standardization—A Case Study of a Publishing Company from the SMEs Sector. *Processes*, *7*(10), 646. https://doi.org/10.3390/pr7100646

Sari, E. N., Umar, M. L., Rulianto, J., Susanto, R. B., & Utomo, W. (2024). Penerapan Mesin Vacuum Sealer untuk Meningkatkan Produksi Daya Simpan Olahan Makanan Ringan pada UMKM di Desa Labanasem, Kabupaten Banyuwangi. *JPP IPTEK (Jurnal Pengabdian Dan Penerapan IPTEK)*, *8*(2), 105–112. https://doi.org/10.31284/j.jpp-iptek.2024.v8i2.6749

Sitinjak, M., Safrizal, & Wahab, W. (2023). Pelatihan Manajemen Keuangan Umkm Bagi Pelaku UMKM Kota Batam. *Jurnal Abdi Masyarakat Multidisiplin*, *2*(1), 33–37. https://doi.org/10.56127/jammu.v2i1.857

Sofyani, H., Atmaja, R., & Rezki, S. B. (2019). Success Factors of Village-Owned Enterprises (BUMDes) Performance in Indonesia: An Exploratory Study. *Journal of Accounting and Investment*, *20*(2).

https://doi.org/10.18196/jai.2002116

Vianny, D. A., Taufiq, M., & Utami, A. F. (2025). Upaya Peningkatan Pendapatan Usaha Nasabah UMKM di BTPN Syariah Kutorejo. *Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma*, *6*(2), 729–739. https://doi.org/10.26874/jakw.v6i2.899

Vincent, V., Meisyana, C., Riady, K. W., Abigeyl, N., Hamid, G. G., Vincent, V., Margaretha, E., Joan, A. J., & Elfriede, D. P. (2022). Peningkatan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kluster Makanan Kering di Kabupaten Cianjur. *Wikrama Parahita : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *6*(1), 11–22. https://doi.org/10.30656/jpmwp.v6i1.3722

Yustini, T., Setiawan, H., & Wiatra, A. W. (2024). Peningkatan Skala Usaha UMKM PEKKA melalui Peningkatan Kompetensi Mengelola Keuangan Usaha. *ARSY : Jurnal Aplikasi Riset Kepada Masyarakat*, *4*(2), 33–42. https://doi.org/10.55583/arsy.v4i2.793