

Pemberdayaan UMKM Kuliner Melalui Penguatan Kapasitas Manajerial dan Digitalisasi Usaha: Studi Kasus Soto Banjar Uma di Kota Malang

Ayu Putriana Dewi¹, Muhammad Nashirul Haq², Agung Winarno³, Agus Hermawan⁴

¹⁻⁴Pasca Sarjana, Fakultas Manajemen, Universitas Negeri Malang, Jl. Cakrawala No.5, Sumbersari, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur 65145

e-mail: *¹ayu.putriana.2404138@students.um.ac.id, ²muhammad.nashirul.2404138@students.um.ac.id,
³agung.winarno.fe@um.ac.id, ⁴agus.hermawan.fe@um.ac.id

Article History

Received: 4 November 2025

Revised: 18 Desember 2025

Accepted: 10 Januari 2026

DOI: <https://doi.org/10.58794/jdt.v5i2.1830>

Kata Kunci – Pemberdayaan UMKM, Kapasitas Manajerial, Digitalisasi, Sertifikasi Halal, Soto Banjar Uma

Abstract – This community service activity aimed to empower the traditional culinary MSME Soto Banjar Uma in Malang City through strengthening managerial capacity and digital business transformation. The partner's main problems included the absence of SOP, limited financial literacy, lack of business legality, and ineffective use of digital marketing platforms. Participatory mentoring and training were conducted focusing on SOP development, financial recording and COGS training, digital marketing content creation, and assistance in obtaining NIB and halal certification. As a result, the partner successfully improved operational consistency and strengthened their digital presence, which was reflected in a 35% increase in social media engagement and an 18% rise in average daily sales. The partner also obtained formal business legality and adopted digital promotional tools, enhancing business credibility and efficiency. These measurable improvements demonstrate the effectiveness of the empowerment model and its potential to be replicated for similar MSMEs seeking sustainable business development

Abstrak – Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM kuliner tradisional Soto Banjar Uma di Kota Malang melalui penguatan kapasitas manajerial dan transformasi bisnis digital. Permasalahan utama mitra meliputi ketiadaan SOP, literasi keuangan yang terbatas, kurangnya legalitas usaha, serta pemanfaatan platform pemasaran digital yang belum optimal. Pendampingan dan pelatihan partisipatif dilakukan dengan fokus pada penyusunan SOP pelatihan pencatatan keuangan dan perhitungan HPP, pembuatan konten pemasaran digital, serta pendampingan pengurusan NIB dan sertifikasi halal. Hasilnya, mitra berhasil meningkatkan konsistensi operasional dan memperkuat kehadiran digital yang tercermin dari peningkatan engagement media sosial sebesar 35% dan kenaikan rata-rata penjualan harian sebesar 18%. Mitra juga memperoleh legalitas usaha formal serta mengadopsi alat promosi digital, sehingga meningkatkan kredibilitas dan efisiensi usaha. Peningkatan terukur ini menunjukkan efektivitas model pemberdayaan serta potensinya untuk direplikasi pada UMKM serupa

1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian nasional karena kontribusinya terhadap peningkatan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, dan pertumbuhan ekonomi daerah [1]. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM (2024), UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia, sehingga menjadi tulang punggung ekonomi masyarakat kecil dan menengah [2]. Namun demikian, sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi kendala pada aspek manajerial, seperti pencatatan keuangan, pemasaran, dan inovasi usaha, yang menyebabkan rendahnya daya saing di era ekonomi digital [3]. Tantangan tersebut membuat UMKM sulit berkembang secara berkelanjutan, khususnya di tengah transformasi ekonomi yang menuntut efisiensi, kreativitas, dan adaptasi teknologi [4]. Permasalahan ini menjadi dasar perlunya program pemberdayaan yang memberikan solusi praktis sesuai kebutuhan operasional UMKM.

Salah satu masalah krusial yang sering dihadapi UMKM kuliner adalah belum adanya sistem operasional baku yang menjamin konsistensi kualitas produk dan pelayanan [5]. Penerapan *Standard Operating Procedure* (SOP) terbukti efektif meningkatkan efisiensi kerja, kebersihan, serta kepercayaan konsumen terhadap produk makanan (Nuraini et al., 2021). Dalam konteks usaha Soto Banjar Uma, penerapan SOP penyajian, minuman, dan kebersihan sangat penting agar kualitas rasa dan higienitas produk dapat dipertahankan secara konsisten [6]. SOP juga berfungsi sebagai panduan pelatihan bagi tenaga kerja baru, sehingga kegiatan operasional tidak hanya bergantung pada pemilik usaha [7]. Oleh karena itu, penyusunan SOP menjadi salah satu fokus utama dalam intervensi pemberdayaan yang dilakukan pada usaha mitra ini.

Selain aspek operasional, sistem keuangan menjadi pondasi penting dalam pengelolaan usaha [8]. Banyak pelaku UMKM belum memahami pentingnya pencatatan keuangan secara sistematis untuk mengetahui posisi laba-rugi usaha [9]. Pelatihan sederhana mengenai perhitungan *Harga Pokok Produksi* (HPP) dan pencatatan transaksi harian mampu meningkatkan akurasi penetapan harga serta membantu pengambilan keputusan berbasis data [10]. Dalam kegiatan pemberdayaan, penguatan literasi keuangan menjadi langkah strategis untuk menumbuhkan akuntabilitas dan transparansi usaha, terutama pada bisnis kecil yang dikelola secara mandiri seperti Soto Banjar Uma [11]. Permasalahan ini menjadi dasar dilaksanakannya pelatihan dan pendampingan literasi keuangan bagi mitra, yang dirancang untuk membangun akuntabilitas dan transparansi dalam pengelolaan usaha.

Selanjutnya, di era digital, kemampuan memanfaatkan media sosial dan platform daring menjadi faktor penentu keberhasilan pemasaran produk UMKM [12]. Strategi pemasaran berbasis digital terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan memperkuat loyalitas pelanggan [13]. Namun, sebagian besar pelaku UMKM belum mampu membuat konten promosi yang menarik dan konsisten. Oleh karena itu, edukasi dan pendampingan digital marketing melalui pembuatan konten visual, pengelolaan Instagram dan TikTok, serta penggunaan barcode menu menjadi bagian penting untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk [14]. Transformasi digital bukan hanya tentang penggunaan teknologi, tetapi juga perubahan pola pikir dari promosi tradisional menuju strategi pemasaran yang adaptif dan kreatif. Pendekatan ini diharapkan dapat membantu mitra beradaptasi dengan perilaku konsumen modern yang semakin bergantung pada akses informasi digital.

Aspek lain yang tidak kalah penting adalah legalitas usaha. Banyak pelaku UMKM belum memiliki dokumen resmi seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) atau sertifikasi halal [15]. Padahal kedua aspek ini sangat menentukan kepercayaan konsumen dan peluang kerja sama bisnis. Oleh karena itu, pendampingan legalitas melalui pembuatan NIB berbasis OSS dan pendaftaran sertifikasi halal melalui SiHalal menjadi bagian integral dari kegiatan pemberdayaan ini [16]. Legalitas ini meningkatkan kredibilitas usaha sekaligus memperkuat kepercayaan pelanggan terhadap keamanan produk [17]. Karena itu, pendampingan legalitas menjadi salah satu pilar intervensi untuk memastikan usaha mitra dapat beroperasi secara formal dan profesional.

Dengan demikian, pemberdayaan UMKM melalui pendekatan holistik meliputi operasional, keuangan, digitalisasi, SDM, dan legalitas diharapkan dapat menjadi model pengembangan usaha berkelanjutan yang relevan dengan tantangan era modern [18]. Model pemberdayaan terintegrasi ini tidak hanya memberikan manfaat bagi Soto Banjar Uma, tetapi juga berpotensi direplikasi pada UMKM kuliner tradisional di daerah lain yang memiliki karakteristik serupa. Pendekatan ini dapat memberikan dampak yang lebih luas dalam meningkatkan daya saing UMKM sektor kuliner di berbagai wilayah. Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan pemberdayaan UMKM Soto Banjar Uma dirancang sebagai upaya penguatan kapasitas manajerial yang terintegrasi dengan digitalisasi usaha, guna mendorong pola pikir yang lebih profesional, adaptif, dan berorientasi pada inovasi.

2. METODE PENGABDIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di UMKM Kuliner Soto Banjar Uma yang berlokasi di Sawojajar Kota Malang, Jawa Timur. Pelaksanaan program berlangsung selama delapan minggu, terhitung sejak bulan September hingga November 2024. Peserta dalam kegiatan ini adalah pemilik usaha dan anggota keluarga yang terlibat dalam proses operasional harian. Jumlah peserta pendampingan sebanyak dua orang yang berperan

sebagai pengelola utama usaha, sehingga kegiatan ini dapat difokuskan pada pemberdayaan langsung yang bersifat aplikatif dalam pengelolaan bisnis harian.

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan observasi dan wawancara untuk mengetahui kondisi usaha, kebutuhan pengembangan, serta hambatan yang dihadapi pelaku UMKM dalam aspek operasional, keuangan, legalitas, dan pemasaran digital. Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, ditentukan strategi pemberdayaan yang berorientasi pada peningkatan kapasitas manajerial melalui pelatihan teknis, konsultasi, dan pendampingan intensif secara langsung di lokasi usaha.

Metode utama yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pendampingan (*consultation/mentoring*) dan pelatihan (*training*) yang dilakukan secara partisipatif agar pemilik usaha terlibat aktif dalam setiap proses perubahan [19]. Materi pelatihan yang diberikan terdiri dari:

1. Penyusunan dan penerapan *Standard Operating Procedure* (SOP) penyajian makanan, minuman, serta kebersihan.
2. Pelatihan pencatatan keuangan dan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)
3. Edukasi pemasaran digital melalui pengelolaan konten Instagram, TikTok, dan penggunaan *barcode menu*; serta.
4. Asistensi legalitas usaha berupa pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan pendaftaran sertifikasi halal melalui aplikasi *SiHalal*.

Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan menumbuhkan kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya transformasi pola pikir manajerial yang lebih profesional dan adaptif terhadap perkembangan digital. Oleh karena itu, evaluasi dilakukan secara bertahap melalui umpan balik langsung selama proses implementasi, pengamatan perubahan perilaku manajemen usaha, dan ketercapaian target yang telah disepakati bersama. Pendekatan yang dipilih ini diharapkan dapat memberikan dampak yang berkelanjutan dan dapat direplikasi untuk pengembangan UMKM kuliner tradisional lainnya di masa mendatang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan bersama UMKM Soto Banjar Uma menghasilkan serangkaian luaran yang berfokus pada penguatan kapasitas manajerial, peningkatan efisiensi operasional, dan penerapan teknologi digital. Seluruh proses dilakukan melalui pendekatan kolaboratif antara tim pelaksana dan pemilik usaha, dengan mengedepankan prinsip partisipatif agar hasil kegiatan tidak hanya berupa perubahan administratif, tetapi juga berdampak pada perilaku kewirausahaan yang lebih profesional. Selain itu, seluruh hasil dikaji dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah program untuk memperkuat bukti dampaknya.



Gambar 1. Team Pengabdian bersama owner Soto Banjar UMA

Untuk memperjelas dampak program pemberdayaan, dilakukan analisis komparatif antara kondisi usaha sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan. Perbandingan ini disajikan pada Tabel 1 sebagai bentuk pemetaan peningkatan yang terjadi pada aspek operasional, manajerial, legalitas, serta digitalisasi usaha. Penyajian tabel ini bertujuan memberikan gambaran yang lebih terstruktur dan terukur mengenai efektivitas intervensi yang telah dilakukan.

Tabel 1. Perbandingan Kondisi Usaha Soto Banjar UMA

Aspek	Sebelum Pendampingan	Sesudah Pendampingan
Waktu Penyajian	Penyajian memerlukan 12–15 menit karena belum adanya alur kerja baku dan pembagian tugas.	Menjadi 8–10 menit setelah penerapan SOP dan alur kerja lebih efisien.
Tingkat Kesalahan Penyajian	Tingkat kesalahan mencapai $\pm 20\%$, khususnya pada jam operasional sibuk.	Kesalahan menurun signifikan menjadi $\pm 5\%$ akibat adanya standar prosedur kerja.
Konsistensi Kualitas Produk	Kualitas sajian belum konsisten karena tidak adanya panduan operasional tertulis.	Konsistensi meningkat setelah hadirnya SOP makanan, minuman, dan kebersihan.
Kebersihan Dapur & Area Makan	Tidak terdapat jadwal kebersihan yang terstruktur.	Tersusun jadwal kebersihan harian sehingga area dapur dan ruang makan lebih higienis.
Legalitas Usaha	Usaha belum memiliki Nomor Induk Berusaha dan belum terdaftar halal.	Legalitas meningkat dengan diperolehnya NIB dan pendaftaran sertifikasi halal.
Sistem Rekrutmen	Tidak terdapat mekanisme rekrutmen atau seleksi tenaga kerja.	Terbentuk sistem rekrutmen awal melalui pamflet, simulasi wawancara, dan seleksi kandidat.
Beban Kerja Pemilik	Beban kerja tinggi karena seluruh operasional ditangani pemilik.	Beban kerja menurun $\pm 25\%$ setelah perekrutan karyawan baru.
Interaksi Media Sosial	Interaksi unggahan media sosial rendah (5–10 interaksi per posting).	Interaksi meningkat sebesar 35% setelah pelatihan konten digital.
Penjualan Harian	Penjualan harian berkisar 25–35 porsi	Penjualan meningkat menjadi 35 –50 porsi (naik 18%)
Menu & Katalog	Menu masih berbentuk manual dan sulit diperbarui.	Menu terdigitalisasi melalui katalog daring dan QR Code pada setiap meja.
Teknologi Digital	Penggunaan teknologi digital dalam pemasaran dan layanan masih terbatas.	Digitalisasi layanan berjalan optimal, termasuk penggunaan konten media sosial dan barcode menu.

Sumber: Diolah Oleh Team Pengabdian, 2025

3.2 Pembuatan dan Penerapan *Standard Operating Procedur* (SOP)

Kegiatan pertama yang dilakukan dalam program pemberdayaan UMKM Soto Banjar Uma adalah penyusunan dan penerapan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang berfungsi sebagai acuan baku dalam proses operasional. Berdasarkan observasi awal, waktu penyajian berkisar antara 12–15 menit, kualitas sajian tidak konsisten, dan tingkat kesalahan penyajian mencapai 20% pada jam sibuk.



Gambar 2. Pembuatan SOP Soto Banjar UMA dan Uji Coba Penerapan di Lapangan.

Penyusunan SOP dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu:

- a) Identifikasi kegiatan operasional utama.
- b) Penyusunan prosedur kerja yang efisien dan higienis, serta
- c) Uji coba penerapan di lapangan. Hasilnya, disusun tiga dokumen SOP, yaitu SOP Penyajian Makanan, SOP Penyajian Minuman, dan SOP Kebersihan Lingkungan. Setiap dokumen dilengkapi dengan langkah-langkah kerja, alat dan bahan yang digunakan, serta standar waktu pelayanan.

Hasil penerapan SOP menunjukkan adanya peningkatan signifikan terhadap efisiensi dan kualitas pelayanan. Setelah SOP diterapkan, waktu penyajian menurun menjadi 8–10 menit, tingkat kesalahan penyajian turun menjadi 5%, dan kebersihan meningkat karena adanya jadwal pembersihan harian yang sistematis. Penerapan SOP juga memudahkan pelatihan karyawan baru. Selain itu, kebersihan dapur dan ruang makan meningkat karena adanya jadwal pembersihan harian yang sistematis. Penerapan SOP ini juga memudahkan pemilik dalam melatih karyawan baru tanpa perlu pendampingan intensif, karena panduan kerja sudah terdokumentasi.

Temuan ini mendukung hasil penelitian [20] yang menyatakan bahwa penerapan SOP pada UMKM kuliner tidak hanya meningkatkan efisiensi kerja tetapi juga memperkuat kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk. Dengan demikian, kegiatan ini berhasil memperkenalkan konsep manajemen operasional berbasis standar pada usaha mikro yang sebelumnya berjalan secara informal.

3.3 Penguatan Legalitas Usaha (NIB dan Sertifikasi Halal)

Kegiatan kedua, yang dilakukan yaitu aspek legalitas yang menjadi salah satu fokus utama dalam pendampingan karena berkaitan langsung dengan legitimasi dan keberlanjutan usaha. Sebelum kegiatan ini, Soto Banjar Uma belum memiliki dokumen legalitas resmi, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal. Kondisi ini berisiko menimbulkan hambatan administratif, terutama dalam kerja sama dengan pihak ketiga, seperti pemasok bahan baku dan layanan digital. Berikut merupakan gambar kegiatan team pengabdian dalam pendampingan pembuatan NIB dan sertifikasi halal.



Gambar 3. Pendampingan pembuatan NIB dan Sertifikasi Halal.

Pendampingan dilakukan melalui pelatihan penggunaan sistem Online Single Submission (OSS) untuk pembuatan NIB dan aplikasi SiHalal dari Kementerian Agama untuk pendaftaran sertifikasi halal. Tim pengabdian memberikan penjelasan langsung mengenai manfaat legalitas usaha, alur pendaftaran, serta pendampingan teknis selama proses unggah dokumen. Dalam pelaksanaan kegiatan, pemilik usaha didampingi secara intensif dalam mengisi data usaha, mengunggah dokumen identitas, serta melengkapi formulir kelengkapan halal.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa UMKM Soto Banjar Uma berhasil memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB) yang sah serta tanda terdaftar sertifikasi halal untuk produk makanannya. Kedua dokumen ini menjadi bukti legal formal bahwa usaha telah memenuhi ketentuan administratif dan etika produksi pangan. Dampaknya terlihat dari peningkatan pelanggan baru sekitar 10% dalam dua minggu pertama setelah sertifikat halal dipasang, karena konsumen semakin percaya pada keamanan produk.

Secara ilmiah, hasil ini mendukung laporan Kemenkop UKM (2024) yang menyatakan bahwa 72% UMKM yang telah memiliki NIB dan sertifikasi halal menunjukkan peningkatan kepercayaan konsumen dan akses terhadap peluang pendanaan [21]. Legalitas juga berperan sebagai fondasi penting bagi usaha kecil untuk naik kelas menjadi usaha formal dan berdaya saing tinggi di pasar modern [22].

3.4 Pengembangan Sistem Rekrutmen dan Penguatan Sumber Daya Manusia



Gambar 4. Pembuatan Pamflet dan Simulasi wawancara kerja.

Sumber daya manusia (SDM) merupakan faktor penting dalam keberhasilan sebuah usaha. Hasil observasi menunjukkan bahwa Soto Banjar Uma masih dikelola oleh pemilik secara mandiri tanpa sistem rekrutmen yang terstruktur. Kondisi ini menyebabkan beban kerja yang tinggi dan kesulitan menjaga konsistensi pelayanan, terutama ketika jumlah pelanggan meningkat. Berikut ini merupakan gambar kegiatan penerimaan karyawan soto banjar UMA dari hasil rekrutmen.

Sebagai solusi, tim pelaksana membantu pemilik usaha menyusun pamflet rekrutmen karyawan dengan tampilan yang menarik dan informatif. Pamflet ini dibuat menggunakan aplikasi *Canva*, berisi kriteria calon karyawan, deskripsi pekerjaan, serta nilai-nilai kerja yang diharapkan. Selain pembuatan pamflet, dilakukan juga simulasi wawancara kerja untuk meningkatkan kemampuan pemilik dalam menilai calon tenaga kerja berdasarkan aspek keterampilan, sikap kerja, dan komunikasi.

Kegiatan ini tidak hanya menghasilkan pamflet sebagai media informasi, tetapi juga membentuk kesadaran baru bagi pemilik usaha mengenai pentingnya seleksi tenaga kerja berbasis kompetensi. Dengan adanya sistem rekrutmen yang lebih profesional, Soto Banjar Uma dapat menyeleksi tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan dan budaya kerja usaha. Selain penyusunan pamflet dan simulasi wawancara, kegiatan open recruitment yang dilakukan juga memberikan hasil yang sangat positif. Pamflet digital yang disebarluaskan melalui media sosial mampu menarik minat beberapa pelamar yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Setelah melalui proses seleksi administrasi dan wawancara yang dilakukan secara langsung, pemilik usaha berhasil menemukan kandidat yang paling memenuhi kriteria, yaitu Mbak Kholifah.

Mbak Kholifah dinilai memiliki kompetensi dasar, etika kerja, dan kesesuaian nilai yang dibutuhkan dalam operasional harian Soto Banjar Uma. Keputusan untuk merekrutnya tidak hanya didasarkan pada kemampuan teknis, tetapi juga pada sikap, komunikasi, dan kemauan untuk belajar. Bergabungnya Mbak Kholifah sebagai karyawan baru memberikan dampak signifikan, terutama dalam membantu mengurangi beban kerja pemilik usaha dan meningkatkan kelancaran pelayanan kepada pelanggan. Setelah memiliki karyawan baru, waktu tunggu pelanggan berkurang sekitar 25%, dan pemilik dapat fokus pada pengelolaan usaha.

Penelitian [23] menguatkan bahwa sistem rekrutmen berbasis kompetensi membantu UMKM meningkatkan produktivitas dan mengurangi tingkat *turnover* karyawan. Implementasi kegiatan ini menjadi langkah awal menuju sistem manajemen SDM yang lebih adaptif dan profesional di level usaha mikro.

3.5 Implementasi Digitalisasi Usaha dan Penguatan Pemasaran Berbasis Teknologi

Tahapan terakhir dari kegiatan pemberdayaan adalah implementasi digitalisasi pemasaran dan informasi produk melalui pembuatan *barcode menu digital*, pemasangan sertifikat halal di area usaha, dan pembuatan katalog menu digital. Sebelum pendampingan, media sosial usaha hanya memperoleh 5–10 interaksi per unggahan, dan penjualan harian berkisar 25–30 porsi. Menu masih berbentuk manual sehingga sulit diperbarui.



Gambar 5. Kegiatan Pemasangan Code Barcode dan Katalog Menu Soto Banjar UMA

Tim pelaksana membantu membuat desain daftar menu digital yang menampilkan foto produk, harga, dan deskripsi singkat makanan serta minuman. Desain tersebut diubah menjadi kode QR (barcode) menggunakan generator daring, lalu dicetak dalam bentuk kartu kecil yang ditempatkan di setiap meja pelanggan. Selain itu, sertifikat halal hasil pendaftaran melalui SiHalal dicetak dan dipajang di area kasir untuk meningkatkan kredibilitas usaha.

Digitalisasi ini memberikan hasil yang nyata. Pelanggan kini dapat mengakses menu secara cepat melalui *barcode* tanpa menunggu pelayan. Melalui pembuatan katalog menu digital, pemasangan QR Code pada setiap meja, serta pelatihan pembuatan konten Instagram, terjadi peningkatan interaksi pelanggan sebesar 35% dan peningkatan penjualan harian menjadi 30–36 porsi (naik 18%). Pelanggan juga dapat melihat menu lebih cepat dan praktis.

Hasil ini sejalan dengan temuan [24], yang menyebutkan bahwa integrasi teknologi digital dalam sistem promosi UMKM dapat meningkatkan efisiensi, aksesibilitas informasi, dan kepuasan pelanggan. Dengan penerapan *barcode* dan daftar menu digital, Soto Banjar Uma kini tampil lebih profesional, efisien, dan selaras dengan tren digitalisasi industri kuliner modern.



Gambar 6. Kegiatan Pemasangan Sertifikasi Halal.

Secara keseluruhan, kegiatan pemberdayaan yang dilakukan telah membawa perubahan nyata pada

manajemen dan citra usaha Soto Banjar Uma. Sebelumnya, usaha ini dikelola secara tradisional tanpa sistem tertulis, pencatatan keuangan, atau strategi pemasaran digital. Setelah pelaksanaan kegiatan, usaha mengalami peningkatan dalam aspek operasional (melalui SOP), legalitas (NIB dan sertifikasi halal), sumber daya manusia (rekrutmen dan pelatihan dasar), serta digitalisasi usaha (barcode dan katalog menu).

Perubahan ini menunjukkan bahwa pendekatan *holistic empowerment* yang memadukan pelatihan teknis, pendampingan administratif, dan digitalisasi yang efektif untuk meningkatkan daya saing UMKM kuliner tradisional. Model ini sejalan dengan konsep *community-based empowerment* penelitian dari [25], yang menekankan bahwa keberhasilan pemberdayaan bergantung pada keterlibatan aktif pelaku usaha dalam proses perubahan.

Selain menghasilkan luaran konkret seperti dokumen dan media promosi, kegiatan ini juga mendorong transformasi pola pikir pemilik usaha dari sistem konvensional ke arah pengelolaan berbasis data dan standar. Perubahan perilaku ini menjadi indikator keberhasilan jangka panjang yang diharapkan dapat dipertahankan bahkan setelah program berakhir.

4. SIMPULAN

Kegiatan pemberdayaan UMKM kuliner tradisional Soto Banjar Uma melalui penguatan kapasitas manajerial dan digitalisasi usaha telah memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kualitas tata kelola dan profesionalisme pelaku usaha. Program ini berhasil membantu mitra dalam menyusun dan menerapkan Standard Operating Procedure (SOP), memperoleh legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal, membangun sistem rekrutmen karyawan sederhana, serta menerapkan inovasi digital melalui pemasangan barcode menu dan katalog produk daring. Penerapan berbagai langkah tersebut tidak hanya berdampak pada peningkatan efisiensi operasional dan kualitas pelayanan saat ini, tetapi juga memperkuat fondasi usaha untuk berkembang lebih kompetitif, adaptif, dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

Keberhasilan kegiatan ini didukung oleh komitmen tinggi mitra, keterbukaan terhadap perubahan, dan kerja sama yang baik antara tim pelaksana dengan pemilik usaha. Hambatan utama seperti keterbatasan waktu, pengetahuan digital yang masih rendah, dan ketergantungan pada pemilik dapat diatasi melalui pendampingan intensif di lapangan. Secara keseluruhan, kegiatan ini menunjukkan bahwa kombinasi manajemen operasional terstandar, legalitas formal, dan digitalisasi merupakan model pemberdayaan yang efektif bagi UMKM kuliner tradisional di era transformasi digital.

Selain menghasilkan peningkatan kinerja usaha, program ini juga memberikan gambaran bahwa model pemberdayaan serupa berpotensi untuk direplikasi pada UMKM kuliner lainnya yang menghadapi tantangan operasional dan digital. Oleh karena itu, penelitian lebih lanjut dapat diarahkan untuk mengevaluasi efektivitas model ini pada sektor yang berbeda, mengembangkan instrumen evaluasi dampak yang lebih komprehensif, serta menguji keberlanjutan perubahan perilaku usaha dalam jangka panjang. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya bermanfaat bagi mitra, tetapi juga memberikan kontribusi bagi praktik pemberdayaan UMKM secara lebih luas.

5. SARAN

Berdasarkan hasil evaluasi, kegiatan pemberdayaan ini telah mencapai sebagian besar tujuan yang ditetapkan, namun masih terdapat beberapa aspek yang perlu dikembangkan untuk keberlanjutan program. Pertama, perlu dilakukan pendampingan lanjutan dalam hal manajemen keuangan dan pelaporan usaha, agar pemilik mampu melakukan evaluasi kinerja keuangan secara berkala. Kedua, diperlukan penguatan kapasitas digital lanjutan, khususnya dalam pengelolaan konten promosi dan pemanfaatan platform *online delivery service* untuk memperluas jangkauan pasar.

Selain itu, program serupa perlu dikembangkan menjadi model replikasi untuk UMKM kuliner lainnya dengan menyesuaikan konteks lokal dan karakteristik usaha. Kerja sama dengan instansi pemerintah seperti Dinas Koperasi dan UKM atau lembaga sertifikasi halal juga direkomendasikan agar pendampingan memiliki keberlanjutan administratif dan akses sumber daya yang lebih luas.

Dari sisi pelaksanaan, keterlibatan mahasiswa dalam kegiatan pengabdian seperti ini sangat bermanfaat dalam pengembangan wawasan manajerial dan penerapan ilmu manajemen secara praktis. Oleh karena itu, disarankan agar kegiatan pengabdian berbasis mata kuliah seperti *Pengembangan Wawasan Manajerial* dapat terus dilanjutkan secara berkala di berbagai sektor UMKM, sehingga tercipta hubungan timbal balik antara dunia akademik dan dunia usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana menyampaikan terima kasih kepada Universitas Negeri Malang, khususnya kepada dosen pengampu mata kuliah *Pengembangan Wawasan Manajerial*, atas bimbingan dan dukungan selama pelaksanaan kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pemilik usaha Soto Banjar Uma di Sawojajar Kota Malang yang telah memberikan kesempatan, waktu, dan kerja sama selama proses pendampingan berlangsung.

Dukungan dan partisipasi aktif mitra menjadi faktor penting dalam keberhasilan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Aprieni et al., "UMKM Memiliki Peran Penting Dalam Perekonomian Indonesia," *J. Ekon. Bisnis Dan Manaj.*, vol. 2, no. 4, pp. 188–193, 2024, doi: 10.59024/jise.v2i4.976.
- [2] Ramadhan & Saparudi, "Analisis Perbandingan Implementasi Kebijakan Perizinan Usaha Mikro Dan Kecil Antara Nomor Induk Berusaha (NIB) Dan Izin Usaha Mikro Dan Kecil (Iumk) Di Dki Jakarta," *J. Kalkala*, vol. 1(1), no. September, pp. 61–69, 2025.
- [3] Hakim et al., "Digitalisasi Pencatatan Keuangan Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM): Perlukah? Digitalization Of Financial Recording Of Small Micro And Medium Enterprises (MSMEs): Needed?," *J. Multidiscip. Res. Sci. Adv.*, vol. 12, no. 3, pp. 331–337, 2024.
- [4] Monalisa et al., "Pengembangan Kapasitas Manajerial UMKM untuk Meningkatkan Daya Saing Melalui Inovasi Teknologi," *J. Ekon. Bisnis dan Manaj.*, vol. 4, no. 1, pp. 102–110, 2025, doi: 10.58192/ebismen.v4i1.3160.
- [5] Lee et al., "Case Studies of Small-Medium Food Enterprises around the World: Major Constraints and Benefits from the Implementation of Food Safety Management Systems," *Glob. Foods Secur. Sustain.*, vol. 12, no. 17, 2023, doi: 10.3390/foods12173218.
- [6] Wahyuniati et al., "Implementation of Standard Operating Procedures of Food and Beverage Service at Infinity8 Bali Hotel," *Int. J. Travel. Hosp. Events*, vol. 2, no. 1, pp. 366–378, 2023, doi: 10.56743/ijothe.v2i1.235.
- [7] Ansari, "Talent Training Practices in SME Hotels," *J. Ind. Eng. Manag.*, vol. 17, no. 1, pp. 261–274, 2024, doi: 10.3926/jiem.6737.
- [8] Amelia et al., "Pentingnya Pemahaman Pembuatan Laporan Keuangan UMKM dan Proposal Pendanaan UMKM di Dusun Babakan Banten," *J. Pengabd. Masy.*, vol. 4, no. 1, pp. 203–214, 2023, doi: 10.32815/jpm.v4i1.1334.
- [9] Suryanti et al., "Pengembangan Pembuatan Laporan Keuangan Dengan Ms. Excel Pada UMKM: Menuju Manajemen Keuangan Yang Profesional," *JPEK (Jurnal Pendidik. Ekon. dan Kewirausahaan)*, vol. 7, no. 2, pp. 661–671, 2023, doi: 10.29408/jpek.v7i2.24058.
- [10] S. et Al., "Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan Pada Umkm Kecamatan Cilandak Jakarta Selatan," *J. Pengabd. Masy. Ekon. dan Bisnis Digit.*, vol. 1, no. 4, pp. 402–408, 2024, doi: 10.70248/jpmebd.v1i4.1762.
- [11] Prida et al., "Exploring the Effects of Financial Knowledge on Better Decision-Making in SMEs," *Adm. Sci.*, vol. 15, no. 1, pp. 1–25, 2025, doi: 10.3390/admsci15010024.
- [12] Ningsih et al., "Pemanfaatan Social Media Marketing Untuk Para Pelaku Bisnis Umkm," *Communnity Dev. J.*, vol. 6, no. 3, pp. 5102–5107, 2025.
- [13] Aditya, "Pengaruh Digital Marketing terhadap Pertumbuhan UMKM di Indonesia: Kajian Literatur Komprehensif," *Maliki Interdiscip. J. eISSN*, vol. 3, no. 03, pp. 269–273, 2025, [Online]. Available: <http://urj.uin-malang.ac.id/index.php/mij/index>
- [14] Setiawan et al., "Optimalisasi digital marketing bagi UMKM: Pelatihan digital marketing dan strategi konten di sosial media," *Penamas J. Community Serv.*, vol. 5, no. 3, pp. 387–394, 2025, doi: 10.53088/penamas.v5i3.2158.
- [15] Hikmah et al., "Pendampingan Dan Pembuatan NIB Melalui OSS Dalam Mendukung Legalitas UMKM Di Desa Kabuaran Lumajang," *J. Pengabd. Indones.*, vol. 1, no. 1, pp. 6–14, 2023, doi: 10.47134/jpi.v1i1.2084.
- [16] Putri et al., "Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Online Single Submission (OSS) UMKM di Desa Cikahuripan," *J. Pengabd. Kpd. Masy. Abdi Putra*, vol. 4, no. 3, pp. 304–309, 2024, doi: 10.52005/abdiputra.v4i3.243.
- [17] Syari et al., "Peran sertifikasi halal pada UMKM dalam memperkuat ekonomi syariah di Indonesia," *J. Halal Ind. Stud.*, vol. 4, no. 1, pp. 1–13, 2025.
- [18] Cahyanto et al., "Pentingnya Legalitas Usaha untuk Mendukung Perkembangan UMKM di Desa Kuala Dua Kabupaten Kubu Raya," *J. Pengabd. Sos.*, vol. 2, no. 2, pp. 2693–2700, 2024, doi: 10.59837/jgbkv468.
- [19] Amiroh et al., "Digitalisasi Pemasaran Serta Pendampingan Manajemen Usaha Pada Umkm Angkringan Kms Di Tumpang Kabupaten Malang," *J. Pemantik*, vol. 1, no. 2, pp. 154–168, 2022, doi: 10.56587/pemantik.v1i2.50.
- [20] Pratama & Hakim, "Penerapan Standard Operating Procedure (SOP) Pada UMKM Produksi Keripik Pisan Zidan Snack Di Desa Jatimulya Kecamatan Pedes Kabupaten Karawang," vol. 2, no. 1, pp. 3732–3748, 2020, [Online]. Available: <https://www.karawangkab.go.id/dokumen/dinas-koperasi-makbuli&Ismail>
- [21] Makbuli & Ismail, "Legalitas Usaha sebagai Penggerak Budaya Hukum Pelaku UMKM di Era Digital: Antara Kepatuhan dan Resistensi," *J. Huk. Ekon. Syariah*, vol. 8, no. 1, pp. 1–14, 2025.
- [22] Santosa et al., "Effect of Halal Certification on Logistic Performance and Financial Performance," *J. Tek. Ind.*, vol. 24, no. 2, pp. 117–128, 2022, doi: 10.9744/jti.24.2.117-128.
- [23] Wahyudi et al., "Manajemen Sumber Daya Manusia Berbasis Kompetensi Untuk Meningkatkan Produktivitas," *J. Ilm. Ekon. Dan Manaj.*, vol. 3, no. 2, pp. 492–500, 2025.
- [24] Manurung & Sipahutar, "Iplementasi Sistem Pemesanan Makanan Brbasis QR Code Untuk Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah," *J. Elektro Luceat*, vol. 10, no. 1, 2024.
- [25] Akhyadi et al., "the Effectiveness of the Cefe Training Model To Improve Umkm Independence in Cimahi City, West Java Province," *J. Empower. J. Ilm. Progr. Stud. Pendidik. Luar Sekol.*, vol. 10, no. 2, pp. 189–201, 2021, [Online]. Available: <http://e-journal.stkipsiliwangi.ac.id/index.php/empowerment/article/view/2788%0Ahttp://e-journal.stkipsiliwangi.ac.id/index.php/empowerment/article/download/2788/1263>