

Strategi Peningkatan Kapasitas UMKM Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya melalui Pelatihan Penyusunan Proposal dan Teknik Presentasi yang Efektif

Lunariana Lubis*, Deasy Arieffiani, Dewi Casmiwati, Elly Setyo Wahyuni

Prodi Administrasi Publik, FISIP, Universitas Hang Tuah

*Penulis korespondensi: lunariana.lubis@hangtuah.ac.id

Dikirim : 2 Agustus 2025

Direvisi : 28 September 2025

Diterima : 29 September 2025

Abstrak: Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengelola UMKM di Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya, melalui pelatihan penyusunan proposal penawaran produk, teknik menjalin kerjasama, dan teknik presentasi yang efektif. Pelatihan ini dirancang untuk memberikan keterampilan yang diperlukan agar pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas produk dan memperluas jaringan bisnis mereka. Hasil dari pelatihan menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam tiga area utama: penyusunan proposal, kemampuan menjalin kerjasama bisnis, dan kemampuan public speaking. Para peserta berhasil menyusun proposal penawaran produk yang lebih sistematis, memanfaatkan teknik negosiasi dan membangun hubungan bisnis yang lebih produktif, serta menyampaikan presentasi produk dengan lebih percaya diri dan persuasif. Pelatihan ini juga membuka peluang untuk peningkatan keterampilan lebih lanjut dalam pemasaran digital, yang penting untuk mendukung pertumbuhan usaha UMKM. Temuan ini memberikan kontribusi penting dalam pengembangan UMKM di Indonesia, khususnya dalam konteks pemberdayaan masyarakat pada keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam dunia usaha. Pelatihan lanjutan diperlukan bagi pelaku UMKM dalam bidang pemasaran digital dan peningkatan pendampingan pasca-pelatihan untuk mendukung keberlanjutan perkembangan UMKM.

Kata kunci: pelatihan, presentasi, proposal, UMKM

Abstract: This community service aims to increase the capacity of MSME managers in Sukolilo Sub-district, Surabaya City, through training in preparing product offering proposals, cooperation techniques, and effective presentation techniques. The training is designed to provide the necessary skills for MSME players to improve product quality and expand their business network. The results of the training showed significant improvements in three key areas: proposal drafting, business partnering skills, and public speaking skills. Participants were able to develop more systematic product proposals, utilize negotiation techniques and build more productive business relationships, and deliver more confident and persuasive product presentations. The training also opened up opportunities for further upskilling in digital marketing, which is essential to support MSME business growth. The findings make an important contribution to MSME development in Indonesia, particularly in the context of empowering communities with practical skills that can be directly applied in the business world. Further training is needed for MSME actors in digital marketing and increased post-training mentoring to support the sustainability of MSME development.

Keywords: *MSME, presentation, proposal, training*

1. Pendahuluan

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia (Syamsiyah dkk., 2023), terutama dalam mendukung ketahanan ekonomi lokal dan meningkatkan lapangan pekerjaan (Azizah dkk., 2022). Tetapi pada kenyataannya banyak pelaku UMKM tidak memiliki kekuatan untuk mempertahankan usaha dalam menghadapi konjungtur perekonomian serta berbagai ketidakpastian dalam pasar input maupun output (Purnama dkk., 2024).

Di Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya, UMKM memiliki potensi yang besar, namun seringkali menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan usaha mereka. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan dalam keterampilan manajerial dan kemampuan presentasi produk, yang menghambat upaya mereka untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing. Untuk mengatasi tantangan tersebut, pelatihan yang terfokus pada penyusunan proposal penawaran produk, kerjasama, dan teknik presentasi yang efektif menjadi sangat penting dalam rangka meningkatkan kapasitas pengelola UMKM.

Pelatihan berbasis keterampilan, terutama dalam menyusun proposal penawaran produk dan mengembangkan teknik presentasi yang efektif, dapat meningkatkan kapasitas UMKM secara signifikan. Hal ini sesuai dengan temuan Guzmán & Solarte (2024) yang menunjukkan bahwa keterampilan manajerial yang baik, termasuk kemampuan komunikasi dan presentasi yang efektif, berperan penting dalam meningkatkan kinerja organisasi UMKM. Pelatihan juga diharapkan dapat memperkuat kemampuan pengelola UMKM dalam menyusun proposal bisnis yang dapat menarik minat calon mitra atau investor, sehingga membuka peluang kerjasama yang lebih luas. Dalam konteks ini, peningkatan keterampilan pengelola UMKM di Sukolilo Surabaya diharapkan dapat mempercepat pengembangan usaha mereka dan memperbaiki posisi mereka di pasar yang semakin kompetitif.

Kehadiran pelaku UMKM di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya sebagai bagian dari perekonomian lokal sangat penting, namun mereka sering kali terhambat oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan bisnis yang baik, terutama dalam hal penyusunan proposal bisnis dan presentasi produk yang efektif. Keterbatasan keterampilan dalam hal penyusunan proposal penawaran produk, kerjasama dengan pihak lain, dan teknik presentasi yang efektif, seringkali menghambat perkembangan UMKM tersebut (Sutrisno *et*

al., 2023). Meskipun UMKM memiliki potensi pasar yang besar, mereka menghadapi tantangan dalam meningkatkan daya saing dan akses ke pasar yang lebih luas. Menurut Guzmán & Solarte (2024), peningkatan kapasitas manajerial UMKM, termasuk keterampilan dalam penyusunan proposal dan presentasi, sangat penting untuk memanfaatkan peluang pasar secara optimal.

Pelatihan bagi pengelola UMKM menjadi salah satu solusi yang efektif untuk mengatasi keterbatasan tersebut. Kwartawaty dkk. (2023) menyatakan bahwa pelatihan yang difokuskan pada keterampilan teknis dan manajerial dapat meningkatkan pendapatan UMKM, karena pelatihan ini membantu mereka untuk lebih memahami aspek strategis dalam pengelolaan usaha, termasuk dalam penyusunan proposal dan pengelolaan hubungan bisnis. Hal ini juga didukung oleh Haider *et al.* (2017), yang menunjukkan bahwa pelatihan berfokus pada peningkatan keterampilan manajerial dapat memberikan dampak positif terhadap kinerja UMKM.

Namun, meskipun pelatihan sangat diperlukan, tidak semua pelaku UMKM di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya memiliki akses yang cukup terhadap pelatihan yang berkualitas. Hal ini menjadi penting untuk kegiatan Pengabdian kepada masyarakat (Penmas) ini, mengingat ada *gap* antara UMKM yang terlatih dan yang tidak terlatih dalam hal keterampilan manajerial, termasuk penyusunan proposal dan presentasi produk (Bruhn & Zia 2013). Oleh karena itu, Penmas ini bertujuan untuk mengeksplorasi strategi peningkatan kapasitas UMKM di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya melalui pelatihan yang difokuskan pada penyusunan proposal penawaran produk dan teknik presentasi yang efektif.

Penmas ini juga bertujuan untuk menilai bagaimana pelatihan tersebut dapat meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam menghadapi tantangan di pasar yang semakin kompetitif. Penmas ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan kapasitas UMKM di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya, serta membuka wawasan baru tentang pentingnya pelatihan berbasis keterampilan dalam pengelolaan usaha. Lebih lanjut, Penmas ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis bagi pemerintah dan lembaga terkait dalam menyusun kebijakan yang mendukung pengembangan UMKM melalui pelatihan yang efektif.

2. Metode

Penmas ini bertujuan meningkatkan kapasitas pengelola UMKM Kecamatan Sukolilo,

Kota Surabaya melalui pelatihan penyusunan proposal penawaran produk dan teknik presentasi yang efektif. Metode pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada pemberdayaan masyarakat dalam meningkatkan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam usaha mereka. Pelatihan ini diharapkan dapat memperkuat daya saing UMKM Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya sehingga mereka mampu meningkatkan kualitas produk, memperluas jaringan, dan meningkatkan potensi kerjasama dengan mitra.

Pihak yang terlibat dalam kegiatan ini adalah pelaku UMKM yang berdomisili di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya. Sementara, dosen Program Studi S-1 Administrasi Publik Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP) Universitas Hang Tuah (UHT) Surabaya berperan sebagai narasumber dan sekaligus menjadi fasilitator kegiatan ini. Narasumber yaitu Dr. Roro Dyah Setyowati, S.Sos., S.E., M.M. memaparkan materi yang saling berkaitan yaitu penyusunan proposal penawaran produk dan teknik menjalin kerjasama, sedangkan narasumber dengan kemampuan presentasi yang efektif yaitu Deasy Arieffiani, S.IP., M.Si. Peserta juga didampingi fasilitator yaitu Dewi Casmiwati, S.IP., M.Si., Ph.D., Dr. Lunariana Lubis, S.T., M.AP., dan Dr. Elli Setiyo Wahyuni, S.Pd., M.Pd.

Desain pengabdian kepada masyarakat ini berbentuk intervensi pelatihan yang diarahkan untuk meningkatkan keterampilan pengelola UMKM dalam dua aspek utama: (1) penyusunan proposal penawaran produk yang profesional dan persuasif, dan (2) teknik presentasi produk yang efektif untuk menarik perhatian mitra atau pelanggan potensial. Program pelatihan ini diselenggarakan dalam beberapa sesi yang dirancang untuk mengakomodasi kebutuhan peserta dalam memahami teori sekaligus mempraktikkannya secara langsung.

Sasaran utama dari pengabdian ini adalah para pengelola UMKM yang berada di Kecamatan Sukolilo, Surabaya. Sasaran ini dipilih berdasarkan kebutuhan mereka untuk meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha, terutama dalam hal penyusunan proposal bisnis yang dapat digunakan untuk menarik calon mitra atau investor, serta dalam melakukan presentasi produk dengan cara yang lebih profesional.

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini terdiri dari beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Persiapan dan Pemetaan Kebutuhan

Tahap pertama adalah pemetaan kebutuhan para pengelola UMKM melalui wawancara dan survei singkat. Tujuannya untuk mengetahui tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Sukolilo, serta keterampilan yang mereka perlukan untuk meningkatkan kualitas

usaha mereka, khususnya dalam penyusunan proposal dan presentasi produk. Dari hasil pemetaan ini, modul pelatihan akan disesuaikan dengan kebutuhan peserta.

2. Pelaksanaan Pelatihan

Tahap kedua adalah pelaksanaan pelatihan yang terdiri dari beberapa sesi. Setiap sesi pelatihan akan dirancang untuk mengajarkan keterampilan yang spesifik. Kegiatan ini terbagi menjadi dua sesi yaitu:

Sesi 1 yang diselenggarakan pada tanggal 22 Juli 2025 terdiri dari kegiatan:

1. Penyusunan proposal penawaran produk yang menarik dan profesional. Pada sesi ini, peserta akan dilatih untuk membuat proposal yang efektif dalam menjelaskan produk, manfaat, dan nilai jualnya.
2. Teknik presentasi produk yang efektif, di mana peserta akan belajar cara menyampaikan informasi dengan percaya diri, jelas, dan menarik kepada calon mitra atau konsumen.

Sesi 2 yang diselenggarakan pada tanggal 30 Juli 2025 berisi kegiatan mengenai simulasi dan praktik, dimana peserta akan melakukan presentasi produk dan menerima umpan balik untuk meningkatkan kemampuan mereka.

Setiap sesi akan dilaksanakan dengan metode partisipatif, termasuk diskusi kelompok, studi kasus, dan *role play* untuk memastikan pemahaman peserta terhadap materi yang disampaikan.

3. Evaluasi dan Monitoring

Setelah pelatihan, tahap evaluasi dilakukan untuk menilai sejauh mana peserta dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh. Evaluasi dilakukan melalui observasi langsung terhadap implementasi teknik yang telah diajarkan, seperti penyusunan proposal dan teknik presentasi yang lebih efektif. Tim penmas juga melakukan wawancara pasca-pelatihan untuk menggali umpan balik dari peserta tentang dampak pelatihan terhadap usaha mereka.

4. Pendampingan Pasca-Pelatihan

Tahap terakhir adalah pendampingan yang diberikan untuk membantu peserta mengimplementasikan keterampilan yang telah dipelajari. Pendampingan ini mencakup konsultasi mengenai penyusunan proposal lebih lanjut, serta sesi pelatihan lanjutan mengenai teknik presentasi atau masalah lain yang muncul setelah pelatihan.

3. Hasil dan Diskusi

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah memberikan dampak positif bagi para peserta. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pengelola UMKM dalam tiga aspek utama, yaitu penyusunan proposal penawaran produk, teknik menjalin kerjasama, dan kemampuan presentasi yang efektif.

Peserta yang mengikuti kegiatan Penmas dalam bentuk pelatihan ini sebanyak 15 orang pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya. Distribusi peserta berdasarkan usahanya diberikan dalam Tabel 1. Kegiatan ini berlangsung di Ruang Laboratorium Sistem Informasi FISIP UHT pada tanggal 22 Juli dan 30 Juli 2025. Kegiatan ini juga dihadiri oleh Kepala Kecamatan Sukolilo yaitu Mohammad Zul Chaidir, S.ST, M.M., Dekan FISIP UHT yaitu Dr. M. Husni Tamrin, S.AP., M.KP., dan Ketua Program Studi S-1 Administrasi Publik yaitu Dr. Agus Wahyudi, S.IP., M.IP. Dokumentasi kegiatan diberikan dalam Gambar 1.

Tabel 1. Distribusi Peserta Berdasarkan Jenis Usaha

No.	Jenis Usaha	Jumlah Peserta
1.	Kuliner	14
2.	Kerajinan tangan dan fashion	1
	Total	15



Gambar 1. Peserta pelatihan

3.1 Peningkatan Kemampuan Penyusunan Proposal Penawaran Produk

Pelatihan berhasil memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada pengelola UMKM mengenai pentingnya menyusun proposal penawaran produk yang jelas dan menarik. Sebelum pelatihan, banyak pelaku UMKM yang kesulitan menyusun proposal yang efektif dan terstruktur dengan baik. Namun, setelah mengikuti pelatihan, peserta mampu menyusun proposal yang lebih sistematis, termasuk menganalisis pasar dan memilih strategi penawaran produk yang tepat. Sebagai contoh, salah satu peserta yang menjual produk kuliner dapat mempresentasikan proposal produk mereka dengan lebih terstruktur, menyertakan deskripsi

lengkap tentang produk, manfaat, dan keunggulannya. Sesi pelatihan diperlihatkan dalam Gambar 2.



Gambar 2. Pelatihan kemampuan penyusunan proposal penawaran produk

Pada pelatihan ini pelaku UMKM tidak hanya diajarkan bagaimana cara menyusun proposal, tetapi juga diberikan pemahaman tentang pentingnya komunikasi yang efektif dalam menyampaikan nilai tambah produk mereka. Hal ini relevan dengan temuan Haider *et al.* (2017), yang menekankan pentingnya keterampilan komunikasi lisan dan tertulis dalam mendukung pertumbuhan UMKM. Dalam konteks ini, peserta pelatihan dapat melihat langsung hubungan antara penyusunan proposal yang baik dengan peluang kerjasama yang lebih besar, yang pada gilirannya berdampak positif terhadap perkembangan usaha mereka. Disamping itu, penyusunan proposal yang sistematis dan memadai dapat memudahkan pelaku UMKM dalam memperoleh akses ke pembiayaan dan kerjasama bisnis (Sutrisno *et al.*, 2023). Dengan pelatihan ini, peserta pelatihan berhasil mengidentifikasi elemen-elemen penting dalam proposal yang sebelumnya tidak mereka sadari.

3.2 Peningkatan Keterampilan Menjalin Kerjasama

Pelatihan juga berhasil meningkatkan pemahaman peserta tentang pentingnya menjalin kerjasama yang saling menguntungkan. Teknik-teknik membangun hubungan bisnis yang baik dan negosiasi yang efektif diajarkan melalui simulasi dan praktik langsung. Peserta diharapkan dapat mengimplementasikan teknik-teknik ini dalam usaha mereka untuk memperluas jaringan kerjasama dan meningkatkan potensi bisnis. Beberapa peserta mengungkapkan bahwa pelatihan ini memberikan mereka wawasan baru dalam membangun relasi yang lebih produktif dengan mitra usaha. Sesi pelatihan diperlihatkan dalam Gambar 3.



Gambar 3. Pelatihan keterampilan menjalin kerjasama

Hal ini sesuai dengan temuan Nambira & Namene (2020) yang menunjukkan bahwa pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen operasional, termasuk kemampuan untuk menjalin kerjasama, berperan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Keterampilan ini juga menjadi faktor penentu dalam memperluas jaringan bisnis yang akhirnya dapat meningkatkan daya saing UMKM. Oleh karena itu, pelatihan yang mengajarkan teknik-teknik membangun kerjasama yang saling menguntungkan sangat relevan dalam konteks ini.

Simulasi negosiasi yang dilakukan dalam pelatihan juga memberikan pengalaman langsung kepada peserta dalam menghadapi situasi nyata dalam dunia bisnis. Hal ini sejalan dengan Bruhn & Zia (2013) yang menyatakan bahwa pelatihan yang memberikan pengalaman nyata akan mempercepat proses penerapan keterampilan yang dipelajari.

3.3 Peningkatan Kemampuan Public Speaking dan Presentasi Produk

Salah satu aspek yang paling signifikan dari pelatihan ini adalah peningkatan kemampuan *public speaking* peserta. Sebelumnya, banyak peserta yang merasa tidak percaya diri dalam berbicara di depan audiens, terutama saat mempresentasikan produk mereka. Setelah melalui serangkaian latihan dan simulasi presentasi, peserta terlihat lebih percaya diri dan mampu menyampaikan informasi produk dengan lebih persuasif. Mereka dapat menggunakan teknik-teknik dasar dalam menyampaikan pesan yang jelas dan meyakinkan, baik secara lisan maupun melalui alat bantu presentasi. Simulasi *pitching* produk di depan kelompok memberikan peserta kesempatan untuk melatih dan mengevaluasi kemampuan mereka dalam menyampaikan presentasi secara langsung. Pelatihan presentasi produk diberikan dalam Gambar 4.



Gambar 4. Pelatihan presentasi produk

Hal ini sejalan dengan temuan oleh Srigouri & Muduli (2024) yang menunjukkan bahwa kemampuan untuk berkomunikasi secara efektif, terutama dalam presentasi produk, memiliki dampak langsung terhadap kemampuan UMKM untuk menarik minat konsumen dan mitra bisnis. Dengan keterampilan presentasi yang lebih baik, peserta pelatihan di Sukolilo kini dapat mempromosikan produk mereka dengan lebih percaya diri dan profesional, baik dalam acara pameran, presentasi bisnis, maupun pemasaran digital.

3.4 *Feedback dan Evaluasi*

Pelatihan ini juga memberikan evaluasi langsung kepada peserta. Umpan balik dari fasilitator dan sesama peserta selama simulasi presentasi sangat membantu dalam memperbaiki teknik presentasi dan penyusunan proposal. Hasil umpan balik menunjukkan bahwa peserta mampu melakukan perbaikan dalam cara mereka mempresentasikan produk, mengatasi rasa gugup, dan meningkatkan kepercayaan diri dalam berbicara di depan umum. Kegiatan pemberian umpan balik, evaluasi, dan review produk peserta diberikan dalam Gambar 5-7.



Gambar 5. *Feedback* proposal penawaran produk



Gambar 6. Praktek presentasi produk



Gambar 7. Review produk peserta

Secara keseluruhan, pelatihan ini telah memberikan kontribusi dalam meningkatkan kualitas pengelolaan usaha dan daya saing UMKM di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya. Peserta diharapkan dapat mengaplikasikan keterampilan yang diperoleh untuk mengembangkan usaha mereka, memperluas pasar, dan meningkatkan relasi bisnis dengan mitra usaha.

4. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya, dengan fokus pada peningkatan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan penyusunan proposal penawaran produk, teknik menjalin kerjasama, dan teknik presentasi yang efektif, dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini memberikan dampak positif pada pelaku UMKM.

Pelatihan ini berhasil meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam tiga area utama yaitu penyusunan proposal penawaran produk, kemampuan menjalin kerjasama, dan kemampuan public speaking atau presentasi. Para peserta dapat menyusun proposal produk yang lebih terstruktur, memanfaatkan teknik-teknik negosiasi dan membangun hubungan

bisnis yang saling menguntungkan, serta mempresentasikan produk mereka dengan lebih percaya diri dan persuasif. Peningkatan keterampilan ini tidak hanya berpengaruh terhadap kualitas produk yang dipasarkan, tetapi juga terhadap peluang usaha yang lebih luas melalui kerjasama bisnis yang lebih produktif.

Meskipun pelatihan ini memberikan hasil yang positif, tetapi terdapat beberapa tantangan yang harus dihadapi. Salah satunya adalah keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran produk. Oleh karena itu, pelatihan lanjutan mengenai pemasaran digital dan pemanfaatan media sosial sangat penting untuk melengkapi keterampilan yang telah diberikan.

Daftar Referensi

- Azizah, Lailiyah, R.N., Setiawati, R.I.S. & Perdana. P. 2022. Pengembangan UMKM Kelor Sebagai Produk Unggulan Di Desa Wisata Belanja. *KREATIF: Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 2(4), 90–95. doi: 10.55606/kreatif.v2i4.754.
- Bruhn, M. & Zia, B. 2013. Stimulating Managerial Capital in Emerging Markets: The Impact of Business Training for Young Entrepreneurs. *Journal of Development Effectiveness* 5(2), 232–66. doi: 10.1080/19439342.2013.780090.
- Guzman, F.P. & Solarte, M.G. 2024. The Mediation of the Dynamic Capacity for Innovation between Managerial Skills and Organizational Performance in MSMEs Located in the Department of Caquetá, Colombia. *PloS One* 19(10), e0312172. doi: 10.1371/journal.pone.0312172.
- Haider, S.H., Asad, M., Fatima, M. & Abidin, R.Z. 2017. Microfinance and Performance of Micro and Small Enterprises: Does Training Have an Impact. *Journal of Entrepreneurship and Business Innovation*, 4(1), 1-13. doi: 10.5296/jebi.v4i1.10566.
- Kwartawaty, N.N., Sari, D.V. & Jona, R.N. 2023. Entrepreneurship Training for MSMEs to Increase Income. *Devotion : Journal of Research and Community Service*, 4(10), 1968–1972. doi: 10.59188/devotion.v4i10.578.
- Nambira, G. & Namene, K. 2020. Empirical Evidence on the Perceptions of Msmes Entrepreneurs on Operational Management Knowledge, Skills and Business Growth. *Strategic Journal of Business & Change Management*, 7(1), 893-910. doi: 10.61426/sjbcm.v7i1.1598.
- Purnama, D., Purnomo, A. K., Damanhuri, A. S., Zega, J., Fauziah, S., Jesus, F. J. de, Iqbal, M., & Ernawati, E. 2024. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Sebagai Upaya Peningkatan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan di Masyarakat Desa Dayeuhkolot Kabupaten Subang. *Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma*, 5(2), 323-330. <https://doi.org/10.26874/jakw.v5i2.421>

- Srigouri, V. V. & Muduli, A. 2024. Training Transfer in MSMEs of India: Examining the Role of Performance Coaching, HRD Climate and Employee Agility. *Industrial and Commercial Training*, 56(4), 419–33. doi: 10.1108/ICT-05-2024-0043.
- Sutrisno, S., Permana, R.M. & Junaidi, A. 2023. Education and Training as a Means of Developing MSME Expertise. *Journal of Contemporary Administration and Management (ADMAN)*, 1(3), 137–43. doi: 10.61100/adman.v1i3.62.
- Syamsiyah, N., Sari, A.R., Setiawati, D. & Indriani, L.C. 2023. Promosi Produk Komunitas Di Kampung Peng_Angguran Kota Metro. *KREATIF: Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 3(2), 198-202. doi: 10.55606/kreatif.v3i2.2076.