

Transformasi Digital dan Teknologi Produksi IKM “Yas Mey” Menuju Industri Rumah Tangga 4.0

Firdaus Al Maidah^{1*}, Kartika Ayu Kinanti², Ria Meilan³, Alfi Yusrian⁴, Ananda Viza Oktavia⁵

^{1,2,4}Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang

^{3,5}Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang

*firdaus.almaidah93@gmail.com

Abstrak

Program Pengabdian Masyarakat Pemula ini dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pemasaran, dan memperbaiki manajemen keuangan pada IKM Yas Mey Rengginang di Kabupaten Lumajang. Metode pelaksanaan terbagi dalam lima tahap, yaitu sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta strategi keberlanjutan. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan produksi sebesar 80% melalui penggunaan mesin pengering, terbentuknya akun *Google Maps* sebagai sarana identitas digital usaha, serta meningkatnya pemahaman mitra dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) sebagai dasar pengelolaan keuangan. Program ini tidak hanya memberikan solusi terhadap permasalahan teknis dan manajerial yang dihadapi mitra, tetapi juga mendorong kemandirian dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Dengan capaian ini, diharapkan mitra dapat lebih kompetitif dalam menghadapi persaingan pasar serta menjadi contoh praktik baik bagi pelaku usaha rumah tangga sejenis.

Kata kunci: Harga Pokok Produksi, Industri Rumah Tangga, Pengabdian Masyarakat, Pemasaran Digital, Produksi

Dikirim: 13 September 2025

Direvisi: 19 September 2025

Diterima: 14 Oktober 2025

PENDAHULUAN

Rengginang merupakan salah satu jenis makanan ringan tradisional khas Indonesia yang terbuat dari nasi atau ketan yang dikeringkan, kemudian digoreng hingga renyah. Makanan ini digemari oleh berbagai kalangan masyarakat karena rasanya yang gurih dan teksturnya yang renyah. Selain memiliki nilai budaya, rengginang juga memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, terutama apabila diproduksi dalam skala Industri Kecil dan Menengah (IKM). Produk ini banyak dijumpai di berbagai daerah di Indonesia, termasuk di Kabupaten Lumajang, Jawa Timur. Salah satu pelaku usaha yang memproduksi rengginang secara berkelanjutan adalah IKM Yas Mey Rengginang, yang berlokasi di Desa Kutorenon, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Lumajang. Usaha ini dikelola secara mandiri oleh pelaku UMKM lokal dan telah memiliki pasar tetap di wilayah sekitar.

IKM Yas Mey Rengginang memiliki kapasitas produksi sekitar 20 kg per hari dengan omzet bulanan mencapai ± Rp16.000.000. Produk dipasarkan di wilayah Lumajang, khususnya di daerah Tempeh, Labruk, Senduro, dan Lumajang Kota, serta dijual dalam berbagai bentuk kemasan—mulai dari curah per kilogram seharga Rp53.000 hingga kemasan kecil 90 gram dengan harga Rp4.000. Dengan cakupan pasar yang cukup luas dan permintaan yang konsisten, usaha ini memiliki



potensi besar untuk berkembang. Namun demikian, dalam operasionalnya, IKM Yas Mey Rengginang masih menghadapi sejumlah kendala mendasar. Di bidang produksi, proses produksi rengginang yang masih dilakukan secara manual. Di sisi pemasaran, strategi pemasaran yang masih terbatas pada distribusi *offline*, belum memanfaatkan media digital secara optimal, serta belum memiliki identitas visual seperti papan nama atau keberadaan digital seperti *Google Maps*. Selain itu, dari sisi pengelolaan keuangan, usaha ini belum menerapkan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), sehingga tidak memiliki dasar yang jelas dalam menentukan harga jual maupun menilai efisiensi usaha. Permasalahan-permasalahan tersebut menjadi tantangan utama dalam meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pasar, serta menjamin keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.



Gambar 1. Proses Produksi Rengginang “Yas Mey”

Melalui program pengabdian kepada masyarakat ini, tim dari Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang berupaya memberikan solusi konkret terhadap permasalahan tersebut. Tujuan kegiatan ini adalah memberdayakan IKM Yas Mey Rengginang melalui penerapan teknologi tepat guna (mesin pengering rengginang), pelatihan digitalisasi (pembuatan akun *Google Maps*), serta edukasi manajemen keuangan dasar (perhitungan HPP). Program ini selaras dengan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDG's) terutama poin 9 (Industri, Inovasi, dan Infrastruktur), dan poin 12 (Konsumsi dan Produksi yang Bertanggung Jawab). Kegiatan ini juga mendukung capaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi terkait kontribusi dalam pembangunan daerah, mendukung Asta Cita dalam penguatan ekonomi masyarakat melalui wirausaha lokal, serta berada dalam ruang lingkup bidang fokus Rencana Induk Riset Nasional (RIRN) pada tema ketahanan ekonomi. Fokus permasalahan yang diambil adalah penguatan kapasitas industri rumahan berbasis inovasi dan efisiensi, dengan pendekatan kolaboratif dan berkelanjutan.

Permasalahan Prioritas

Berdasarkan hasil diskusi awal antara tim pengusul dari Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang dan mitra usaha “Yas Mey Rengginang” di Kecamatan Sukodono, Kabupaten Lumajang, diperoleh tiga permasalahan utama yang menjadi prioritas untuk diselesaikan melalui program pengabdian kepada masyarakat ini.

Pertama, permasalahan di bidang produksi. Saat ini, proses pengeringan rengginang masih sepenuhnya bergantung pada sinar matahari. Hal ini menyebabkan ketergantungan terhadap cuaca yang sangat tinggi. Ketika musim hujan tiba atau cuaca mendung berkepanjangan, proses pengeringan menjadi

terganggu dan berdampak langsung pada keterlambatan produksi serta penurunan kualitas produk. Mitra belum memiliki teknologi pengering alternatif yang dapat digunakan saat sinar matahari tidak tersedia, sehingga kontinuitas dan kapasitas produksi menjadi tidak stabil.



Gambar 2. Proses Pengeringan Rengginang Masih Mengandalkan Cahaya Matahari

Kedua, permasalahan di bidang pemasaran. Meskipun produk Yas Mey Rengginang memiliki cita rasa khas dan telah dikenal secara lokal, pemanfaatan media digital untuk pemasaran masih sangat terbatas. Mitra belum memiliki papan nama usaha sebagai identitas visual, dan lokasi usaha belum terdaftar pada peta digital seperti *Google Maps*. Hal ini membuat visibilitas usaha menjadi rendah dan menyulitkan calon konsumen maupun *reseller* dalam menemukan lokasi produksi.

Ketiga, permasalahan di bidang keuangan, khususnya terkait pencatatan biaya produksi dan penetapan harga jual. Saat ini, mitra belum memiliki perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang jelas dan terstandar. Akibatnya, penentuan harga jual dilakukan secara estimasi dan tidak berdasarkan analisis biaya yang akurat. Hal ini berpotensi menyebabkan kerugian yang tidak terdeteksi dan menyulitkan mitra dalam menghitung margin keuntungan yang sebenarnya.

Ketiga permasalahan ini saling terkait dan memengaruhi keberlangsungan serta pengembangan usaha. Ketidakstabilan produksi berdampak pada ketersediaan produk, lemahnya pemasaran digital menghambat perluasan pasar, dan lemahnya manajemen keuangan menyebabkan usaha sulit berkembang secara berkelanjutan. Oleh karena itu, ketiga aspek ini menjadi fokus prioritas dalam kegiatan pengabdian untuk mendorong transformasi usaha “Yas Mey Rengginang” menuju usaha kecil menengah yang lebih mandiri, produktif, dan adaptif terhadap tantangan zaman.

Solusi Prioritas

Berdasarkan hasil identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha “Yas Mey Rengginang”, tim pengusul dari Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang merumuskan tiga solusi utama yang akan diimplementasikan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Solusi-solusi tersebut disesuaikan dengan kebutuhan riil mitra, bersifat aplikatif, dan berorientasi pada pemberdayaan jangka panjang.

A. Solusi di Bidang Produksi: Penerapan Teknologi Mesin Pengering Rengginang.

Permasalahan utama di bidang produksi adalah ketergantungan proses pengeringan terhadap sinar matahari. Dalam jangka panjang, metode tradisional ini tidak dapat menjamin stabilitas produksi, terutama di musim hujan atau saat cuaca ekstrem. Proses pengeringan menjadi tidak optimal karena membutuhkan waktu yang lama yaitu 2-3 hari (Junita Sinaga et al., 2020). Oleh karena itu, solusi yang diusulkan adalah penerapan teknologi tepat guna berupa mesin pengering rengginang.

Mesin pengering ini dirancang untuk mempercepat proses pengeringan dan menjamin konsistensi kualitas produk. Teknologi ini akan disesuaikan dengan skala usaha rumah tangga, hemat energi, dan mudah dioperasikan oleh mitra. Penerapan alat ini akan didampingi dengan pelatihan teknis operasional serta perawatan alat agar mitra mampu mengelola dan memelihara mesin secara mandiri.

Target luaran dari solusi ini adalah meningkatnya kapasitas produksi mitra hingga 80% per bulan. Indikator capaian diukur melalui perbandingan data produksi bulanan sebelum dan sesudah penggunaan mesin pengering. Peningkatan ini tidak hanya berdampak pada kuantitas, tetapi juga pada konsistensi dan kebersihan produk, sehingga membuka peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

B. Solusi di Bidang Pemasaran: Digitalisasi Usaha

Permasalahan di bidang pemasaran terletak pada minimnya pemanfaatan media digital dan kurangnya identitas usaha yang mudah ditemukan oleh konsumen. Padahal, pemasaran produk secara *online* adalah untuk memaksimalkan dan meningkatkan penjualan (Suriyati et al., 2023). Untuk mengatasi hal ini, tim pengusul akan mengimplementasikan strategi digitalisasi untuk penguatan identitas visual. Langkah-langkah yang akan dilakukan meliputi:

- Pembuatan akun *Google Business* dan penandaan lokasi usaha pada *Google Maps* sehingga memudahkan pelanggan menemukan lokasi fisik usaha.
- Pembuatan dan pemasangan papan nama usaha sebagai penanda fisik identitas usaha di lokasi produksi.

Target luaran dari solusi ini adalah terciptanya kehadiran digital usaha Yas Mey Rengginang yang profesional dan mudah diakses. Indikator capaian diukur dari bertambahnya akun media digital (*Google Maps*), serta kemampuan mitra dalam mengelola dan mengoptimalkan penggunaannya secara mandiri. Digitalisasi ini diharapkan dapat meningkatkan visibilitas usaha, memperluas jangkauan pasar, dan mempercepat proses pemasaran secara *online*.

C. Solusi di Bidang Keuangan: Pelatihan Perhitungan HPP

Di bidang keuangan, mitra belum memiliki sistem pencatatan biaya dan perhitungan HPP (Harga Pokok Produksi) yang jelas. Mereka menetapkan harga jual berdasarkan harga di pasaran, sehingga mereka tidak dapat menghitung berapa laba/rugi sebenarnya dari kegiatan usaha mereka (Widiatmoko et al., 2020). Kondisi ini menyebabkan mitra menetapkan harga jual secara intuitif, yang berisiko merugikan atau tidak memberikan margin keuntungan yang optimal. Oleh karena itu, solusi yang diusulkan

adalah pelatihan dan pendampingan perhitungan HPP dan manajemen usaha sederhana. Pelatihan akan mencakup:

- Pemahaman dasar mengenai jenis-jenis biaya (tetap dan variabel)
- Cara menyusun laporan sederhana mengenai total biaya produksi per batch
- Teknik menghitung HPP secara sistematis
- Penentuan harga jual berbasis HPP dan margin keuntungan yang rasional
- Pencatatan keuangan sederhana untuk usaha rumah tangga

Metode pelatihan akan dikemas secara praktis dan aplikatif, dengan modul yang disesuaikan dengan tingkat pendidikan dan pengalaman mitra. Pendampingan juga akan dilakukan secara intensif hingga mitra dapat menghitung HPP secara mandiri dan menyusun laporan biaya sederhana untuk memantau perkembangan usaha.

Target luaran dari solusi ini adalah meningkatnya kemampuan manajemen keuangan mitra, khususnya dalam menyusun dan menghitung HPP dengan tepat. Indikator capaian adalah kemampuan mitra untuk membuat dokumen perhitungan biaya dan laporan sederhana, serta mampu menentukan harga jual berdasarkan data aktual, bukan estimasi.

Tabel 1. Solusi dan Target Penyelesaian Luaran

No	Solusi	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Bidang produksi	Peningkatan jumlah produksi bulanan sebesar 80%.	Data jumlah produksi bulanan sebelum dan sesudah penerapan teknologi pengering.
2	Bidang pemasaran	Penambahan akun digital.	Penambahan akun <i>google map</i>
3	Bidang keuangan	Peningkatan kemampuan manajemen keuangan.	Mitra dapat membuat dan menghitung HPP usaha mereka.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dalam program Pengabdian Masyarakat Pemula ini terbagi menjadi lima tahap, yaitu:

1. Tahap Sosialisasi.

Tahap awal pelaksanaan kegiatan dimulai dengan sosialisasi yang bertujuan untuk memberikan pemahaman menyeluruh mengenai program pengabdian kepada mitra usaha. Sosialisasi dilakukan secara langsung di lokasi mitra, dengan menghadirkan seluruh pihak yang terlibat, termasuk tim pengusul, pemilik usaha, serta pihak pendukung lainnya. Pada tahap ini, disampaikan tujuan, jadwal pelaksanaan kegiatan, serta penyerahan simbolis alat teknologi tepat guna kepada mitra. Melalui tahapan sosialisasi ini, diharapkan terjadi kesepahaman bersama mengenai arah dan tujuan program, serta kesiapan teknis dari mitra dalam mengikuti setiap sesi kegiatan dengan komitmen penuh.

2. Tahap Pelatihan.

Tahap pelatihan merupakan inti dari proses peningkatan kapasitas mitra dalam tiga aspek penting, yakni produksi, pemasaran, dan keuangan. Masing-masing aspek akan diberikan dalam bentuk pelatihan intensif yang interaktif, aplikatif, dan disesuaikan dengan konteks usaha rumah tangga. Pelatihan akan dibagi menjadi tiga sub-sesi utama:

a. Pelatihan Manajemen Produksi

Fokus pelatihan ini adalah memberikan pemahaman tentang manajemen produksi yang efisien, higienis, dan konsisten. Materi mencakup pengenalan cara kerja mesin pengering, teknik pengeringan optimal, serta cara menjaga kualitas produk.

b. Pelatihan Manajemen Pemasaran Digital

Pelatihan ini bertujuan untuk membekali mitra dengan keterampilan dasar dalam pemasaran digital. Fokus kegiatan meliputi pembuatan akun media sosial usaha berupa *Google Maps*, teknik pengambilan gambar produk, penulisan deskripsi menarik, serta cara berinteraksi dengan calon pelanggan secara daring. Peserta juga akan dilatih bagaimana cara menanggapi pesanan dan pertanyaan konsumen secara profesional.

c. Pelatihan Manajemen Keuangan Usaha

Pelatihan ini diarahkan untuk meningkatkan literasi keuangan mitra, khususnya dalam hal perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Materi mencakup identifikasi biaya tetap dan variabel, pencatatan bahan baku dan tenaga kerja, serta teknik sederhana dalam menyusun laporan biaya dan menentukan harga jual yang rasional. Mitra akan dibuatkan *template* pencatatan keuangan yang mudah digunakan dan disesuaikan dengan skala usaha rumah tangga.

Seluruh pelatihan akan diberikan dengan pendekatan praktik langsung (*hands-on*) dan studi kasus, agar mitra dapat menerapkan ilmu yang diperoleh secara konkret dalam operasional sehari-hari.

3. Tahap Penerapan Teknologi

Tahap ketiga adalah implementasi nyata dari teknologi yang telah diperkenalkan pada tahap sebelumnya, khususnya penggunaan mesin pengering rengginang. Mitra akan mulai menggunakan mesin ini dalam siklus produksi harian. Tim pengusul akan memantau proses penggunaan, memberikan pengarahan langsung jika ditemukan kendala, dan mencatat efektivitas penggunaan alat tersebut terhadap peningkatan kapasitas produksi. Selain itu, mitra akan mulai secara aktif mengoperasikan akun digital usaha yang telah dibuat selama pelatihan dan mulai merespons pelanggan secara daring.

4. Pendampingan dan Evaluasi

Setelah teknologi diterapkan dan pelatihan selesai dilaksanakan, tim pengusul akan melakukan pendampingan intensif selama beberapa minggu, dengan jadwal kunjungan dan konsultasi yang terstruktur. Tujuan dari tahap ini adalah untuk memastikan bahwa mitra benar-benar dapat mengoperasikan mesin pengering secara mandiri, menjaga konsistensi produksi dan kualitas produk, mengelola media sosial untuk pemasaran, serta menerapkan sistem pencatatan keuangan dan menghitung HPP dengan benar. Adapun evaluasi dilakukan dalam dua bentuk:

- a. Evaluasi kuantitatif, yaitu mengukur perubahan nyata berdasarkan indikator capaian, seperti peningkatan jumlah produksi, jumlah konten pemasaran digital yang dipublikasikan, dan kemampuan menyusun HPP.
- b. Evaluasi kualitatif, melalui wawancara atau diskusi dengan mitra untuk menilai persepsi terhadap manfaat program, kemudahan penerapan, dan rekomendasi perbaikan.

Hasil evaluasi akan digunakan sebagai dasar untuk menyusun laporan kemajuan kegiatan dan merancang strategi keberlanjutan program.

5. Keberlanjutan program

Sebagai bentuk tanggung jawab jangka panjang, tim pengusul akan merancang strategi keberlanjutan program agar hasil pengabdian tidak hanya berhenti pada periode pelaksanaan, tetapi juga terus memberikan dampak positif ke depan. Beberapa strategi keberlanjutan yang dirancang seperti membuka komunikasi jangka panjang antara tim pengusul dan mitra untuk pendampingan informal, menjadikan mitra sebagai studi kasus sukses untuk program pengabdian selanjutnya, dan memberikan rekomendasi untuk akses pelatihan lanjutan atau inkubasi bisnis. Dengan strategi ini, diharapkan mitra tidak hanya bertahan, tetapi juga mampu tumbuh sebagai pelaku usaha yang mandiri, inovatif, dan adaptif terhadap perubahan zaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pelaksanaan program Pengabdian Masyarakat Pemula tahun 2025 terdiri dari lima tahapan. Setiap tahap, mulai dari sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, hingga keberlanjutan program, menghasilkan luaran yang sesuai dengan target capaian.

Sosialisasi

Tahap sosialisasi telah dilaksanakan pada tanggal 5 Agustus 2025 di lokasi mitra, yaitu Perumahan Biting Indah Blok H-XIV No.05 RT 06 RW 13, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Lumajang. Kegiatan dihadiri oleh 10 peserta yang terdiri atas pemilik usaha, anggota keluarga, serta beberapa pihak pendukung. Pada tahap ini disampaikan gambaran umum program, tujuan yang ingin dicapai, serta jadwal pelaksanaan kegiatan. Selain itu, dilakukan pula penyerahan simbolis alat berupa mesin pengering rengginang kepada mitra. Dari hasil diskusi, mitra menunjukkan antusiasme tinggi serta kesiapan untuk mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. Sosialisasi ini berhasil menyamakan persepsi dan meningkatkan pemahaman mitra mengenai arah program pengabdian, sehingga menjadi landasan penting untuk tahapan berikutnya.



Gambar 3. Kegiatan Sosialisasi Program dan Penyerahan Alat Bantuan

Pelatihan

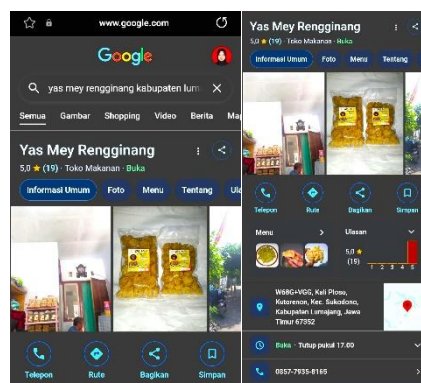
Pelatihan dilaksanakan di lokasi mitra dalam tiga sesi utama, masing-masing berfokus pada aspek produksi, pemasaran, dan keuangan.

1. Pelatihan Manajemen Produksi dilaksanakan pada 11 Agustus 2025 dengan 10 peserta. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa mitra memahami prinsip dasar efisiensi produksi serta teknik penggunaan mesin pengering. Peserta dapat mengoperasikan mesin secara mandiri dan memahami cara menjaga kualitas produk.



Gambar 4. Kegiatan Pelatihan Manajemen Produksi

2. Pelatihan Manajemen Pemasaran Digital dilaksanakan pada 19 Agustus 2025 dengan 5 peserta. Hasil pelatihan menunjukkan mitra telah mampu membuat akun *Google Maps* untuk usaha, menampilkan produk dengan foto menarik, dan menuliskan deskripsi singkat yang informatif. Hal ini menandai langkah awal transformasi pemasaran dari cara konvensional ke digital.



Gambar 5. *Google Maps* Lokasi Usaha Mitra “Yas Mey Rengginang”

3. Pelatihan Manajemen Keuangan Usaha dilaksanakan pada 25 Agustus 2025 dengan 5 peserta. Peserta dilatih menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) melalui identifikasi biaya tetap dan variabel. Mitra berhasil menyusun perhitungan HPP sederhana menggunakan *template* pencatatan keuangan yang disiapkan tim. Kemampuan ini menjadi bekal penting untuk perencanaan harga dan analisis keuntungan.

Secara keseluruhan, tahap pelatihan telah meningkatkan kapasitas mitra dalam tiga aspek fundamental yang saling terkait.

Penerapan Teknologi

Tahap penerapan teknologi difokuskan pada penggunaan mesin pengering rengginang dalam proses produksi. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa penggunaan mesin ini mampu mempercepat waktu pengeringan serta meningkatkan konsistensi kualitas produk. Dari segi kuantitas, produksi bulanan menunjukkan tren peningkatan dibandingkan periode sebelum penerapan teknologi, mendekati target peningkatan sebesar 80%. Selain itu, mitra juga mulai mengoperasikan akun *Google Maps* usaha dan merespons calon pelanggan secara daring. Hal ini menunjukkan adanya pergeseran perilaku usaha ke arah yang lebih modern dan adaptif.



Gambar 6. Proses Pengeringan dengan Alat Bantuan Mesin Pengering

Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan dilakukan pada 8 September 2025 dengan 5 peserta di lokasi mitra usaha. Kegiatan ini memastikan bahwa mitra dapat mengaplikasikan materi pelatihan dan mengatasi kendala teknis secara mandiri. Hasil evaluasi kuantitatif menunjukkan adanya peningkatan jumlah produksi, pemanfaatan akun digital dalam pemasaran, serta kemampuan menyusun HPP. Sementara itu, evaluasi kualitatif melalui wawancara menegaskan bahwa mitra merasa program ini bermanfaat, mudah diikuti, dan sesuai dengan kebutuhan usaha rumah tangga mereka. Evaluasi juga menghasilkan masukan, antara lain perlunya peningkatan promosi digital secara lebih intensif dan diversifikasi produk untuk memperluas pasar.



Gambar 7. Kegiatan Pendampingan dan Evaluasi Program

Keberlanjutan Program

Sebagai bentuk keberlanjutan, tim pengusul merancang strategi agar mitra tetap berkembang setelah program selesai. Komunikasi jangka panjang akan dibuka melalui media digital untuk pendampingan informal. Mitra juga diarahkan untuk menjadi contoh praktik baik bagi kelompok usaha lain di wilayah sekitar. Selain itu, rekomendasi diberikan agar mitra mengikuti pelatihan lanjutan di bidang inovasi produk maupun pemasaran digital tingkat lanjut. Dengan strategi ini, diharapkan mitra mampu mandiri, meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jaringan pemasaran, serta menjaga keberlanjutan usaha di masa depan.

SIMPULAN

Program Pengabdian Masyarakat Pemula yang dilaksanakan bersama mitra IKM Yas Mey Rengginang berhasil memberikan dampak positif pada tiga aspek utama, yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan. Penerapan teknologi pengering mampu meningkatkan kapasitas produksi dan mengurangi ketergantungan pada cuaca, pelatihan pemasaran digital mendorong terbentuknya identitas usaha secara *online* melalui *Google Maps*, serta pelatihan manajemen keuangan memberikan pemahaman praktis mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Hasil pendampingan menunjukkan bahwa mitra mampu menerapkan pengetahuan dan keterampilan baru secara mandiri, meskipun masih diperlukan pendampingan lanjutan untuk menjaga konsistensi penerapan. Secara keseluruhan, kegiatan ini telah mendukung penguatan kapasitas usaha rumah tangga agar lebih produktif, adaptif, dan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengusul mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang atas dukungan kelembagaan dalam penyelenggaraan kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada mitra IKM Yas Mey Rengginang, serta seluruh pihak yang telah berpartisipasi aktif dalam pelaksanaan kegiatan ini, sehingga program dapat berjalan dengan lancar dan mencapai hasil sesuai target. Program ini dapat terlaksana dengan baik berkat dukungan pendanaan dari Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi melalui skema hibah Pengabdian Masyarakat Pemula Tahun 2025.

DAFTAR PUSTAKA

- Buwono, S., Aminuyati, Wiyono, H., Karolina, V., Barella, Y., Hafizi, M. Z., Fitirana, D., & Budiharto, S. (2021). J . A . I: Jurnal Abdimas Indonesia. *Abdimas Indonesia*, 1(2), 26–32. <https://dmi-journals.org/jai/article/view/226>
- Dani irawan, Erwin Komara Mindarta, Widiyanti, Andri Wisnu, & Nadia Furoidah. (2022). Perbaikan Teknologi Pengeringan Rengginang untuk Meningkatkan Omzet pada Musim Hujan di Desa Sambigede Kabupaten Malang. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Terintegrasi*, 7(1), 44–53. <https://doi.org/10.33795/jindeks.v7i1.395>
- Elok, T., & Sari, M. (2025). *Penguatan Manajemen Keuangan Melalui Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada Kelompok*. 5(3), 2237–2243.
- Indawati, I., Anggraini, A., & Ruhayat, E. (2025). Pencatatan Sederhana untuk Meningkatkan Efisiensi dan Efektifitas Pengelolaan Keuangan pada UMKM Jawa Bojongsari Depok. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 5(2), 682–690. <https://doi.org/10.37481/pkmb.v5i2.1511>
- Junita Sinaga, E., Artiyani, A., Yulianti, E., & Setyawati, H. (2020). Penerapan Alat Pengering Rengginang Di Desa Tirtomarto Kecamatan Ampelgading Kabupaten Malang. *Industri Inovatif: Jurnal Teknik Industri*, 10(1), 32–35. <https://doi.org/10.36040/industri.v10i1.2534>
- Kurniawan, G. I., & Homan, H. S. (2025). Penguatan Kapasitas Pengelolaan Keuangan melalui Pelatihan Akuntansi Sederhana bagi Pelaku UMKM di Kecamatan Tanjungkerta, Sumedang. *Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas*, 9(1), 122–131. <https://doi.org/10.52250/p3m.v9i1.899>
- Lie, B. (2023). Jurnal Wicara Desa , Volume 1 Nomor 4 , Agustus 2023 e - ISSN : 2986 - 9110 PEMBUKUAN SEDERHANA Britto Lie Universitas Mataram Jurnal Wicara Desa , Volume 1 Nomor 4 , Agustus 2023 e - ISSN : 2986 - 9110. *Jurnal Wicara Desa*, 1(4), 556–564.
- Riza Radyanto, M., Ma'sum, M. A., & Lusiana, V. (2024). Rekayasa Ulang Proses Bisnis Kelompok Tani Parijotho Muria Kudus Melalui Penerapan Mesin Pengering Cerdas. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 8(3), 274–282. <https://doi.org/10.36982/jam.v8i3.4618>
- Suriyati, Putri, F. T. ., & Irmayanti. (2023). Pendampingan Strategi Pemasaran secara Online pada Home Industry Rengginang di Desa Padaelo, Kajuara, Bone, Sulawesi Selatan. *Welfare Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 56–61.
- Suryandani, W., & Muniroh, H. (2021). Pelatihan Literasi Keuangan dalam Upaya Peningkatan Pemberdayaan Masyarakat Desa Pedak di Kabupaten Rembang. *Journal of Servite*, 3(1), 44. <https://doi.org/10.37535/102003120214>
- Syahminan, Dinnullah, R. N. I., & Hidayat, C. W. (2020). Peningkatan Kemandirian Usaha UKM Rengginang Desa Kromengan Kabupaten Malang Melalui Melalui Penerapan Teknologi Mikrokontroler. *JAMAIIKA: Jurnal Abdi Masyarakat*, 1(3), 103–110. <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAMAIIKA/article/view/6774/5499>
- Wasil, M., Hendry Cahyono, Restikasari, W., Nilasari, A., Seno Aji, T., & Rachmawati, L. (2024). Optimalisasi Produksi dan Kualitas Rengginang di Setro, Kecamatan Menganti melalui Program Kemitraan Masyarakat (PKM). *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 4(4), 443–448. <https://doi.org/10.31004/jh.v4i4.1269>