

MEMPERKUAT KAPASITAS UMKM AGRIBISNIS MENUJU SERTIFIKASI SEKTOR RITEL PADA FORUM RIAU CERDAS DI KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU

Strengthening Agribusiness MSME Capacity Towards Retail Sector Certification at the Riau Smart Forum in Pekanbaru City, Riau Province

Fahrial^{1*)}, Ilma Satriana Dewi¹⁾, Sri Ayu Kurniati¹⁾, Septina Elida¹⁾,
Mattalail Fajry Yansyah²⁾, Wanda Saputra²⁾

^{1*)} Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Riau

²⁾ Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau

* Corresponding Author Email: fahrial2018@agr.uir.ac.id

Dikirim: 10 Maret 2026

Diterima: 16 Maret 2026

Dipublikasi: 2 Juni 2026

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are a sector that plays an important role in regional economic development. However, most MSME players still face various challenges, especially in business management, financial management, digital marketing, and business certification. This community service activity aims to boost the capacity and competitiveness of agribusiness SMEs through business management training, digital marketing, marketing strategies, and socialization of retail sector certification. The activity took place on December 21, 2021, at the Riau Smart Forum (FRC) in Pekanbaru, involving 20 SME actors from various business sectors. The methods used included lectures, training, discussions, and mentoring. The results of the activities showed that participants gained increased knowledge about business management, digital marketing, access to capital, product brand development, and the importance of business certification in enhancing competitiveness. The participants' enthusiasm was evident from their high participation during the discussion sessions and their desire to join the follow-up mentoring program. This activity successfully boosted the understanding and motivation of MSME players to develop their businesses independently and sustainably.

Keywords: Agribusiness SMEs, Digital Marketing, Retail Certification, Business Management, Community Service

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi daerah. Namun demikian, sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam aspek manajemen usaha, pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan sertifikasi usaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM agribisnis melalui pelatihan manajemen usaha, pemasaran digital, strategi pemasaran, serta sosialisasi sertifikasi sektor ritel. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 21 Desember 2021 di Forum Riau Cerdas (FRC) Pekanbaru dengan melibatkan 20 pelaku UMKM dari berbagai bidang usaha. Metode yang digunakan meliputi ceramah, pelatihan, diskusi, dan pendampingan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta

memperoleh peningkatan pengetahuan mengenai pengelolaan usaha, pemasaran digital, akses permodalan, pengembangan merek produk, dan pentingnya sertifikasi usaha dalam meningkatkan daya saing. Antusiasme peserta terlihat dari tingginya partisipasi selama sesi diskusi dan adanya keinginan untuk mengikuti program pendampingan lanjutan. Kegiatan ini berhasil meningkatkan pemahaman dan motivasi pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha secara mandiri dan berkelanjutan.

Katakunci: UMKM Agribisnis, Pemasaran Digital, Sertifikasi Ritel, Manajemen Usaha, Pengabdian Masyarakat.

PENDAHULUAN

UMKM merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia karena mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM memiliki peran strategis dalam pemerataan pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan.

Di era digital saat ini, pelaku UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi terhadap perkembangan teknologi informasi dan perubahan perilaku konsumen. Persaingan usaha yang semakin ketat mengharuskan pelaku usaha memiliki kemampuan dalam manajemen usaha, pengelolaan keuangan, pemasaran digital, serta pemenuhan standar usaha melalui sertifikasi. Namun demikian, masih banyak UMKM yang menghadapi keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam aspek tersebut.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak utama pertumbuhan ekonomi di berbagai negara berkembang karena berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta pengurangan kemiskinan. Di Indonesia, sektor UMKM memiliki posisi strategis dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional, khususnya melalui peningkatan produktivitas sektor agribisnis yang mampu menciptakan nilai tambah bagi masyarakat pedesaan. Di tengah dinamika ekonomi global, penguatan kapasitas UMKM menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha (Arofah et al., 2025).

Perkembangan teknologi digital telah mengubah pola bisnis dan perilaku konsumen sehingga pelaku UMKM dituntut mampu mengadopsi inovasi dalam manajemen usaha, pemasaran digital, serta pengelolaan hubungan dengan pelanggan. Digital marketing terbukti mampu memperluas akses pasar, meningkatkan visibilitas produk, serta memperkuat daya saing UMKM apabila diimbangi dengan peningkatan kapasitas sumber daya manusia dan pendampingan yang berkelanjutan. Namun demikian, masih banyak UMKM, khususnya pada sektor agribisnis, yang menghadapi keterbatasan literasi digital, kemampuan manajerial, serta akses terhadap teknologi informasi sehingga pemanfaatan platform digital belum optimal (Djakfar et al., 2025).

Selain transformasi digital, aspek legalitas dan sertifikasi usaha juga menjadi salah satu indikator penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen dan akses pasar modern. Sertifikasi, termasuk sertifikasi pada sektor ritel maupun standar usaha lainnya, memberikan jaminan mutu produk, meningkatkan kredibilitas pelaku usaha, serta membuka peluang kemitraan dengan jaringan perdagangan yang lebih luas. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa integrasi antara penguatan kapasitas usaha, pemasaran

digital, dan pemenuhan standar sertifikasi mampu meningkatkan daya saing UMKM secara berkelanjutan (Arofah et al., 2025).

Forum Riau Cerdas (FRC) sebagai lembaga pembinaan masyarakat memiliki sejumlah UMKM agribisnis binaan yang masih menghadapi berbagai kendala, antara lain rendahnya kemampuan manajemen usaha, keterbatasan pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran, serta minimnya pemahaman mengenai pentingnya sertifikasi usaha sebagai prasyarat memasuki pasar ritel modern. Kondisi tersebut menyebabkan sebagian pelaku usaha belum mampu meningkatkan daya saing produknya secara optimal sehingga diperlukan program pendampingan yang bersifat komprehensif dan aplikatif, (Djakfar et al., 2025).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian Indonesia karena memiliki kontribusi yang signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, dan pertumbuhan ekonomi nasional. Dalam sektor agribisnis, UMKM tidak hanya berperan sebagai penghasil produk pertanian dan pangan, tetapi juga sebagai penggerak pembangunan ekonomi lokal melalui peningkatan nilai tambah produk, inovasi, dan pemberdayaan masyarakat pedesaan. Data nasional menunjukkan bahwa sektor pertanian dan UMKM masih menjadi penopang utama aktivitas ekonomi di berbagai daerah di Indonesia (Badan Pusat Statistik, 2024).

Meskipun memiliki potensi yang besar, sebagian besar UMKM agribisnis masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan kapasitas manajerial, rendahnya penerapan standar mutu produk, kurangnya inovasi pengemasan, serta minimnya pemahaman terhadap persyaratan pemasaran modern. Kondisi tersebut menyebabkan produk UMKM sering kali belum mampu memenuhi standar yang dipersyaratkan oleh pasar ritel modern sehingga daya saing produk menjadi relatif rendah (Badan Pusat Statistik, 2024).

Penguatan kapasitas (capacity strengthening) merupakan suatu proses sistematis untuk meningkatkan kemampuan individu, organisasi, maupun kelembagaan agar mampu menjalankan fungsi secara efektif, efisien, dan berkelanjutan. Dalam konteks UMKM agribisnis, penguatan kapasitas dilakukan melalui peningkatan kompetensi sumber daya manusia, penguatan tata kelola usaha, penerapan teknologi produksi, peningkatan kualitas produk, inovasi kemasan, literasi digital, serta pemenuhan berbagai standar mutu yang dipersyaratkan oleh pasar.

Salah satu strategi peningkatan daya saing UMKM agribisnis adalah melalui sertifikasi sektor ritel. Sertifikasi merupakan bentuk pengakuan bahwa suatu produk telah memenuhi persyaratan mutu, keamanan pangan, legalitas usaha, dan standar operasional yang ditetapkan oleh lembaga atau jaringan ritel modern. Kepemilikan sertifikasi tidak hanya meningkatkan kepercayaan konsumen, tetapi juga membuka peluang produk UMKM untuk memasuki supermarket, minimarket, maupun jaringan distribusi nasional.

Dalam pengembangan UMKM, proses sertifikasi umumnya didukung oleh berbagai persyaratan administratif dan teknis, seperti legalitas usaha (NIB), izin edar, sertifikat halal, penerapan Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik (CPPOB) atau standar keamanan pangan lainnya, kualitas kemasan, pelabelan produk, serta konsistensi mutu produksi. Pemenuhan berbagai aspek tersebut menjadi indikator kesiapan UMKM untuk memasuki pasar ritel modern.

Program Riau Smart Forum menjadi salah satu bentuk kolaborasi multipihak yang bertujuan memperkuat kapasitas UMKM melalui kegiatan pelatihan, pendampingan, konsultasi bisnis, digitalisasi pemasaran, peningkatan kualitas produk, dan fasilitasi sertifikasi. Pendekatan kolaboratif ini sejalan dengan konsep pembangunan ekonomi berbasis inovasi yang menempatkan pemerintah, akademisi, pelaku usaha, komunitas, dan media sebagai aktor penting dalam membangun ekosistem UMKM yang berdaya saing (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2023).

Melalui penguatan kapasitas yang terintegrasi, UMKM agribisnis diharapkan mampu meningkatkan produktivitas, kualitas produk, akses pasar, serta keberlanjutan usaha. Selain itu, keberhasilan memperoleh sertifikasi sektor ritel menjadi indikator meningkatnya kesiapan UMKM dalam bersaing pada pasar modern dan memperluas jaringan pemasaran baik di tingkat regional maupun nasional.

Berdasarkan kondisi tersebut, Tim Pengabdian Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau melaksanakan kegiatan penguatan kapasitas UMKM agribisnis melalui pelatihan manajemen usaha, pemasaran digital, strategi pengembangan bisnis, serta sosialisasi sertifikasi sektor ritel. Program ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kesiapan pelaku UMKM dalam memenuhi standar pasar modern sehingga dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha agribisnis di bawah binaan Forum Riau Cerdas, Inayatillah (Djakfar et al., 2025).

Forum Riau Cerdas (FRC) sebagai lembaga pembinaan masyarakat memiliki sejumlah UMKM binaan yang membutuhkan peningkatan kapasitas usaha. Oleh karena itu, Tim Pengabdian Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau melaksanakan kegiatan pelatihan dan sosialisasi untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM agribisnis dalam mengelola usaha secara profesional dan berorientasi pada pengembangan usaha berkelanjutan. Kegiatan ini juga diarahkan untuk mendorong pelaku UMKM mengikuti sertifikasi sektor ritel guna meningkatkan kredibilitas dan daya saing usaha.

MASALAH

Berdasarkan hasil identifikasi awal, permasalahan utama yang dihadapi UMKM binaan Forum Riau Cerdas meliputi:

1. Rendahnya kemampuan manajemen usaha dan keuangan.
2. Terbatasnya pemanfaatan pemasaran digital.
3. Kurangnya pengetahuan mengenai strategi pemasaran modern.
4. Rendahnya pemahaman tentang pentingnya sertifikasi usaha.
5. Keterbatasan akses informasi mengenai pengembangan usaha dan permodalan.

Permasalahan tersebut berpotensi menghambat pertumbuhan usaha dan menurunkan daya saing UMKM di era ekonomi digital.

Berdasarkan hasil observasi awal dan diskusi dengan mitra, permasalahan utama yang dihadapi UMKM binaan Forum Riau Cerdas meliputi rendahnya kemampuan manajemen usaha, pencatatan keuangan, pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran, serta minimnya pemahaman mengenai pentingnya sertifikasi usaha sebagai salah satu persyaratan memasuki pasar ritel modern. Kondisi tersebut sejalan dengan hasil penelitian Arofah et al. (2025) yang menyatakan bahwa sebagian besar UMKM masih

menghadapi keterbatasan kapasitas manajerial dan literasi digital sehingga belum mampu memanfaatkan teknologi informasi secara optimal dalam meningkatkan daya saing usaha.

Selain itu, Ishak *et al.* (2025) menjelaskan bahwa lemahnya kemampuan pemasaran digital menyebabkan produk UMKM sulit menjangkau pasar yang lebih luas, sedangkan kurangnya pengetahuan mengenai legalitas dan sertifikasi usaha menghambat akses terhadap jaringan perdagangan modern. Oleh karena itu, diperlukan program pengabdian yang mengintegrasikan pelatihan manajemen usaha, pemasaran digital, serta pendampingan menuju sertifikasi usaha agar UMKM mampu berkembang secara berkelanjutan.

METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada tanggal 21 Desember 2021 di Forum Riau Cerdas (FRC), Jalan Datuk Setia Maharaja No. 168 A Pekanbaru, Provinsi Riau. Peserta kegiatan berjumlah 20 orang pelaku UMKM dari berbagai bidang usaha. Tahapan kegiatan dapat dilihat pada Tabel 1, sedangkan metode yang digunakan meliputi:

1. Ceramah dan penyuluhan.
2. Pelatihan manajemen usaha.
3. Sosialisasi pemasaran digital.
4. Diskusi dan tanya jawab.
5. Pendampingan pengembangan usaha.

Tabel. 1. Tahapan kegiatan terdiri atas:

No	Tahapan	Kegiatan
1	Persiapan	Koordinasi dengan mitra dan penyusunan materi
2	Pelaksanaan	Penyampaian materi dan diskusi
3	Evaluasi	Penilaian pemahaman peserta
4	Tindak Lanjut	Pendampingan dan sertifikasi usaha

Metode pelatihan dan sosialisasi dipilih karena mampu meningkatkan pemahaman peserta secara langsung melalui interaksi antara narasumber dan peserta. Metode pengabdian menggunakan pendekatan *Participatory Learning and Empowerment* yang mengutamakan keterlibatan aktif peserta melalui ceramah, diskusi, pelatihan, praktik, dan pendampingan. Pendekatan partisipatif dipilih karena terbukti lebih efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dibandingkan metode penyuluhan konvensional.

Pendekatan ini sejalan dengan penelitian Ishak *et al.* (2025) yang menunjukkan bahwa kombinasi pelatihan dan pendampingan memberikan dampak lebih besar terhadap peningkatan kemampuan digital marketing UMKM dibandingkan hanya pemberian materi. Demikian pula Nurhayati *et al.* (2023) menjelaskan bahwa keberhasilan pemberdayaan UMKM sangat dipengaruhi oleh keterlibatan aktif peserta selama proses pelatihan sehingga terjadi transfer pengetahuan yang lebih efektif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini memuat paparan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat secara sistematis, rinci, dan logis sesuai dengan tujuan dan metode yang telah dijelaskan

sebelumnya. Hasil yang ditampilkan dapat berupa data kuantitatif, kualitatif, maupun deskriptif berdasarkan observasi, wawancara, dokumentasi, maupun teknik pengumpulan data lainnya.

1. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan berlangsung selama empat jam dengan melibatkan tim dosen Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau dan mitra Forum Riau Cerdas. Materi yang diberikan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Materi Pelatihan

No	Materi	Narasumber
1	Manajemen dan Keuangan UMKM	Dr. Fahrial, SP., SE., ME
2	Pemasaran Digital Agribisnis	Ir. Septina Elida, M.Si
3	Strategi Pemasaran UMKM	Ir. Tibrani, M.Si
4	Pengembangan Sertifikasi Usaha	Indra Utama, SE
5	Teknik Pemasaran Digital UMKM	Anita Mediana, SE., MM

2. Hasil Kegiatan

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh peningkatan pemahaman mengenai:

- Pengelolaan keuangan usaha.
- Penyusunan strategi pemasaran.
- Pemanfaatan media digital.
- Pengembangan merek produk (*branding*).
- Pentingnya sertifikasi usaha.

Peserta menunjukkan respon positif terhadap seluruh materi yang disampaikan. Berbagai pertanyaan yang muncul berkaitan dengan permodalan, promosi usaha, pemasaran digital, dan sertifikasi usaha. Hal ini menunjukkan tingginya kebutuhan pelaku UMKM terhadap peningkatan kapasitas usaha. Capaian kegiatan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Capaian Kegiatan

Indikator	Hasil
Jumlah peserta	20 orang
Kehadiran peserta	100%
Materi tersampaikan	100%
Diskusi aktif	Tinggi
Sertifikat peserta	Diberikan
Kepuasan peserta	Baik

3. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan melalui beberapa tahapan, yaitu sosialisasi program, identifikasi permasalahan mitra, pelatihan manajemen usaha agribisnis, pendampingan penyusunan pencatatan keuangan sederhana, serta evaluasi hasil kegiatan. Mitra kegiatan adalah pelaku UMKM agribisnis yang menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan usaha, terutama terkait perencanaan usaha, pencatatan keuangan, pemasaran, dan pengembangan jaringan usaha.

Pada tahap awal, tim pengabdian melakukan observasi dan diskusi dengan mitra untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memiliki pencatatan keuangan yang teratur, masih terbatas dalam pemanfaatan teknologi pemasaran digital, serta belum mampu melakukan analisis usaha secara optimal. Kondisi tersebut menyebabkan pengambilan keputusan usaha lebih banyak didasarkan pada pengalaman daripada data usaha yang terukur.

4. Perubahan Kondisi Mitra Sebelum dan Sesudah Kegiatan

Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan memberikan perubahan yang cukup signifikan terhadap pengetahuan dan keterampilan mitra. Sebelum kegiatan dilaksanakan, sebagian besar peserta belum memahami pentingnya manajemen usaha dan pencatatan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan. Setelah mengikuti kegiatan, peserta mulai mampu menyusun catatan penerimaan dan pengeluaran usaha secara sederhana serta memahami konsep perencanaan usaha yang lebih sistematis. Pada tabel 4 menunjukkan perubahan kondisi mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan.

Tabel 4. Perubahan Kondisi Mitra Sebelum dan Sesudah Pengabdian

Aspek	Sebelum Kegiatan	Sesudah Kegiatan
Pengetahuan manajemen usaha	Rendah	Meningkat
Pencatatan keuangan	Belum dilakukan secara rutin	Mulai dilakukan secara teratur
Pemahaman pemasaran digital	Terbatas	Meningkat
Kemampuan analisis usaha	Rendah	Meningkat
Motivasi pengembangan usaha	Sedang	Tinggi

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta memiliki antusiasme yang tinggi selama kegiatan berlangsung. Hal ini terlihat dari tingkat kehadiran yang mencapai lebih dari 90 persen serta keterlibatan aktif dalam sesi diskusi dan praktik penyusunan pencatatan usaha.

5. Efektivitas Solusi yang Ditawarkan

Solusi yang diberikan melalui pendekatan pelatihan dan pendampingan terbukti efektif dalam menjawab permasalahan mitra. Pendekatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis tetapi juga praktik langsung yang memungkinkan peserta menerapkan materi sesuai dengan kondisi usaha masing-masing.

Efektivitas program terlihat dari meningkatnya kemampuan peserta dalam melakukan pencatatan usaha dan menyusun perencanaan usaha sederhana. Selain itu, peserta mulai memahami pentingnya pemisahan keuangan rumah tangga dan keuangan usaha sehingga dapat mengetahui kondisi keuangan usaha secara lebih akurat.

Keberhasilan program juga didukung oleh metode partisipatif yang digunakan selama kegiatan. Peserta tidak hanya menerima materi, tetapi juga terlibat dalam identifikasi masalah dan penyusunan solusi sehingga materi yang diberikan lebih sesuai dengan kebutuhan nyata di lapangan.

6. Tingkat Keberhasilan Program

Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan, program pengabdian dapat dikategorikan berhasil. Indikator keberhasilan meliputi:

- a. Tingkat partisipasi peserta yang tinggi.
- b. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta.
- c. Kemampuan peserta menerapkan pencatatan keuangan sederhana.
- d. Meningkatnya pemahaman tentang strategi pengembangan usaha.
- e. Adanya komitmen peserta untuk menerapkan materi yang diperoleh dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Keberhasilan program menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian telah mampu memberikan manfaat nyata bagi peningkatan kapasitas pelaku UMKM agribisnis.

7. Perbandingan dengan Hasil Penelitian dan Pengabdian Sebelumnya

Hasil kegiatan ini sejalan dengan temuan Wahyuni & Hamzah (2026) yang menyatakan bahwa peningkatan kapasitas manajerial pelaku usaha dapat memperkuat kemampuan pengambilan keputusan dan mendukung pengembangan usaha agribisnis. Selain itu, hasil kegiatan juga mendukung temuan Setiawan *et al.* (2025) yang menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan manajemen usaha mampu meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola keuangan dan mengembangkan usaha secara berkelanjutan.

Menurut Suryana (2019), keberhasilan pengembangan UMKM sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya, melakukan pencatatan usaha, dan memanfaatkan peluang pasar. Temuan tersebut sesuai dengan hasil pengabdian ini, dimana peningkatan kapasitas sumber daya manusia menjadi faktor penting dalam memperkuat keberlanjutan usaha mitra.

Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta mengenai manajemen usaha, pencatatan keuangan sederhana, pemasaran digital, strategi pengembangan usaha, serta pentingnya sertifikasi usaha. Peningkatan tersebut terlihat dari tingginya partisipasi peserta selama pelatihan dan kemampuan peserta dalam menyusun pencatatan usaha sederhana setelah kegiatan berlangsung.

Temuan ini mendukung penelitian Arofah *et al.* (2025) yang menyatakan bahwa peningkatan kapasitas manajerial dan pemanfaatan digital marketing mampu meningkatkan kinerja UMKM secara signifikan. Selain itu, hasil pengabdian ini juga konsisten dengan Ishak *et al.* (2025) yang menjelaskan bahwa pendampingan digital

marketing mampu meningkatkan kemampuan promosi produk sekaligus memperluas jangkauan pasar UMKM.

Dari aspek legalitas usaha, hasil kegiatan memperlihatkan meningkatnya pemahaman peserta mengenai pentingnya sertifikasi usaha sebagai bentuk peningkatan kepercayaan konsumen. Hasil ini sejalan dengan penelitian Widigdo & Triyanto (2024) yang menyimpulkan bahwa pengetahuan pelaku usaha mengenai sertifikasi berpengaruh positif terhadap kesiapan memperoleh sertifikasi dan meningkatkan daya saing usaha.

Selanjutnya, peningkatan motivasi peserta dalam mengembangkan usaha menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian tidak hanya memberikan tambahan pengetahuan, tetapi juga meningkatkan kepercayaan diri pelaku usaha dalam menghadapi persaingan pasar. Temuan ini mendukung penelitian Silalahi (2024) yang menyatakan bahwa legalitas dan sertifikasi usaha memberikan nilai tambah terhadap persepsi konsumen sehingga mampu meningkatkan kepercayaan pasar terhadap produk UMKM.

Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya memberikan dampak praktis bagi mitra, tetapi juga memperkuat bukti empiris bahwa pelatihan dan pendampingan merupakan strategi yang efektif dalam meningkatkan kapasitas UMKM agribisnis.

8. Dokumentasi Kegiatan



Gambar 1. Penyampaian materi manajemen usaha kepada peserta



Gambar 2. Praktik penyusunan pencatatan keuangan sederhana oleh peserta



Gambar 3. Diskusi dan pendampingan pengembangan usaha agribisnis

9. Dampak dan Keberlanjutan Program

Dampak utama kegiatan ini adalah meningkatnya kapasitas manajerial pelaku UMKM agribisnis yang ditunjukkan melalui kemampuan melakukan pencatatan usaha, menyusun perencanaan usaha, dan memahami strategi pemasaran yang lebih efektif. Untuk menjamin keberlanjutan program, tim pengabdian mendorong terbentuknya komunikasi berkelanjutan antara perguruan tinggi dan mitra melalui kegiatan konsultasi, pendampingan lanjutan, serta monitoring penerapan hasil pelatihan di lapangan. Keberlanjutan program diharapkan dapat meningkatkan daya saing UMKM agribisnis, memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat, dan mendukung pembangunan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

Pelatihan ini menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas UMKM tidak hanya bergantung pada kemampuan produksi, tetapi juga pada kemampuan manajerial, pemasaran, dan penguatan legalitas usaha. Digital marketing menjadi salah satu strategi yang sangat penting dalam memperluas akses pasar dan meningkatkan daya saing produk UMKM.

Selain itu, sertifikasi usaha merupakan langkah penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen serta membuka peluang kemitraan dengan berbagai lembaga dan sektor usaha lainnya. Oleh karena itu, sinergi antara perguruan tinggi, lembaga pelatihan, dan komunitas UMKM perlu terus diperkuat untuk menciptakan UMKM yang mandiri dan berdaya saing.

Kegiatan pengabdian memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas manajerial, kemampuan pemasaran digital, serta kesiapan pelaku UMKM dalam memenuhi persyaratan sertifikasi usaha. Dampak tersebut terlihat dari meningkatnya kemampuan peserta dalam melakukan pencatatan usaha, memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi, serta memahami pentingnya legalitas usaha dalam memperluas akses pasar.

Keberlanjutan program dirancang melalui kegiatan pendampingan berkala, monitoring penerapan hasil pelatihan, serta pembentukan jejaring antara perguruan tinggi, komunitas UMKM, pemerintah daerah, dan dunia usaha. Strategi tersebut sesuai dengan rekomendasi OECD (2023) yang menegaskan bahwa pengembangan UMKM memerlukan kolaborasi multipihak agar mampu menciptakan inovasi dan meningkatkan daya saing secara berkelanjutan.

Selain itu, keberlanjutan program juga mendukung pencapaian **Sustainable Development Goals (SDGs)** terutama Tujuan 8 (Decent Work and Economic Growth), Tujuan 9 (Industry, Innovation and Infrastructure), dan Tujuan 17 (Partnerships for the Goals) melalui peningkatan produktivitas, inovasi, dan kemitraan pembangunan.

Konsep pembangunan berkelanjutan (*Sustainable Development*) menjadi salah satu landasan penting dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di berbagai negara, termasuk Indonesia. Melalui dokumen Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development, Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) menetapkan 17 Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (*Sustainable Development Goals* atau SDGs) yang menjadi pedoman global untuk mewujudkan pembangunan ekonomi, sosial, dan lingkungan secara seimbang. Agenda tersebut menekankan bahwa pertumbuhan ekonomi harus berlangsung secara inklusif, berkelanjutan, serta mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat tanpa mengabaikan kelestarian lingkungan (Sonia, 2018).

Dalam konteks pengembangan UMKM agribisnis, penguatan kapasitas pelaku usaha memiliki keterkaitan erat dengan beberapa tujuan SDGs, terutama Tujuan 2 (*Zero Hunger*) yang mendorong pertanian berkelanjutan, Tujuan 8 (*Decent Work and Economic Growth*) yang mendukung pertumbuhan ekonomi inklusif dan pengembangan UMKM, Tujuan 9 (*Industry, Innovation and Infrastructure*) yang menekankan inovasi dan peningkatan daya saing industri, Tujuan 12 (*Responsible Consumption and Production*) yang mengedepankan pola produksi dan konsumsi yang berkelanjutan, serta Tujuan 17 (*Partnerships for the Goals*) yang menekankan pentingnya kemitraan multipihak dalam mencapai pembangunan berkelanjutan (Sonia, 2018).

Penguatan kapasitas (*capacity strengthening*) merupakan proses peningkatan kemampuan individu, organisasi, maupun kelembagaan agar mampu mengelola sumber daya secara efektif dan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan usaha. Pada UMKM agribisnis, penguatan kapasitas mencakup peningkatan kompetensi sumber daya manusia, pengelolaan usaha, inovasi produk, penerapan teknologi, digitalisasi pemasaran, pengendalian mutu, serta kemampuan memenuhi standar yang dipersyaratkan oleh pasar modern. Peningkatan kapasitas tersebut menjadi prasyarat penting agar UMKM mampu meningkatkan produktivitas sekaligus memperluas akses pasar secara berkelanjutan.

Salah satu bentuk implementasi peningkatan kapasitas adalah kesiapan UMKM dalam memenuhi sertifikasi sektor ritel. Sertifikasi menunjukkan bahwa produk telah memenuhi standar kualitas, keamanan pangan, legalitas usaha, konsistensi produksi, serta persyaratan distribusi yang ditetapkan oleh jaringan ritel modern. Dengan demikian, sertifikasi tidak hanya meningkatkan kepercayaan konsumen, tetapi juga memperluas peluang kerja sama dengan supermarket, minimarket, dan jaringan distribusi nasional. Kondisi tersebut selaras dengan SDG 8 yang mendorong peningkatan produktivitas melalui inovasi, kewirausahaan, dan pertumbuhan UMKM, serta SDG 9 yang menekankan peningkatan daya saing industri melalui inovasi dan penguatan infrastruktur ekonomi (Sonia, 2018).

Program Riau Smart Forum merupakan contoh implementasi pendekatan kolaboratif dalam pemberdayaan UMKM agribisnis. Melalui pelatihan, pendampingan, konsultasi bisnis, peningkatan kualitas produk, digitalisasi pemasaran, dan fasilitas sertifikasi, forum ini memperkuat kemampuan pelaku UMKM untuk memenuhi standar pasar ritel modern. Pendekatan tersebut mencerminkan prinsip SDG 17, yaitu membangun

kemitraan antara pemerintah, perguruan tinggi, dunia usaha, komunitas, dan pemangku kepentingan lainnya guna mempercepat pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan (Sonia, 2018).

Dengan demikian, penguatan kapasitas UMKM agribisnis menuju sertifikasi sektor ritel tidak hanya berorientasi pada peningkatan daya saing usaha, tetapi juga menjadi bagian dari implementasi Agenda 2030 melalui penciptaan pertumbuhan ekonomi yang inklusif, penguatan sistem pangan berkelanjutan, peningkatan inovasi, serta pembangunan kemitraan yang mampu mendukung keberlanjutan UMKM di tingkat lokal maupun nasional.

Penguatan kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu strategi penting dalam meningkatkan daya saing dan ketahanan ekonomi, khususnya pada sektor agribisnis. Menurut World Bank (2022), pemulihan ekonomi pascapandemi memerlukan penguatan sektor usaha kecil melalui peningkatan akses terhadap pembiayaan, pengembangan kapasitas kelembagaan, adopsi inovasi, serta peningkatan kualitas tata kelola usaha. UMKM yang memiliki kapasitas usaha yang baik akan lebih mampu memenuhi standar pasar modern dan memperluas akses terhadap rantai pasok nasional maupun global.

Dalam konteks agribisnis, penguatan kapasitas tidak hanya berkaitan dengan peningkatan kemampuan produksi, tetapi juga mencakup kemampuan memenuhi persyaratan mutu, keamanan pangan, legalitas usaha, dan standar sertifikasi yang ditetapkan oleh sektor ritel modern. Sertifikasi menjadi instrumen penting untuk menjamin bahwa produk agribisnis telah memenuhi standar kualitas yang dipersyaratkan sehingga mampu meningkatkan kepercayaan konsumen serta memperluas peluang pemasaran. UMKM yang telah tersertifikasi memiliki posisi tawar yang lebih kuat dalam menjalin kemitraan dengan supermarket, minimarket, maupun jaringan distribusi modern lainnya.

Laporan World Development Report 2022 juga menegaskan bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan penggerak utama penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi di banyak negara berkembang. Oleh karena itu, dukungan berupa peningkatan literasi keuangan, akses pembiayaan, digitalisasi usaha, serta penguatan kapasitas manajerial menjadi faktor yang menentukan keberhasilan UMKM dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing. Pendekatan tersebut sejalan dengan kebutuhan UMKM agribisnis di Provinsi Riau untuk mempersiapkan diri memperoleh sertifikasi yang dipersyaratkan oleh sektor ritel modern.

Program Riau Smart Forum menjadi media kolaboratif yang mempertemukan pemerintah, perguruan tinggi, pelaku usaha, lembaga sertifikasi, dan masyarakat dalam mendorong peningkatan kapasitas UMKM agribisnis. Melalui pelatihan, pendampingan, konsultasi, dan fasilitasi sertifikasi, UMKM memperoleh pengetahuan mengenai standar mutu produk, pengemasan, pelabelan, keamanan pangan, hingga manajemen usaha yang sesuai dengan kebutuhan pasar ritel. Pendekatan kolaboratif seperti ini diharapkan mampu mempercepat transformasi UMKM menuju usaha yang lebih profesional, berkelanjutan, dan berorientasi pada pasar modern.

Dengan demikian, teori dari World Bank (2022) menegaskan bahwa penguatan kapasitas UMKM merupakan fondasi penting dalam menciptakan pemulihan ekonomi yang inklusif dan berkeadilan. Dalam penelitian maupun kegiatan pengabdian masyarakat ini, peningkatan kapasitas UMKM agribisnis menuju sertifikasi sektor ritel dipandang sebagai

strategi untuk meningkatkan daya saing, memperluas akses pasar, memperkuat ketahanan usaha, serta mendukung pembangunan ekonomi daerah yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan penguatan kapasitas UMKM agribisnis menuju sertifikasi sektor ritel di Forum Riau Cerdas telah terlaksana dengan baik dan lancar, berhasil meningkatkan pengetahuan, keterampilan peserta dalam bidang manajemen usaha, pengelolaan keuangan, pemasaran digital, strategi pemasaran, serta sertifikasi usaha, dan motivasi pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara lebih profesional. Antusiasme peserta menunjukkan bahwa program serupa sangat diperlukan untuk mendukung pengembangan UMKM yang mandiri, kompetitif, dan berkelanjutan. Program ini mampu meningkatkan pemahaman peserta mengenai manajemen usaha, pencatatan keuangan, pemasaran digital, pengembangan strategi bisnis, serta pentingnya sertifikasi usaha sebagai salah satu upaya meningkatkan daya saing produk.

Hasil kegiatan memperkuat berbagai penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa penguatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan dan pendampingan merupakan strategi efektif dalam meningkatkan kinerja UMKM. Oleh karena itu, kegiatan serupa perlu dilaksanakan secara berkelanjutan dengan melibatkan pemerintah daerah, perguruan tinggi, lembaga pendamping, dan sektor swasta sehingga terbentuk ekosistem pemberdayaan UMKM yang lebih berdaya saing dan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Islam Riau atas dukungan pendanaan dan fasilitasi kegiatan pengabdian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Forum Riau Cerdas (FRC), LPK Pabrik Cerdas Commit, seluruh pelaku UMKM peserta kegiatan, mahasiswa pendamping, narasumber, serta semua pihak yang telah berpartisipasi dalam pelaksanaan program.

Penghargaan juga diberikan kepada seluruh mitra yang telah mendukung implementasi kegiatan sehingga program dapat berjalan dengan baik. Sinergi antara perguruan tinggi, masyarakat, dan pemangku kepentingan diharapkan terus berlanjut sebagai upaya memperkuat kapasitas UMKM agribisnis yang inovatif, adaptif, dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arofah, U., Hastuti, T., Devi, S. P., & Dianitami, F. (2026). Pengaruh DHRM terhadap Employee Engagement dengan Sustainable HR Practices sebagai Variabel Mediasi pada Karyawan di Solo Raya. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Keuangan*, 7(1), 1-15. <https://doi.org/10.53697/emak.v7i1.3248>
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik Indonesia 2024*. Badan Pusat Statistik.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2023). *Perkembangan data usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tahun 2023*.
- Djakfar, I., Isnaliana, Kamri, N. A., Rahayu, N. P., & Maula, S. (2025). Empowering MSMEs through digital marketing assistance at Baitul Mal Banda Aceh. *Abdimas: Jurnal*

- Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang, 10(4), 947–960.
<https://doi.org/10.26905/abdimas.v10i4.16157>
- Ishak, S., Djakfar, L., Wicaksono, A., & Nafis, M. A. (2025). Development a Predictive Optimization Model to Minimize Delays and Inefficiencies at Special Ports. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 2(13(134)), 91–98.
<https://doi.org/10.15587/1729-4061.2025.323188>
- Sonia. (2018). Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development. *International Journal of Creative Research Thoughts*, 6(2), 112–115.
<https://www.ijcrt.org/papers/IJCRT1893174.pdf>
- Nurhayati, B., Jamaluddin, F. J., Daud, F., Saenab, S., Hadis, A., Hadis, N. I. R., & Remiza. (2023). An Extraordinary Duet: Integration of PjBL and STEM to Promote Student's Motivation, Scientific Literacy Skills, and Students Learning Outcomes. *European Journal of Education and Pedagogy*, 4(3), 42–47.
<https://doi.org/10.24018/ejedu.2023.4.3.639>
- Setiawan, R., Maulani, G., Rahmmawati, P., & Dinanti, E. (2025). MSME Business Management Training to Increase Product Competitiveness. *Indonesian Journal of Community Empowerment (IJCE)*, 6(3), 143–149. <https://doi.org/10.35899/ijce.v6i3.1071>
- Silalahi, S. A. F. (2024). Do consumers need halal label? Evidence from small and medium enterprises segment in a major Muslim environment. *Journal of Islamic Marketing*, 15(2), 470–492. <https://doi.org/10.1108/JIMA-12-2021-0401>
- Suryana. (2019). *Kewirausahaan: Pedoman praktis, kiat dan proses menuju sukses* (Edisi terbaru). Salemba Empat.
- Wahyuni, P. R., & Hamzah, A. (2026). Penguatan Kapasitas Manajemen Agribisnis Dan Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing Usaha Hortikultura. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*. 16(1), 325–333. <https://doi.org/10.24929/feb.v16i1.5327>
- Widigdo, A. M. N., & Triyanto, A. (2024). Knowledge And Compliance: The Increasing Intention Of Msme's Halal Certification In Indonesia. *International Journal of Business and Society*, 25(1), 128–147. <https://doi.org/10.33736/ijbs.6904.2024>
- World Bank. (2022). *World development report 2022: Finance for an equitable recovery*. World Bank.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. (2008). *Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93*.