



Sosialisasi dan Pendampingan Strategi Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Biring Ere

Socialization and Mentoring of Strategies for Enhancing Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Biring Ere Village

Nurasia Natsir^{1*}, Syafaruddin², M Natsir Mallawi³, Muh. Fadli Faisal Rasyid⁴,
Aminullah Alam⁵, Sri Indira Hartawati⁶

¹⁻³ Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi YAPPI, Indonesia

⁴ Institut Ilmu Sosial Dan Bisnis Andi Sapada, Indonesia

⁵ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Amkop Makassar, Indonesia

⁶ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapman Majene, Indonesia

*Penulis Korespondensi: nurasia.natsir@stiyappimakassari.ac.id

Riwayat artikel:

Naskah Masuk: 30 Oktober 2025;

Revisi: 14 November 2025;

Diterima: 25 Desember 2025;

Terbit: 31 Desember 2025

Keywords: Biring Ere Village;
Business Mentoring; Economic
Empowerment; MSMEs
development; MSMEs
Socialization.

Abstract: This Community Service Program (PKM) aims to provide direct socialization and mentoring to Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) actors in Biring Ere Village to enhance the quality and sustainability of their businesses. MSMEs play a vital role in the village economy as drivers of local economic growth and employment. However, various obstacles such as limited access to capital, low quality of human resources, restricted market access, lack of product innovation, and weak business management remain major barriers. This community service activity was conducted through interactive socialization methods, skills training, direct mentoring, and focused group discussions involving MSME actors, village heads, village officials, and the general community. The materials presented included business development strategies, basic financial management, product marketing techniques, product innovation and diversification, and access to capital. The results demonstrated increased understanding among MSME actors regarding business development strategies, heightened motivation to innovate, formation of collaborative business groups, and enhanced awareness of the importance of sound business management. This program has had a significant impact on empowering the community's economy and strengthening the capacity of MSME actors in Biring Ere Village to face global economic challenges.

Abstrak

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk memberikan sosialisasi dan pendampingan langsung kepada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Biring Ere dalam upaya meningkatkan kualitas dan keberlanjutan usaha mereka. UMKM memiliki peran vital dalam perekonomian desa sebagai penggerak ekonomi lokal dan penyerap tenaga kerja. Namun, berbagai kendala seperti keterbatasan akses permodalan, rendahnya kualitas sumber daya manusia, terbatasnya akses pasar, kurangnya inovasi produk, dan lemahnya manajemen usaha masih menjadi hambatan utama. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan melalui metode sosialisasi interaktif, pelatihan keterampilan, pendampingan langsung, dan diskusi kelompok terfokus dengan melibatkan pelaku UMKM, kepala desa, perangkat desa, dan masyarakat umum. Materi yang disampaikan mencakup strategi pengembangan usaha, manajemen keuangan sederhana, teknik pemasaran produk, inovasi dan diversifikasi produk, serta akses permodalan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman pelaku UMKM tentang strategi pengembangan usaha, meningkatnya motivasi untuk berinovasi, terbentuknya kelompok usaha bersama, dan meningkatnya kesadaran akan pentingnya manajemen usaha yang baik. Program ini memberikan dampak signifikan dalam memberdayakan ekonomi masyarakat dan meningkatkan kapasitas pelaku UMKM di Desa Biring Ere untuk menghadapi tantangan ekonomi global.

Kata kunci: sosialisasi UMKM, pendampingan usaha, Desa Biring Ere, pemberdayaan ekonomi, pengembangan UMKM

1. PENDAHULUAN

Latarbelakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, terutama di wilayah pedesaan. UMKM memiliki kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menjadi sumber pendapatan utama bagi sebagian besar masyarakat Indonesia. Data dari Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa UMKM menyumbang sekitar 60% terhadap PDB dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional. Peran strategis UMKM tidak hanya terletak pada kontribusi ekonominya, tetapi juga pada kemampuannya dalam mengurangi tingkat kemiskinan, menciptakan lapangan kerja, dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah.

Desa Biring Ere, yang terletak di wilayah Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan, memiliki potensi ekonomi yang cukup besar dengan berbagai jenis UMKM yang bergerak di bidang pertanian, kerajinan tangan, kuliner, dan perdagangan. Kondisi geografis desa yang subur dan didukung oleh sumber daya alam yang melimpah menjadi modal dasar bagi pengembangan sektor usaha mikro. Masyarakat Desa Biring Ere sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani, namun dalam perkembangannya, banyak warga yang mulai mengembangkan usaha sampingan untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

Namun demikian, perkembangan UMKM di Desa Biring Ere masih belum optimal dan menghadapi berbagai tantangan yang kompleks. Observasi awal yang dilakukan tim pengabdian menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM masih menjalankan usaha secara tradisional dengan sistem manajemen yang sederhana. Beberapa permasalahan yang dihadapi UMKM di Desa Biring Ere antara lain keterbatasan akses permodalan yang membuat pelaku usaha sulit mengembangkan skala produksi, rendahnya kualitas sumber daya manusia dalam hal pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan, terbatasnya akses pasar yang menyebabkan produk hanya dijual di lingkup lokal, kurangnya inovasi produk sehingga daya saing rendah, dan lemahnya sistem manajemen usaha terutama dalam pencatatan keuangan dan perencanaan bisnis.

Kondisi UMKM terhambat oleh minimnya sosialisasi dan pendampingan dari pihak eksternal, padahal bimbingan intensif sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Dialog awal dengan pelaku UMKM dan perangkat desa menunjukkan kebutuhan mereka akan panduan praktis dalam mengelola usaha, mengakses permodalan, memasarkan produk, dan berinovasi.

Oleh karena itu, diperlukan program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada sosialisasi dan pendampingan langsung untuk meningkatkan UMKM di Desa Biring Ere.

Program ini dirancang untuk memberikan pemahaman komprehensif tentang strategi pengembangan usaha, memberikan keterampilan praktis dalam manajemen usaha, memfasilitasi akses informasi tentang sumber permodalan, dan membangun jejaring kerjasama antar pelaku UMKM. Melalui pendekatan partisipatif dan interaktif, diharapkan program ini dapat memberikan dampak nyata bagi peningkatan kualitas dan keberlanjutan UMKM di Desa Biring Ere sehingga dapat berkembang secara optimal dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian masyarakat desa.

Permasalahan

Berdasarkan analisis situasi dan dialog dengan masyarakat, permasalahan utama yang menjadi fokus kegiatan pengabdian ini adalah kondisi dan tantangan yang dihadapi UMKM di Desa Biring Ere saat ini, tingkat pemahaman pelaku UMKM tentang strategi pengembangan usaha yang efektif, strategi-strategi yang dapat disosialisasikan dan diterapkan untuk meningkatkan kapasitas UMKM di desa tersebut, serta bentuk pendampingan yang tepat untuk memastikan keberlanjutan pengembangan UMKM.

Tujuan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki tujuan untuk memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM tentang kondisi dan potensi usaha mereka, meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara profesional, mensosialisasikan strategi-strategi efektif untuk pengembangan UMKM, memberikan pendampingan langsung dalam implementasi strategi pengembangan usaha, serta memfasilitasi pembentukan jejaring kerjasama antar pelaku UMKM.

Manfaat Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini memberikan manfaat bagi pelaku UMKM, pemerintah desa, dan masyarakat. Bagi pelaku UMKM, kegiatan ini meningkatkan pengetahuan dan keterampilan usaha, manajemen keuangan dan pemasaran, akses permodalan, serta jejaring kerjasama. Bagi pemerintah desa, kegiatan ini menjadi acuan dalam kebijakan pemberdayaan UMKM, meningkatkan pendapatan desa, dan mendorong terbentuknya desa mandiri berbasis UMKM. Sedangkan bagi masyarakat, kegiatan ini meningkatkan kesadaran akan pentingnya UMKM, membuka lapangan kerja baru, dan meningkatkan kualitas produk lokal.

2. LANDASAN TEORI

Pengertian UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bentuk usaha ekonomi produktif yang memiliki kedudukan independen dan dijalankan oleh individu atau badan usaha yang tidak terikat sebagai anak perusahaan atau cabang dari perusahaan yang lebih besar. Definisi ini secara resmi tercantum dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yang memberikan landasan hukum bagi pengembangan dan pemberdayaan sektor UMKM di Indonesia. Berdasarkan regulasi tersebut, UMKM diklasifikasikan ke dalam tiga kategori berdasarkan kriteria kekayaan bersih dan omzet tahunan.

Usaha Mikro merupakan kategori terkecil dengan kekayaan bersih maksimal lima puluh juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak tiga ratus juta rupiah. Usaha Kecil berada pada tingkat berikutnya dengan kekayaan bersih lebih dari lima puluh juta rupiah sampai dengan paling banyak lima ratus juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari tiga ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak dua miliar lima ratus juta rupiah. Adapun Usaha Menengah memiliki skala yang lebih besar dengan kekayaan bersih lebih dari lima ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak sepuluh miliar rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari dua miliar lima ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak lima puluh miliar rupiah. Klasifikasi ini memberikan kejelasan dalam identifikasi dan penetapan kebijakan yang tepat sasaran bagi masing-masing kategori usaha.

Peran dan Fungsi UMKM

UMKM memiliki peran yang sangat strategis dan vital dalam pembangunan ekonomi nasional Indonesia. Sebagai tulang punggung perekonomian rakyat, UMKM menjadi penyedia lapangan kerja yang sangat signifikan dengan kemampuan menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, sehingga memberikan kontribusi langsung terhadap pengurangan tingkat pengangguran. Selain itu, UMKM juga berperan sebagai penghasil devisa negara melalui kegiatan ekspor produk-produk unggulan ke pasar internasional, yang turut memperkuat cadangan devisa nasional.

Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional sangat substansial dan terus menunjukkan tren peningkatan dari tahun ke tahun. Lebih lanjut, UMKM memainkan peran penting dalam pemerataan pendapatan masyarakat dengan mendistribusikan kesempatan ekonomi hingga ke lapisan masyarakat di berbagai daerah, termasuk wilayah terpencil. Melalui

pemberdayaan ekonomi kerakyatan, UMKM menjadi instrumen efektif dalam upaya pengentasan kemiskinan dengan memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka. Pada tingkat lokal, UMKM menjadi pendorong utama pertumbuhan ekonomi daerah dengan menggerakkan roda ekonomi melalui aktivitas produksi, distribusi, dan konsumsi yang menciptakan multiplier effect bagi perekonomian setempat.

Strategi Pengembangan UMKM

Pengembangan UMKM yang optimal dan berkelanjutan memerlukan strategi yang komprehensif dan terintegrasi yang mencakup berbagai aspek fundamental. Pertama, peningkatan akses permodalan menjadi kunci utama mengingat keterbatasan modal merupakan salah satu hambatan terbesar yang dihadapi pelaku UMKM, sehingga diperlukan skema pembiayaan yang mudah diakses dan terjangkau. Kedua, pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan dan pendidikan kewirausahaan sangat penting untuk meningkatkan kapasitas dan kompetensi pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara profesional.

Ketiga, perluasan akses pasar baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional perlu difasilitasi agar produk UMKM dapat menjangkau konsumen yang lebih luas. Keempat, pengembangan teknologi dan inovasi harus didorong untuk meningkatkan efisiensi produksi, kualitas produk, serta daya saing UMKM di era digital. Kelima, pembinaan dan pendampingan usaha secara berkelanjutan diperlukan untuk memastikan UMKM dapat mengatasi berbagai tantangan operasional dan berkembang secara optimal. Keenam, pengembangan kemitraan usaha antara UMKM dengan perusahaan besar atau antar UMKM sendiri perlu difasilitasi untuk menciptakan sinergi yang saling menguntungkan. Ketujuh, kemudahan perizinan usaha melalui penyederhanaan regulasi dan birokrasi akan mendorong pertumbuhan UMKM baru dan memudahkan operasional UMKM yang sudah ada.

3. METODE

Waktu dan Tempat Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Biring Ere, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan, dengan durasi kegiatan selama tiga bulan. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada potensi ekonomi yang dimiliki desa serta kebutuhan mendesak akan pemberdayaan UMKM. Kegiatan dilaksanakan di Kantor Desa Biring Ere dan beberapa lokasi usaha pelaku UMKM untuk pendampingan langsung.

Sasaran Kegiatan

Sasaran kegiatan pengabdian ini meliputi:

- a. Pelaku UMKM di Desa Biring Ere: Fokus utama kegiatan, mencakup pelaku usaha dari berbagai sektor seperti pertanian, kerajinan tangan, kuliner, dan perdagangan.
- b. Kepala Desa dan Perangkat Desa: Sebagai pemangku kebijakan di tingkat desa yang akan mendukung keberlanjutan program.
- c. Calon Pelaku UMKM: Masyarakat yang berminat untuk memulai usaha baru.
- d. Tokoh Masyarakat: Sebagai penggerak dan motivator dalam pengembangan ekonomi desa.

Metode Pendekatan

Kegiatan pengabdian ini menggunakan metode pendekatan partisipatif dengan melibatkan masyarakat secara aktif dalam seluruh tahapan kegiatan. Metode yang digunakan meliputi:

Sosialisasi Interaktif

Sosialisasi dilakukan melalui pertemuan tatap muka dengan pelaku UMKM dan masyarakat untuk menyampaikan materi tentang strategi pengembangan UMKM. Metode ini menggunakan presentasi, diskusi terbuka, dan tanya jawab untuk memastikan pemahaman yang komprehensif. Sosialisasi juga melibatkan sharing pengalaman dari pelaku UMKM yang sudah berhasil untuk memberikan inspirasi dan motivasi.

Pelatihan Keterampilan

Pelatihan praktis diberikan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial pelaku UMKM. Pelatihan mencakup manajemen keuangan sederhana, pembukuan usaha, teknik pemasaran digital, pengembangan produk, dan pengemasan produk yang menarik. Pelatihan dilakukan dengan metode learning by doing agar peserta dapat langsung mempraktikkan pengetahuan yang diperoleh.

Pendampingan Langsung

Tim pengabdian melakukan kunjungan langsung ke lokasi usaha untuk memberikan pendampingan individual kepada pelaku UMKM. Pendampingan meliputi konsultasi permasalahan usaha, bantuan penyusunan rencana bisnis, dan evaluasi implementasi strategi yang telah disosialisasikan. Pendekatan ini memungkinkan tim untuk memahami kondisi riil di lapangan dan memberikan solusi yang kontekstual.

Focus Group Discussion (FGD)

Diskusi kelompok terfokus dilakukan untuk menggali permasalahan secara mendalam, mengidentifikasi solusi bersama, dan membangun komitmen kolektif untuk pengembangan UMKM. FGD juga menjadi forum untuk berbagi pengalaman dan best practices antar UMKM.

Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Tahap 1: Persiapan dan Koordinasi

- a. Koordinasi dengan pemerintah desa dan tokoh masyarakat
- b. Identifikasi dan pendataan pelaku UMKM di Desa Biring Ere
- c. Penyusunan materi sosialisasi dan pelatihan
- d. Persiapan logistik dan administrasi kegiatan

Tahap 2: Pelaksanaan Sosialisasi dan Pelatihan

- a. Pembukaan kegiatan oleh Kepala Desa dan tim pengabdian
- b. Sosialisasi strategi pengembangan UMKM
- c. Pelatihan manajemen usaha dan keuangan
- d. Pelatihan pemasaran digital dan branding produk
- e. Workshop inovasi dan diversifikasi produk

Tahap 3: Pendampingan dan Monitoring

- a. Kunjungan langsung ke lokasi usaha pelaku UMKM
- b. Konsultasi dan pemecahan masalah usaha
- c. Monitoring implementasi strategi yang telah diajarkan
- d. Evaluasi perkembangan usaha peserta

Tahap 4: Evaluasi dan Pelaporan

- a. Evaluasi keseluruhan kegiatan pengabdian
- b. Penyusunan laporan hasil kegiatan
- c. Rekomendasi untuk program lanjutan

4. HASIL

Profil UMKM di Desa Biring Ere

Berdasarkan hasil pendataan yang dilakukan tim pengabdian, Desa Biring Ere memiliki 47unit UMKM yang bergerak di berbagai sektor usaha. Mayoritas UMKM berada pada kategori usaha mikro dengan karakteristik usaha yang masih dikelola secara tradisional dan berskala kecil. Dari segi sektor usaha, UMKM di Desa Biring Ere dapat dikategorikan menjadi beberapa jenis.

Sektor pertanian dan perkebunan menjadi usaha dominan dengan 18unit usaha atau 38% dari total UMKM, meliputi usaha budidaya tanaman hortikultura, pengolahan hasil pertanian, dan perdagangan hasil kebun. Sektor kuliner menempati posisi kedua dengan 12unit usaha atau 26%, mencakup usaha makanan ringan, catering, dan warung makan tradisional. Sektor kerajinan tangan memiliki 8unit usaha atau 17%, meliputi kerajinan anyaman, kerajinan dari

bahan alam, dan souvenir. Sektor perdagangan dan jasa terdiri dari 9 unit usaha atau 19%, mencakup toko kelontong, jasa bengkel, dan laundry.

Dari segi skala usaha, mayoritas UMKM di Desa Biring Ere masih tergolong usaha mikro dengan omzet rata-rata per bulan berkisar antara 2 hingga 5 juta rupiah. Hanya sebagian kecil yang sudah mencapai kategori usaha kecil dengan omzet di atas 10 juta rupiah per bulan. Karakteristik umum UMKM di desa ini adalah pengelolaan usaha yang masih berbasis keluarga, belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang baik, pemasaran masih terbatas pada lingkup lokal, dan belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal.

Pelaksanaan Kegiatan Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi dilaksanakan di Balai Desa Biring Ere dengan dihadiri oleh 22 peserta yang terdiri dari pelaku UMKM, calon pengusaha, kepala desa, perangkat desa, dan tokoh masyarakat. Acara dibuka oleh Kepala Desa Biring Ere yang menyampaikan apresiasi dan dukungan penuh terhadap program pengabdian ini. Dalam sambutannya, beliau menekankan pentingnya pengembangan UMKM sebagai strategi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa.

Materi sosialisasi yang disampaikan mencakup beberapa aspek penting dalam pengembangan UMKM. Pertama, pemahaman tentang konsep UMKM dan perannya dalam pembangunan ekonomi desa. Tim pengabdian menjelaskan secara detail tentang klasifikasi UMKM, karakteristik, serta kontribusi strategisnya terhadap perekonomian. Peserta diberikan pemahaman bahwa UMKM bukan sekadar usaha sampingan, tetapi merupakan sektor ekonomi yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan.

Kedua, strategi pengembangan usaha yang efektif. Materi ini membahas tentang pentingnya perencanaan bisnis, analisis pasar, pengembangan produk, dan strategi pemasaran. Tim pengabdian memberikan contoh-contoh praktis dari UMKM sukses di daerah lain yang dapat menjadi inspirasi bagi peserta. Ketiga, manajemen keuangan sederhana yang mencakup pentingnya pencatatan keuangan, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, penghitungan harga pokok produksi, dan strategi pengelolaan kas. Materi ini disampaikan dengan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami oleh pelaku UMKM yang mayoritas tidak memiliki latar belakang pendidikan tinggi.

Keempat, akses permodalan dan sumber pembiayaan. Tim pengabdian menjelaskan berbagai skema pembiayaan yang tersedia untuk UMKM, baik dari lembaga keuangan formal seperti bank dan koperasi, maupun program-program pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Dana Desa. Peserta diberikan informasi lengkap tentang persyaratan, prosedur, dan tips untuk mendapatkan akses pembiayaan. Kelima, pemasaran digital dan e-commerce. Materi

ini sangat relevan di era digital saat ini dimana pemasaran online menjadi kebutuhan. Tim pengabdian memperkenalkan berbagai platform digital yang dapat dimanfaatkan untuk memasarkan produk UMKM, termasuk media sosial dan marketplace online.

Respons peserta terhadap kegiatan sosialisasi sangat positif. Banyak pertanyaan yang diajukan menunjukkan antusiasme dan ketertarikan peserta untuk memperbaiki dan mengembangkan usaha mereka. Beberapa peserta menyampaikan bahwa ini adalah pertama kalinya mereka mendapatkan pembekalan komprehensif tentang bagaimana mengelola usaha dengan baik. Evaluasi awal menunjukkan bahwa pemahaman peserta tentang strategi pengembangan UMKM meningkat signifikan setelah mengikuti sosialisasi.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan Sosialisasi.

Pelaksanaan Pelatihan Praktis

Setelah sosialisasi, dilanjutkan dengan pelatihan praktis yang dibagi dalam beberapa sesi. Pelatihan pertama adalah tentang pembukuan sederhana untuk UMKM. Peserta diajarkan cara membuat catatan pemasukan dan pengeluaran harian, menghitung laba rugi bulanan, dan membuat proyeksi keuangan sederhana. Tim pengabdian menyediakan template pembukuan yang mudah digunakan dan dapat langsung diterapkan oleh peserta. Praktik langsung dilakukan dengan menggunakan contoh kasus usaha nyata dari peserta, sehingga mereka dapat memahami aplikasi konkret dari materi yang diajarkan. Pelatihan kedua fokus pada pengembangan produk dan pengemasan. Peserta diberikan pemahaman tentang pentingnya inovasi produk untuk meningkatkan daya saing, teknik pengemasan yang menarik dan higienis, serta pentingnya branding produk. Untuk sektor kuliner, tim pengabdian memberikan pelatihan tentang standar keamanan pangan dan teknik pengemasan yang dapat memperpanjang masa simpan produk. Untuk sektor kerajinan, diajarkan teknik finishing produk yang lebih rapi dan

profesional. Pelatihan ketiga adalah tentang pemasaran digital. Mengingat tidak semua peserta familiar dengan teknologi, pelatihan dimulai dari dasar penggunaan smartphone dan media sosial untuk bisnis. Peserta diajarkan cara membuat akun bisnis di Instagram dan Facebook, teknik memotret produk yang menarik, cara menulis caption yang efektif, dan strategi promosi online. Beberapa peserta yang sudah lebih mahir juga diajarkan cara menggunakan marketplace seperti Shopee dan Tokopedia untuk memperluas jangkauan pasar.

Pelatihan keempat membahas tentang pelayanan pelanggan dan membangun loyalitas konsumen. Peserta diberikan pemahaman bahwa kepuasan pelanggan adalah kunci kesuksesan usaha jangka panjang. Mereka diajarkan teknik komunikasi yang baik dengan pelanggan, cara menangani keluhan, dan strategi membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen. Role play dilakukan untuk memberikan pengalaman praktis dalam menghadapi berbagai situasi pelayanan pelanggan.

Pendampingan Langsung ke Pelaku UMKM

Sebagai tindak lanjut dari sosialisasi dan pelatihan, tim pengabdian melakukan pendampingan langsung ke lokasi usaha pelaku UMKM. Pendampingan dilakukan secara bertahap kepada 25 UMKM yang dipilih berdasarkan kriteria komitmen, potensi pengembangan, dan keragaman sektor usaha. Pendampingan ini sangat penting karena memungkinkan tim untuk melihat kondisi riil usaha, mengidentifikasi permasalahan spesifik, dan memberikan solusi yang kontekstual.

Selama pendampingan, tim menemukan berbagai permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM. Banyak pelaku usaha yang belum melakukan pencatatan keuangan sama sekali, sehingga mereka tidak tahu secara pasti berapa keuntungan yang diperoleh. Tim membantu mereka memulai sistem pencatatan sederhana dan memberikan bimbingan rutin untuk memastikan konsistensi. Untuk usaha kuliner, tim memberikan masukan tentang perbaikan resep, standarisasi takaran, dan teknik pengemasan yang lebih higienis dan menarik.

Untuk usaha kerajinan, tim membantu dalam pengembangan desain produk yang lebih variatif dan sesuai dengan selera pasar. Beberapa pengrajin juga dibantu untuk menghitung harga jual yang lebih rasional dengan memperhitungkan seluruh biaya produksi dan margin keuntungan yang layak. Selama pendampingan, beberapa pelaku UMKM juga dibantu untuk membuat akun media sosial dan memposting produk mereka secara rutin. Tim memberikan contoh konten yang menarik dan mengajarkan cara berinteraksi dengan followers.



Gambar 2. Pendampingan Langsung ke Pelaku UMKM.

Pembentukan Kelompok Usaha Bersama

Salah satu hasil penting dari kegiatan pengabdian ini adalah terbentuknya kelompok usaha bersama yang diberi nama 'Kelompok UMKM Maju Bersama Biring Ere'. Kelompok ini beranggotakan 35 pelaku UMKM dari berbagai sektor yang berkomitmen untuk saling mendukung dan bekerja sama dalam pengembangan usaha. Pembentukan kelompok ini penting karena dengan berorganisasi, pelaku UMKM memiliki bargaining position yang lebih kuat dalam mengakses permodalan, membeli bahan baku dalam jumlah besar untuk mendapatkan harga lebih murah, dan melakukan promosi bersama.

Kelompok ini juga menjadi wadah untuk berbagi pengalaman, saling memberikan masukan, dan memecahkan masalah bersama. Struktur organisasi kelompok disusun secara demokratis dengan memilih ketua, sekretaris, dan bendahara dari kalangan anggota. Program kerja kelompok mencakup pertemuan rutin setiap bulan untuk evaluasi usaha, pelatihan berkala sesuai kebutuhan, dan kerja sama pemasaran produk. Pemerintah desa memberikan dukungan penuh dengan menyediakan tempat untuk sekretariat kelompok dan berkomitmen untuk memfasilitasi akses kelompok ke berbagai program pemerintah.



Gambar 3. Pembentukan Kelompok Usaha Bersama.

Capaian dan Dampak Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini menghasilkan beberapa capaian signifikan yang dapat diukur baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Dari aspek peningkatan pengetahuan, hasil pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan pemahaman peserta tentang manajemen UMKM rata-rata sebesar 65%. Peserta yang sebelumnya tidak memahami pentingnya pencatatan keuangan, setelah mengikuti program ini 78% sudah mulai melakukan pencatatan rutin. Dari aspek keterampilan praktis, 60% peserta sudah mulai menerapkan pembukuan sederhana dalam usaha mereka, 45% peserta sudah aktif menggunakan media sosial untuk promosi produk, dan 35% peserta sudah melakukan inovasi atau perbaikan produk. Dari aspek ekonomi, monitoring yang dilakukan 2 bulan setelah kegiatan menunjukkan bahwa rata-rata omzet UMKM yang mengikuti program meningkat 25-40%. Beberapa UMKM bahkan melaporkan peningkatan omzet hingga 60% karena berhasil memperluas pasar melalui pemasaran online. Jumlah pelanggan baru juga meningkat signifikan, terutama bagi UMKM yang aktif berpromosi di media sosial. Dari aspek jejaring usaha, terbentuknya kelompok UMKM telah membuka peluang kerja sama antar pelaku usaha, seperti pembelian bahan baku bersama, promosi bersama dalam event-event lokal, dan saling merekomendasikan produk.

Dampak tidak langsung juga mulai terasa di tingkat desa. Meningkatnya aktivitas ekonomi UMKM berkontribusi pada peningkatan pendapatan asli desa melalui pajak dan retribusi. Beberapa UMKM yang berkembang mulai membuka lapangan kerja baru bagi warga desa, meskipun masih dalam skala kecil. Yang tidak kalah penting adalah meningkatnya kebanggaan masyarakat terhadap produk lokal dan tumbuhnya budaya kewirausahaan di kalangan pemuda desa. Beberapa pemuda yang sebelumnya merantau keluar desa mulai tertarik untuk pulang dan mengembangkan usaha di kampung halaman.

Kendala dan Solusi dalam Pelaksanaan

Meskipun kegiatan berjalan dengan baik, terdapat beberapa kendala yang dihadapi selama pelaksanaan. Kendala pertama adalah keterbatasan waktu peserta karena mayoritas pelaku UMKM harus menjalankan usaha mereka sehari-hari. Solusi yang dilakukan adalah mengatur jadwal kegiatan yang fleksibel, terutama untuk pendampingan individual yang disesuaikan dengan waktu luang pelaku usaha. Kendala kedua adalah perbedaan tingkat pemahaman dan kemampuan peserta, terutama dalam penggunaan teknologi digital. Untuk mengatasi hal ini, tim memberikan pendampingan ekstra bagi peserta yang membutuhkan bantuan lebih intensif.

Kendala ketiga adalah keterbatasan infrastruktur, terutama akses internet yang belum merata di semua wilayah desa. Solusinya adalah menyediakan modul offline yang dapat dipelajari peserta secara mandiri dan mengumpulkan peserta di lokasi yang memiliki sinyal internet lebih baik untuk pelatihan digital. Kendala keempat adalah mindset sebagian pelaku usaha yang masih konservatif dan enggan melakukan perubahan. Untuk ini, tim menggunakan pendekatan persuasif dengan menunjukkan contoh sukses dari pelaku UMKM lain yang sudah menerapkan strategi baru dan berhasil meningkatkan usahanya.

5. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berupa sosialisasi dan pendampingan strategi peningkatan UMKM di Desa Biring Ere telah berhasil dilaksanakan dengan baik dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Kondisi UMKM di Desa Biring Ere menunjukkan potensi yang besar namun masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam hal manajemen usaha, akses permodalan, dan pemasaran. Dari 47 unit UMKM yang teridentifikasi, mayoritas masih dikelola secara tradisional dan belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal. Kegiatan sosialisasi dan pelatihan berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha, dengan peningkatan pemahaman peserta tentang manajemen UMKM rata-rata sebesar 65%, dan mayoritas peserta mulai menerapkan praktik-praktik terbaik yang telah diajarkan.

Pendampingan langsung kepada pelaku UMKM terbukti sangat efektif dalam membantu mereka mengimplementasikan strategi pengembangan usaha, dengan pendekatan individual yang memungkinkan identifikasi dan penyelesaian masalah yang spesifik untuk masing-masing usaha. Terbentuknya Kelompok UMKM Maju Bersama Biring Ere menjadi wadah penting untuk keberlanjutan program dan pengembangan UMKM di masa depan, karena kolaborasi antar pelaku UMKM membuka peluang untuk saling mendukung dan memperkuat

posisi tawar dalam mengakses sumber daya. Dampak ekonomi dari kegiatan ini mulai terlihat dengan meningkatnya omzet rata-rata UMKM sebesar 25–40% dalam waktu dua bulan setelah program, selain itu terjadi peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya kewirausahaan dan pengembangan ekonomi lokal.

Saran

Berdasarkan hasil dan evaluasi kegiatan, beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut. Untuk pelaku UMKM, disarankan untuk konsisten menerapkan praktik-praktik terbaik yang telah dipelajari, terutama dalam hal pencatatan keuangan dan manajemen usaha, karena konsistensi adalah kunci untuk melihat hasil yang berkelanjutan. Selain itu, pelaku UMKM perlu aktif berpartisipasi dalam kegiatan kelompok UMKM dan memanfaatkan forum ini untuk terus belajar serta berbagi pengalaman dengan sesama pelaku usaha. Keberanian untuk berinovasi dan mencoba hal-hal baru sangat dianjurkan untuk meningkatkan daya saing produk, dengan pemahaman bahwa kegagalan adalah bagian dari proses pembelajaran. Pemanfaatan teknologi digital secara maksimal juga penting untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi operasional usaha.

Untuk pemerintah desa, disarankan memberikan dukungan berkelanjutan kepada Kelompok UMKM Maju Bersama Biring Ere melalui penyediaan fasilitas, akses informasi, dan advokasi kebijakan yang pro-UMKM. Pemerintah desa juga sebaiknya mengalokasikan dana untuk program pemberdayaan UMKM, baik untuk pelatihan lanjutan, bantuan modal usaha, maupun pengembangan infrastruktur pendukung. Selain itu, pemerintah dapat memfasilitasi akses UMKM ke berbagai program pemerintah pusat dan daerah, serta membantu dalam pengurusan perizinan usaha yang lebih mudah dan cepat, serta mengembangkan event atau pameran produk UMKM secara rutin untuk memberikan kesempatan promosi kepada pelaku usaha lokal.

Untuk akademisi dan lembaga pendidikan, disarankan melanjutkan program pengabdian masyarakat dengan fokus pada aspek-aspek yang masih memerlukan penguatan, seperti akses permodalan, pengembangan teknologi tepat guna, dan pemasaran ekspor. Penelitian lanjutan juga penting untuk mengukur dampak jangka panjang dari program pemberdayaan UMKM dan mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan. Pengembangan modul pelatihan yang lebih komprehensif dan dapat direplikasi di desa-desa lain dengan kondisi serupa, serta pembangunan kemitraan dengan lembaga keuangan dan dunia usaha untuk memperluas akses permodalan dan pemasaran, juga sangat dianjurkan. Untuk program lanjutan, perlu dilakukan pendampingan secara berkala untuk memastikan keberlanjutan implementasi strategi, mengembangkan pelatihan lanjutan yang spesifik sesuai kebutuhan masing-masing sektor

usaha, memfasilitasi kunjungan studi banding ke UMKM sukses, dan mengembangkan sistem monitoring serta evaluasi yang terstruktur untuk mengukur perkembangan UMKM secara berkelanjutan.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Tim pelaksana kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada ADPERTISI, Asosiasi Dosen Perguruan Tinggi Swasta Indonesia, yang telah memfasilitasi kegiatan PKM; Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) YAPPI Makassar, yang telah memberikan dukungan pendanaan dan fasilitas untuk pelaksanaan kegiatan ini; Kepala Desa Biring Ere dan seluruh perangkat desa yang telah memberikan izin, dukungan, dan fasilitas sehingga kegiatan dapat terlaksana dengan baik; seluruh pelaku UMKM di Desa Biring Ere yang telah berpartisipasi aktif dalam setiap tahapan kegiatan dengan antusiasme dan komitmen yang tinggi; tokoh masyarakat dan lembaga kemasyarakatan di Desa Biring Ere yang telah membantu dalam mobilisasi masyarakat dan mendukung kelancaran kegiatan; serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memberikan kontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Semoga program ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi pengembangan UMKM dan peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Biring Ere.

DAFTAR REFERENSI

- Alma, B. (2021). *Kewirausahaan: Untuk mahasiswa dan umum* (Edisi revisi). Bandung: Alfabeta.
- Arifin, Z. (2020). *Manajemen keuangan UMKM: Teori dan praktik*. Yogyakarta: Deepublish.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Gowa. (2023). *Kabupaten Gowa dalam angka 2023*. Gowa: BPS Kabupaten Gowa.
- Buchori, A. (2019). *Kewirausahaan: Strategi pemberdayaan usaha kecil menengah dan penduduk miskin*. Bandung: Alfabeta.
- Hendro. (2022). *Dasar-dasar kewirausahaan: Panduan bagi mahasiswa untuk mengenal, memahami, dan memasuki dunia bisnis*. Jakarta: Erlangga.
- Kasmir. (2021). *Kewirausahaan* (Edisi revisi). Jakarta: Rajawali Pers.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah RI. (2023). *Data UMKM Indonesia tahun 2023*. Jakarta: Kemenkop UKM.

- Kristanto, H. (2020). *Kewirausahaan (entrepreneurship): Pendekatan manajemen dan praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2021). *Small business management: Launching and growing entrepreneurial ventures* (19th ed.). Boston, MA: Cengage Learning.
- Sudaryanto, R., Ragimun, & Wijayanti, R. R. (2019). Strategi pemberdayaan UMKM menghadapi pasar bebas ASEAN. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 5(1), 1–14.
- Suryana. (2021). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses* (Edisi ke-5). Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Zimmerer, T. W., Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2020). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (9th ed.). London, UK: Pearson Education.