



Mentoring for Strengthening Micro Business Development in Suka Maju Sunggal Village

Pendampingan Penguatan Pengembangan Usaha Mikro di Desa Suka Maju Sunggal

Hajatina¹, Putri Mauliza², Hasnimar³, Zawir Muhammad Barus⁴, M. Alfazri⁵, Oki Prayogi⁶.

¹Akademi Perniagaan dan Perusahaan APIPSU

^{3,4,5,6}Universitas Tjut Nyak Dhien

²Universitas Battuta

e-mail: hajatina@App-apipsu.ac.id

Abstract

This community service activity aimed to provide assistance in strengthening micro business development in Suka Maju Sunggal Village. The targets of this activity were micro business owners operating grocery and spice businesses. The problems faced by the partners included unstable customer demand, limited daily business capital, the risk of unsold or expired products, and customers who frequently purchased goods on credit. The activity was conducted through direct on-site mentoring using a practical, persuasive, and non-patronizing approach. The mentoring materials covered entrepreneurial mindset development, strategic thinking, simple business innovation, customer service improvement, and strategies for handling customers who buy on credit while maintaining business cash flow. The results showed that the business owners began to understand the importance of managing their businesses not only based on daily routines but also by considering business development strategies, risk management, and customer service quality. The participants also showed positive responses through discussions, questions, and openness to the suggestions provided. This activity is expected to help micro business owners improve business sustainability and identify opportunities for future business development more effectively.

Keywords: mentoring, micro business, entrepreneurial mindset, business development, customer service.

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan penguatan pengembangan usaha mikro di Desa Suka Maju Sunggal. Sasaran kegiatan adalah pelaku usaha mikro yang menjalankan usaha sembako dan bumbu dapur. Permasalahan yang dihadapi mitra meliputi ketidakstabilan jumlah pembeli, keterbatasan modal harian, risiko barang tidak laku atau kedaluwarsa, serta kebiasaan sebagian pelanggan yang membeli dengan cara berutang. Metode kegiatan dilakukan melalui pendampingan langsung di lokasi usaha dengan pendekatan santai, praktis, dan tidak menggurui. Materi pendampingan meliputi penguatan mental wirausaha, pola pikir strategis, inovasi sederhana dalam usaha, pelayanan pelanggan, serta cara menghadapi pembeli yang berutang secara sopan namun tetap menjaga keberlangsungan modal usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mulai memahami pentingnya mengelola usaha tidak hanya berdasarkan kebiasaan harian, tetapi juga dengan mempertimbangkan strategi pengembangan, pengelolaan risiko, dan pelayanan pelanggan. Mitra juga menunjukkan respons positif melalui diskusi, pertanyaan, dan keterbukaan terhadap masukan yang diberikan. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu pelaku usaha mikro dalam meningkatkan ketahanan usaha serta menemukan peluang pengembangan usaha secara lebih terarah.

Kata kunci: pendampingan, usaha mikro, mental wirausaha, pengembangan usaha, pelayanan pelanggan.

PENDAHULUAN

Usaha mikro memiliki peran penting dalam menopang ekonomi masyarakat, terutama pada tingkat desa. Keberadaan usaha mikro tidak hanya menjadi sumber pendapatan bagi pelaku usaha, tetapi juga berkontribusi terhadap perputaran ekonomi lokal, pemenuhan kebutuhan masyarakat sekitar, serta penciptaan kemandirian ekonomi. Dalam praktiknya, pelaku usaha mikro sering menjalankan usaha secara sederhana, berdasarkan pengalaman harian, dan belum sepenuhnya memiliki strategi pengembangan usaha yang terarah. Kondisi ini juga ditemukan pada pelaku usaha



mikro di Desa Suka Maju Sunggal, khususnya usaha kecil yang bergerak dalam penjualan kebutuhan harian dan bahan pangan. Usaha tersebut memiliki potensi untuk berkembang, tetapi masih menghadapi berbagai kendala, seperti naik turunnya jumlah pembeli, keterbatasan modal harian, risiko barang tidak laku atau kedaluwarsa, serta kebiasaan sebagian pelanggan yang membeli secara berutang.

Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa pengembangan usaha mikro tidak hanya berkaitan dengan ketersediaan modal, tetapi juga berhubungan dengan mental wirausaha, pola pikir strategis, inovasi sederhana, dan kemampuan melayani pelanggan. Pelaku usaha mikro perlu dibantu agar mampu melihat peluang usaha, memahami risiko, serta mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menjalankan usahanya. Marlinah (2020) menjelaskan bahwa UMKM memiliki peluang besar dalam memperkuat perekonomian, tetapi juga menghadapi tantangan berupa keterbatasan akses pasar, kemampuan manajerial, dan adaptasi terhadap perubahan lingkungan usaha. Hal ini sejalan dengan Putri dan Fitriana (2024) yang menekankan pentingnya pendampingan bagi UMKM dalam aspek harga pokok produksi, pengembangan usaha, dan peningkatan pendapatan.

Kajian sebelumnya menunjukkan bahwa pemberdayaan usaha mikro dapat dilakukan melalui berbagai bentuk pendampingan. Indraswanti et al. (2024) menyatakan bahwa pemberdayaan usaha mikro dan kecil berperan dalam meningkatkan ekonomi desa. Wulandari (2022) juga menunjukkan bahwa penguatan dan pendampingan pelaku UMKM dapat membantu masyarakat dalam mengembangkan kapasitas usaha. Selain itu, Suhada et al. (2025) menegaskan bahwa pendampingan penguatan manajemen bisnis UMKM diperlukan agar pelaku usaha mampu mengelola usaha secara lebih baik. Dalam konteks lain, Maulana dan Andrianingsih (2022) menjelaskan bahwa pedagang kaki lima memiliki peran sebagai penyangga ekonomi mikro sehingga perlu mendapat perhatian dalam program pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Pengembangan usaha mikro juga membutuhkan inovasi agar usaha tetap bertahan dan memiliki daya saing. Sohari et al. (2019) menyatakan bahwa penguatan inovasi usaha mikro berkaitan dengan kemampuan pelaku usaha dalam membangun karakter, kepemimpinan, dan strategi usaha. Syaiful et al. (n.d.) juga menjelaskan bahwa inovasi pemasaran dapat mendorong pertumbuhan usaha mikro. Inovasi tidak selalu harus berbentuk perubahan besar atau penggunaan teknologi yang rumit, tetapi dapat dilakukan melalui perbaikan sederhana, seperti penataan produk, peningkatan kebersihan, variasi produk, cara berkomunikasi dengan pelanggan, dan strategi menjaga hubungan baik dengan pembeli. Hal ini penting karena usaha mikro sering berhadapan langsung dengan pelanggan dan sangat bergantung pada kepercayaan serta loyalitas pembeli.



Meskipun berbagai kegiatan pengabdian sebelumnya telah banyak membahas pemberdayaan UMKM, penguatan manajemen usaha, pencatatan keuangan, branding, dan inovasi pemasaran, masih terdapat celah pada kegiatan pendampingan yang secara langsung menyentuh aspek mental wirausaha pelaku usaha mikro dalam menghadapi persoalan harian. Persoalan seperti pelanggan yang sering berutang, barang yang mudah rusak, stok yang tidak laku, serta ketidakpastian jumlah pembeli sering kali menjadi masalah nyata yang menentukan keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini memiliki kebaruan pada pendekatan pendampingan yang bersifat praktis, persuasif, dan langsung di lokasi usaha. Pendampingan tidak dilakukan dengan cara menggurui, tetapi melalui dialog santai, tanya jawab, dan pemberian solusi sederhana sesuai dengan kondisi yang dialami pelaku usaha.

Urgensi kegiatan ini terletak pada pentingnya membantu pelaku usaha mikro agar tidak hanya bertahan, tetapi juga mampu melihat peluang pengembangan usaha. Jika pelaku usaha hanya berfokus pada penjualan harian tanpa strategi, maka usaha akan sulit berkembang. Sebaliknya, jika pelaku usaha mulai memahami pentingnya pola pikir strategis, inovasi produk, pelayanan pelanggan, dan pengelolaan risiko sederhana, maka peluang untuk meningkatkan ketahanan usaha menjadi lebih besar. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini penting dilakukan sebagai bentuk kontribusi akademik dalam mendukung penguatan ekonomi masyarakat desa.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan penguatan pengembangan usaha mikro di Desa Suka Maju Sunggal. Secara khusus, kegiatan ini bertujuan untuk membantu pelaku usaha mikro membangun mental wirausaha, memahami peluang pengembangan usaha, meningkatkan kemampuan dalam melayani pelanggan, serta menemukan cara praktis dalam menghadapi kendala usaha sehari-hari, termasuk persoalan pelanggan yang berutang, risiko barang tidak laku, dan keterbatasan modal harian.

METODE PENERAPAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Suka Maju Sunggal pada tanggal 10 sampai 16 Mei 2026. Sasaran kegiatan adalah pelaku usaha mikro yang menjalankan usaha kebutuhan harian. Metode yang digunakan adalah pendampingan langsung di lokasi usaha dengan pendekatan praktis, dialogis, dan tidak menggurui. Pendekatan ini dipilih karena pelaku usaha memiliki keterbatasan waktu, sehingga materi diberikan secara sederhana sambil mengamati langsung kondisi usaha yang dijalankan.



Tahapan kegiatan pengabdian dilakukan melalui beberapa langkah. Pertama, tim melakukan observasi awal terhadap kondisi usaha mitra, seperti jenis barang yang dijual, jumlah pembeli, cara melayani pelanggan, kendala stok barang, dan pola transaksi dengan pelanggan. Kedua, tim melakukan diskusi singkat dengan pelaku usaha untuk menggali masalah yang dihadapi, seperti sepi pembeli, barang yang mudah rusak atau kedaluwarsa, keterbatasan modal, serta kebiasaan pelanggan yang membeli secara berutang. Ketiga, tim memberikan pendampingan mental wirausaha, yaitu membangun pola pikir strategis agar pelaku usaha tidak hanya berfokus pada penjualan harian, tetapi juga mulai melihat peluang pengembangan usaha. Keempat, tim memberikan arahan mengenai inovasi sederhana, seperti penataan barang, menjaga kebersihan, memperhatikan kebutuhan pelanggan, dan memilih stok barang sesuai daya beli masyarakat sekitar. Kelima, tim memberikan pendampingan mengenai pelayanan pelanggan, termasuk cara bersikap ramah, menghadapi pembeli yang komplain, serta menolak permintaan utang secara sopan tanpa merusak hubungan dengan pelanggan.

Keberhasilan kegiatan diukur secara deskriptif kualitatif melalui observasi dan wawancara sederhana selama proses pendampingan. Alat ukur yang digunakan meliputi lembar observasi, catatan lapangan, dan dokumentasi kegiatan. Indikator ketercapaian kegiatan dilihat dari perubahan pemahaman, sikap, dan respons pelaku usaha selama pendampingan berlangsung. Dari sisi sikap, keberhasilan terlihat dari keterbukaan mitra dalam menerima masukan, kemauan berdiskusi, serta munculnya kesadaran untuk lebih berhati-hati dalam memberikan utang kepada pelanggan. Dari sisi sosial, keberhasilan terlihat dari pemahaman mitra mengenai pentingnya menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui komunikasi yang sopan, ramah, dan tetap tegas. Dari sisi ekonomi, keberhasilan awal terlihat dari pemahaman mitra mengenai pentingnya menjaga perputaran modal, mengelola stok barang, mengurangi risiko barang tidak laku atau kedaluwarsa, serta melihat peluang pengembangan usaha secara sederhana.

Tingkat ketercapaian kegiatan dinilai dari adanya respons positif mitra, seperti mendengarkan penjelasan, mengajukan pertanyaan, menceritakan kendala usaha, dan menerima solusi yang diberikan. Dengan demikian, keberhasilan kegiatan tidak hanya diukur dari perubahan pendapatan secara langsung, tetapi juga dari meningkatnya pemahaman dan kesadaran pelaku usaha dalam mengelola usaha mikro secara lebih terarah.

TAHAPAN PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan secara langsung di lokasi usaha pelaku usaha mikro di Desa Suka Maju Sunggal pada tanggal 10 sampai 16 Mei 2026. Pelaksanaan



kegiatan dilakukan dengan metode pendampingan langsung, yaitu tim pengabdian datang ke tempat usaha mitra untuk melihat kondisi usaha secara nyata, mendengarkan kendala yang dihadapi, serta memberikan arahan yang sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha.

Tahap pertama adalah identifikasi masalah. Pada tahap ini, tim melakukan pengamatan langsung terhadap aktivitas usaha mitra, mulai dari jenis barang yang dijual, kondisi tempat usaha, cara melayani pelanggan, ketersediaan stok barang, hingga kebiasaan transaksi pelanggan. Selain observasi, tim juga melakukan percakapan santai dengan pelaku usaha untuk mengetahui persoalan yang sering mereka alami. Dari hasil pengamatan dan diskusi, ditemukan beberapa masalah utama, yaitu jumlah pembeli yang tidak selalu stabil, risiko barang tidak laku atau kedaluwarsa, keterbatasan modal harian, serta adanya pelanggan yang membeli dengan cara berutang.

Tahap kedua adalah perumusan kebutuhan pendampingan. Berdasarkan masalah yang ditemukan di lapangan, kegiatan pendampingan difokuskan pada penguatan mental wirausaha, pengembangan pola pikir strategis, inovasi sederhana dalam usaha, dan peningkatan pelayanan pelanggan. Materi tidak disampaikan dalam bentuk pelatihan formal, tetapi melalui dialog langsung agar lebih mudah diterima oleh mitra. Pendekatan ini dipilih karena pelaku usaha tetap harus menjalankan aktivitas jual beli, sehingga pendampingan dilakukan secara santai, praktis, dan menyesuaikan waktu luang mitra.

Tahap ketiga adalah pelaksanaan pendampingan langsung. Pada tahap ini, tim memberikan arahan kepada mitra mengenai pentingnya memiliki pola pikir usaha yang tidak hanya berfokus pada keuntungan harian, tetapi juga melihat peluang pengembangan usaha ke depan. Mitra diajak memahami bahwa usaha dapat berkembang melalui langkah sederhana, seperti memperhatikan kebutuhan pelanggan, menjaga kebersihan tempat usaha, menata barang agar terlihat menarik, memilih stok barang yang sesuai dengan permintaan, serta menjaga kualitas pelayanan. Tim juga memberikan contoh cara menghadapi pelanggan dengan ramah, termasuk saat menghadapi pembeli yang banyak bertanya, komplain, atau meminta utang.

Tahap keempat adalah pemberian solusi terhadap kendala usaha. Salah satu persoalan yang banyak muncul dalam diskusi adalah kebiasaan pelanggan yang membeli secara berutang. Tim memberikan pemahaman bahwa menjaga hubungan baik dengan pelanggan tetap penting, tetapi pelaku usaha juga harus menjaga perputaran modal. Oleh karena itu, mitra diberi contoh kalimat penolakan yang sopan, seperti menjelaskan bahwa modal usaha harus diputar kembali untuk membeli stok esok hari. Selain itu, mitra juga diarahkan untuk membuat batasan utang, seperti menentukan jumlah maksimal, waktu pembayaran, dan tidak memberikan utang baru apabila utang sebelumnya belum dibayar.

Tahap kelima adalah evaluasi respons mitra. Evaluasi dilakukan secara deskriptif melalui pengamatan terhadap respons pelaku usaha selama kegiatan berlangsung. Mitra menunjukkan respons positif dengan mendengarkan penjelasan, mengangguk sebagai tanda memahami, mengajukan pertanyaan, serta menceritakan masalah usaha yang mereka alami. Hal ini menunjukkan bahwa pendampingan yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan lapangan dan dapat diterima oleh mitra.

Dalam pelaksanaan kegiatan, terdapat beberapa tantangan, terutama keterbatasan waktu mitra karena mereka tetap harus melayani pembeli. Untuk mengatasi hal tersebut, pendampingan dilakukan secara singkat, bertahap, dan langsung di lokasi usaha. Tantangan lainnya adalah kondisi usaha yang berbeda-beda, seperti usaha yang menjual barang cepat rusak dan usaha yang memiliki risiko barang kedaluwarsa. Oleh karena itu, solusi yang diberikan disesuaikan dengan karakter masing-masing usaha. Dengan pendekatan tersebut, kegiatan pengabdian tidak hanya menjadi penyampaian materi, tetapi juga proses belajar bersama antara tim pengabdian dan pelaku usaha mikro di lapangan.

HASIL DAN KETERCAPAIAN SASARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui pendampingan langsung kepada pelaku usaha mikro di Desa Suka Maju Sunggal. Pendampingan dilaksanakan dengan cara mendatangi lokasi usaha, melakukan pengamatan terhadap kondisi usaha, mendengarkan keluhan mitra, serta memberikan arahan praktis sesuai dengan persoalan yang mereka hadapi. Pendekatan pendampingan langsung ini sejalan dengan kegiatan pengabdian sebelumnya yang menekankan pentingnya memahami kondisi nyata pelaku usaha sebelum memberikan solusi praktis kepada UMKM (Tanan & Dhamayanti, 2020; Daulay & Ritonga, 2026).

Berdasarkan hasil pengamatan awal, kondisi usaha mitra berada dalam situasi yang cukup sulit. Mitra menyampaikan bahwa kondisi ekonomi masyarakat saat ini berdampak pada menurunnya daya beli pelanggan. Jumlah pembeli tidak menentu, bahkan ketika ada pembeli, jumlah belanja yang dilakukan tidak banyak. Kondisi ini dirasakan baik oleh pelaku usaha bumbu maupun warung kebutuhan harian. Mitra menyampaikan bahwa hasil penjualan saat ini lebih banyak digunakan untuk memenuhi kebutuhan makan sehari-hari dan membayar biaya sekolah anak. Dengan kondisi tersebut, pengembangan usaha menjadi tantangan yang berat karena keuntungan yang diperoleh relatif kecil. Temuan ini sejalan dengan Komara et al. (2020) yang menjelaskan bahwa UMKM dan pedagang kecil menghadapi tekanan berat ketika kondisi ekonomi melemah, terutama karena menurunnya daya beli masyarakat dan terbatasnya modal usaha. Istiatin



dan Marwati (2021) juga menyatakan bahwa pelaku UMKM perlu terus diarahkan untuk melihat peluang usaha dan strategi bertahan dalam menghadapi perubahan kondisi ekonomi.

Pada usaha warung, salah satu sumber penjualan yang masih diharapkan berasal dari jajanan anak-anak. Namun, keuntungan dari penjualan jajanan tersebut sangat tipis. Sementara itu, pada usaha bumbu, tantangan utama terletak pada daya tahan produk yang tidak lama. Apabila bumbu tidak habis terjual, maka produk berisiko basi dan tidak dapat dijual kembali keesokan harinya. Kondisi ini menunjukkan bahwa pelaku usaha mikro tidak hanya menghadapi persoalan pemasaran, tetapi juga persoalan pengelolaan stok, efisiensi modal, dan risiko kerugian harian. Hal ini sesuai dengan Marroh et al. (2024) yang menekankan bahwa pengelolaan persediaan barang dagang penting dilakukan oleh usaha kecil agar stok dapat dikendalikan dan kerugian akibat barang tidak laku dapat dikurangi.

Selama proses pendampingan, mitra menunjukkan respons yang serius dan terbuka. Mitra menyampaikan berbagai keluhan yang selama ini mereka alami, terutama terkait pelanggan yang membeli dengan cara berutang. Bagi mitra, memberikan utang kepada pelanggan menjadi persoalan yang sulit. Di satu sisi, mereka merasa kasihan karena memahami bahwa kondisi ekonomi masyarakat juga sedang sulit. Namun, di sisi lain, pemberian utang dapat menghambat perputaran modal usaha. Modal yang seharusnya digunakan untuk membeli stok dagangan keesokan hari menjadi tertahan karena pembayaran belum diterima. Temuan ini sejalan dengan Rinofah dan Sari (2022) yang menjelaskan bahwa perputaran modal kerja, kas, dan piutang berkaitan dengan kemampuan usaha dalam menjaga profitabilitas. Narundana (2025) juga menunjukkan bahwa pengelolaan kas dan piutang berpengaruh terhadap kondisi keuangan UMKM, sehingga piutang yang tidak terkendali dapat menghambat kelancaran usaha.

Pendampingan kemudian diarahkan pada penguatan mental wirausaha, terutama dalam menghadapi kondisi usaha yang tidak stabil. Mitra diberikan pemahaman bahwa menjaga hubungan baik dengan pelanggan tetap penting, tetapi pelaku usaha juga perlu memiliki batasan yang jelas. Dalam menghadapi pelanggan yang sering berutang, mitra diarahkan untuk lebih selektif, menetapkan batas utang, serta menyampaikan penolakan dengan bahasa yang sopan. Contohnya, mitra dapat menjelaskan bahwa modal usaha harus diputar setiap hari untuk membeli stok baru. Dengan cara ini, penolakan tidak terkesan menyerang pribadi pelanggan, tetapi dijelaskan sebagai kebutuhan usaha. Strategi ini penting karena pelaku UMKM tidak hanya dituntut menjaga hubungan sosial dengan pelanggan, tetapi juga harus mampu menjaga keberlangsungan modal usaha. Komara et al. (2020) menjelaskan bahwa kemampuan bertahan pelaku usaha kecil



sangat berkaitan dengan kemampuan mereka beradaptasi terhadap tekanan ekonomi dan menjaga kelangsungan usaha.

Selain itu, pendampingan juga diberikan dalam bentuk evaluasi produk dan efisiensi modal. Mitra diarahkan untuk memeriksa barang yang kurang laku dalam satu sampai dua minggu, kemudian mengurangi atau menghentikan stok barang tersebut. Modal dapat dialihkan pada produk yang lebih cepat terjual. Untuk usaha makanan atau bumbu yang mudah rusak, mitra diarahkan agar menyesuaikan jumlah produksi dengan kondisi pembeli. Dalam situasi sepi, lebih baik jumlah barang yang dijual dikurangi agar tidak banyak sisa dan tidak menimbulkan kerugian. Arahkan ini sejalan dengan Marroh et al. (2024) bahwa pengelolaan persediaan membantu usaha kecil dalam mengatur barang dagangan agar tidak terjadi penumpukan stok. Lee et al. (2024) juga menegaskan bahwa pengelolaan stok diperlukan agar bahan atau produk dapat dikontrol dengan lebih baik.

Pendampingan juga mencakup strategi sederhana untuk tidak hanya menunggu pembeli datang. Mitra diberikan arahan agar mulai memanfaatkan jaringan sekitar, seperti grup WhatsApp lingkungan, RT/RW, atau komunitas lokal. Melalui media tersebut, mitra dapat menawarkan sistem pesanan terlebih dahulu, sehingga pelanggan dapat memesan barang sebelum datang mengambil atau meminta antar ke rumah sekitar lokasi usaha. Selain itu, mitra juga diarahkan untuk membuat paket hemat, seperti paket sembako murah atau paket kebutuhan harian, agar lebih sesuai dengan kondisi pelanggan yang sedang berhemat. Strategi ini sesuai dengan Sari (2025) yang menjelaskan bahwa WhatsApp Business dapat dimanfaatkan sebagai media pemasaran digital sederhana bagi UMKM. Ria et al. (2024) juga menunjukkan bahwa pendampingan penggunaan WhatsApp dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kegiatan pemasaran.

Dari sisi pengelolaan keuangan dasar, mitra diberikan pemahaman mengenai pentingnya memisahkan uang usaha dan uang kebutuhan rumah tangga. Salah satu cara sederhana yang disarankan adalah menggunakan dua dompet berbeda. Dompet pertama digunakan khusus untuk uang modal dan hasil penjualan, sedangkan dompet kedua digunakan untuk kebutuhan rumah tangga. Mitra juga diberi pemahaman bahwa keuntungan tidak dapat dilihat hanya dari jumlah uang yang tersisa di tangan, tetapi perlu dihitung dari selisih antara harga jual dan seluruh biaya yang dikeluarkan, termasuk modal bahan, minyak, gas, transportasi, dan biaya lain yang berkaitan dengan usaha. Hal ini sejalan dengan Agustina dan Saputri (2022) yang menekankan pentingnya pengelolaan keuangan sederhana bagi pelaku UMKM. Tanan dan Dhamayanti (2020) juga menyatakan bahwa pendampingan pengelolaan keuangan usaha dapat membantu UMKM meningkatkan kemampuan dalam mengatur keuangan secara lebih tertib.

Secara umum, hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kesadaran mitra terhadap pentingnya mengelola usaha secara lebih terarah. Meskipun kegiatan ini belum dapat mengukur peningkatan pendapatan dalam waktu singkat, pendampingan telah memberikan perubahan awal pada cara pandang mitra. Mitra mulai memahami pentingnya menjaga perputaran modal, membatasi pemberian utang, memilih stok barang yang cepat laku, mengurangi risiko barang rusak atau kedaluwarsa, serta mencari cara sederhana untuk menjangkau pelanggan. Hasil ini sejalan dengan kegiatan pengabdian sebelumnya yang menunjukkan bahwa pendampingan UMKM dapat meningkatkan pemahaman pelaku usaha dalam mengelola keuangan, persediaan, dan pemasaran secara sederhana (Tanan & Dhamayanti, 2020; Agustina & Saputri, 2022; Ria et al., 2024).

Tabel 1. Indikator Ketercapaian Kegiatan Pengabdian

Indikator	Tolak Ukur	Keterangan
Pemahaman terhadap kondisi usaha	Mitra mampu menyampaikan masalah utama yang dihadapi dalam usaha	Mitra menjelaskan bahwa pembeli berkurang, daya beli menurun, dan keuntungan semakin kecil
Penguatan mental wirausaha	Mitra mulai memahami pentingnya bertahan, beradaptasi, dan tidak hanya menunggu pembeli	Mitra menerima arahan tentang cara melihat peluang usaha secara sederhana
Pengelolaan utang pelanggan	Mitra memahami perlunya batasan dalam memberikan utang	Mitra diarahkan untuk memilih pelanggan yang layak diberi utang, membatasi nominal, dan menolak secara sopan
Efisiensi stok barang	Mitra memahami pentingnya mengurangi barang yang lambat terjual	Barang yang tidak laku dalam 1–2 minggu disarankan untuk dikurangi atau dihentikan stoknya
Pengurangan risiko kerugian	Mitra memahami perlunya menyesuaikan jumlah barang dengan kondisi pembeli	Untuk barang mudah basi, jumlah produksi atau stok perlu dikurangi saat pembeli sepi
Peningkatan strategi penjualan	Mitra memahami pentingnya tidak hanya menunggu pembeli datang	Mitra diarahkan menggunakan WhatsApp dan menawarkan paket hemat
Pengelolaan keuangan sederhana	Mitra memahami pentingnya memisahkan uang usaha dan uang rumah tangga	Mitra disarankan menggunakan dua dompet dan menghitung untung bersih secara sederhana

Sumber: Peneliti (2026)

Keunggulan dari kegiatan ini adalah pendekatannya yang sederhana, langsung, dan sesuai dengan kondisi pelaku usaha mikro. Materi tidak disampaikan secara formal, tetapi melalui percakapan santai di lokasi usaha sehingga mitra lebih mudah menerima masukan. Pendampingan juga berangkat dari persoalan nyata yang dialami mitra, seperti sepi pembeli, pelanggan berutang, stok barang tidak laku, dan risiko barang basi atau kedaluwarsa. Pendekatan seperti ini sesuai dengan karakter kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang menekankan keterlibatan langsung, pemahaman terhadap kebutuhan mitra, dan pemberian solusi yang mudah diterapkan dalam kehidupan usaha sehari-hari (Tanan & Dhamayanti, 2020; Daulay & Ritonga, 2026).

Namun, kegiatan ini juga memiliki kelemahan. Waktu pendampingan relatif singkat sehingga perubahan ekonomi, seperti peningkatan omzet atau laba, belum dapat diukur secara langsung. Selain itu, kemampuan mitra untuk menerapkan saran yang diberikan sangat bergantung

pada kondisi pasar, daya beli masyarakat, dan ketersediaan modal. Tantangan terbesar dalam pelaksanaan kegiatan adalah kondisi ekonomi masyarakat yang sedang sulit, sehingga pelaku usaha merasa pengembangan usaha bukan hal yang mudah dilakukan. Kondisi ini sejalan dengan Komara et al. (2020) yang menjelaskan bahwa UMKM dan pedagang kecil sering menghadapi hambatan dalam mempertahankan usaha ketika daya beli masyarakat melemah dan kondisi ekonomi tidak stabil.

Meskipun demikian, kegiatan ini memiliki peluang untuk dikembangkan ke depan. Pendampingan dapat dilanjutkan dengan pelatihan pencatatan keuangan sederhana, penyusunan daftar stok, strategi promosi melalui WhatsApp, serta pembuatan paket produk hemat. Pengembangan tersebut relevan dengan penelitian dan kegiatan pengabdian sebelumnya yang menunjukkan bahwa pelatihan pengelolaan keuangan, pengelolaan persediaan, dan pemasaran digital sederhana dapat membantu UMKM mengelola usaha secara lebih baik (Agustina & Saputri, 2022; Marroh et al., 2024; Sari, 2025; Ria et al., 2024). Dengan pendampingan berkelanjutan, pelaku usaha mikro diharapkan dapat lebih siap menghadapi perubahan kondisi pasar dan mampu menjaga keberlangsungan usahanya.



Gambar 2. Kegiatan pengabdian masyarakat

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa penguatan pengembangan usaha mikro tidak selalu harus dimulai dari modal besar, tetapi dapat diawali dari perubahan cara berpikir pelaku usaha dalam melihat peluang, mengelola risiko, menjaga perputaran modal, dan melayani pelanggan. Pendampingan langsung di lokasi usaha menjadi pendekatan yang efektif karena sesuai dengan kondisi mitra yang memiliki keterbatasan waktu dan menghadapi persoalan nyata dalam aktivitas jual beli sehari-hari. Kegiatan ini memberikan pemahaman awal kepada mitra tentang pentingnya memilih stok yang cepat berputar, membatasi pemberian utang, memisahkan uang usaha dan rumah tangga, serta mencari cara sederhana untuk menjangkau pelanggan.



Kelebihan kegiatan ini terletak pada pendekatannya yang praktis, santai, dan tidak menggurui sehingga mitra lebih terbuka dalam menyampaikan kendala usaha. Namun, kegiatan ini masih memiliki keterbatasan karena waktu pendampingan relatif singkat dan belum dapat mengukur dampak ekonomi secara langsung. Oleh karena itu, kegiatan serupa perlu dilanjutkan melalui pendampingan berkelanjutan, khususnya dalam pencatatan keuangan sederhana, promosi melalui media sosial atau WhatsApp, serta strategi pengelolaan stok. Secara akademik, kegiatan ini memberikan gambaran bahwa pendampingan usaha mikro perlu memperhatikan aspek mental wirausaha dan kondisi sosial ekonomi pelaku usaha. Secara sosial, kegiatan ini bermanfaat untuk membantu pelaku usaha kecil lebih siap menghadapi tekanan ekonomi dan menjaga keberlanjutan usahanya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih secara khusus disampaikan kepada pelaku usaha mikro di Desa Suka Maju Sunggal, khususnya usaha Dinesh Bumbu Suka Maju dan pemilik warung setempat yang telah bersedia menjadi mitra dalam kegiatan pendampingan ini. Terima kasih juga disampaikan kepada masyarakat sekitar yang telah memberikan sambutan dan dukungan selama kegiatan berlangsung. Semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan usaha mikro dan menjadi langkah awal dalam meningkatkan ketahanan ekonomi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, I., & Saputri, H. (2022). Pengelolaan keuangan sederhana untuk para pelaku UMKM di kawasan wisata Ciung Wanara, Ciamis. *NUSANTARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 17–22.
- Daulay, M. S. M., & Ritonga, M. P. (2026). Implementasi service learning dalam memahami dinamika penjualan pedagang Pasar Sukaramai. *MARSIDAPARI: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 39–48. <https://doi.org/10.66249/g67qwe22>
- Indraswanti, B. I. E., Sunoto, S., & Sitorus, A. (2024). Pemberdayaan usaha mikro dan kecil untuk peningkatan ekonomi Desa Talang Pauh Bengkulu Tengah. *Kreativasi*, 3(1), 67–76. <https://doi.org/10.33369/kreativasi.v3i1.34402>
- Istiatin, I., & Marwati, F. S. (2021). Sosialisasi berbagai peluang usaha UMKM dan ekonomi kreatif di era new normal di Dusun Pinggir Desa Telukan Sukoharjo. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 129–140.
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B., & Kurniawan, A. (2020). Jalan terjal UMKM dan pedagang kecil bertahan di tengah pandemi Covid-19 dan ancaman krisis ekonomi global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 342–359.
- Lee, F. S., Aprilia, K., Dinata, D. F., Fernando, W., & Andry, J. F. (2024). Aplikasi pengelolaan stok bahan baku dengan metode waterfall pada pabrik plastik. *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi Bisnis*, 6(2), 258–265.



- Marlinah, L. (2020). Peluang dan tantangan UMKM dalam upaya memperkuat perekonomian nasional tahun 2020 ditengah pandemi Covid 19. *Jurnal Ekonomi*, 22(2), 118–124. <https://doi.org/10.37721/JE.V22I2.644>
- Marroh, A. N., Suryani, E., & Rofiq, A. (2024). Pelatihan pengelolaan persediaan barang dagang bagi usaha kecil melalui aplikasi digital. *An-Nizam*, 3(3), 8–14.
- Maulana, W., & Andrianingsih, V. (2022). Peran pemerintah daerah Pamekasan dalam upaya memberdayakan PKL selaku penyangga ekonomi mikro. *Jurnal Sosial Humaniora: Penelitian Universitas Djuanda*, 13(1), 15–25. <https://doi.org/10.30997/jsh.v13i1.4384>
- Narundana, V. T. (2025). Pengaruh pengelolaan kas dan piutang terhadap profitabilitas pada UMKM Askha Jaya. *Celebes Journal of Community Services*, 4(1), 79–97.
- Putri, M. A., & Fitriana, N. G. (2024). Pendampingan harga pokok produksi, pengembangan dan meningkatkan pendapatan UMKM Kelurahan Kedung Sari Kec. Sukajadi Kota Pekanbaru: Studi kasus pada UMKM ABIERA. *JURPIKAT*, 5(4), 1080–1089. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v5i4.1872>
- Ria, T. N., Fauzijanti, W., & Ernawati, F. Y. (2024). Pendampingan pemanfaatan WhatsApp untuk meningkatkan pemasaran UMKM di Kelurahan Krapyak. *EduImpact: Jurnal Pengabdian dan Inovasi Masyarakat*, 1(2), 114–123.
- Rinofah, R., & Sari, A. H. F. (2022). Pengaruh perputaran modal kerja, perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas UMKM Banyumedia sebelum dan saat pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan*, 11(2), 270–282.
- Sari, M. N. (2025). Implementasi strategi digital marketing berbasis WhatsApp Business pada UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Keuangan Bisnis Digital*, 4(1), 137–144.
- Sohari, T. D., Budiningsih, I., & Sari, A. (2019). Strengthening of micro business innovation. *Journal of Business and Entrepreneurship Research*, 4(3), 131–138. [https://doi.org/10.35609/JBER.2019.4.3\(2\)](https://doi.org/10.35609/JBER.2019.4.3(2))
- Suhada, W., Nugraha, M. S. A., Apriani, T., Kurniasih, N., & Nuryakin, R. A. (2025). Pendampingan penguatan manajemen bisnis usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). *Jurnal Karya Inovasi Pengabdian Masyarakat (JKIPM)*, 3(1), 41–50.
- Syaiful, Yunanto, F., Rudiyanto, M., Rachmatullah, S., & Kasanova, R. (n.d.). Inovasi pemasaran dalam mendorong pertumbuhan usaha mikro di Desa Sentol Pamekasan. *Sejahtera: Jurnal Inspirasi Mengabdikan untuk Negeri*, 3(1). <https://doi.org/10.58192/sejahtera.v3i1.1741>
- Tanan, C. I., & Dhamayanti, D. (2020). Pendampingan UMKM dalam pengelolaan keuangan usaha guna peningkatan ekonomi masyarakat di Distrik Abepura Jayapura. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 1(2), 173–185.
- Wulandari, S. (2022). Penguatan dan pendampingan pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Desa Cikujang, Serangpanjang, Subang, Jawa Barat. *Civitas Consecratio: Journal of Community Service and Empowerment*, 2(2), 65–80.