

Penguatan kapasitas manajemen UMKM pemula melalui program pengabdian masyarakat di Kalurahan Sidorejo, Kabupaten Gunungkidul

Marakhilda Namora Hana Siregar*, Rr. Chusnu Syarifa Diah Kusuma
Universitas Negeri Yogyakarta, Indonesia

Korespondensi e-mail: marakhildanamorahanasiregar@uny.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Kalurahan Sidorejo, Kapanewon Ponjong, Kabupaten Gunung Kidul, Daerah Istimewa Yogyakarta, dengan tujuan meningkatkan kapasitas pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pemula dalam mengelola usaha secara lebih efektif. Permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM di wilayah ini meliputi pencatatan keuangan yang belum tertib, strategi pemasaran yang masih terbatas, produksi yang belum konsisten, serta pembagian peran dalam usaha yang kurang jelas. Kegiatan dilaksanakan pada bulan Mei 2025 melalui tiga tahap, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Metode yang digunakan adalah edukasi, diskusi partisipatif, serta praktik langsung, dengan fokus pada empat aspek utama: manajemen produksi, keuangan sederhana, pemasaran digital, dan pengelolaan sumber daya manusia. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta antusias mengikuti pelatihan dan mampu memahami materi yang diberikan, khususnya terkait pencatatan keuangan harian dan penggunaan media sosial untuk promosi produk. Evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan inisiatif peserta untuk membentuk kelompok usaha di tingkat desa sebagai tindak lanjut. Dengan demikian, pengabdian ini dapat disimpulkan berhasil memberikan dampak positif dalam meningkatkan kapasitas manajemen UMKM pemula dan berpotensi berkontribusi terhadap penguatan ekonomi lokal.

Kata Kunci: *UMKM pemula, manajemen usaha, pemberdayaan masyarakat, pemasaran digital, keuangan sederhana.*

Strengthening the management capacity of beginner MSMEs through a community service program in Sidorejo, Gunungkidul

Abstract

This community service program was conducted in Sidorejo Village, Ponjong District, Gunung Kidul Regency, Special Region of Yogyakarta, with the aim of improving the capacity of beginner Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in managing their businesses more effectively. The main problems faced by MSME actors in this area include unstructured financial recording, limited marketing strategies, inconsistent production, and unclear role distribution within family-based enterprises. The program was implemented in May 2024 through three stages: planning, implementation, and evaluation. The methods used consisted of education, participatory discussions, and hands-on practice, focusing on four main aspects: production management, simple financial management, digital marketing, and human resource organization. The results showed that participants were enthusiastic about the training and able to understand the materials delivered, particularly on daily financial recording and the use of social media for product promotion. The evaluation confirmed an increase in participants' understanding and an initiative to form small business groups at the village level as a follow-up action. Therefore, this program can be concluded as successful in providing a positive impact on improving beginner MSMEs' management capacity and has the potential to contribute to strengthening the local economy.

Keywords: *beginner MSMEs, business management, community empowerment, digital marketing, simple financial management.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor strategis yang menopang perekonomian nasional Indonesia. UMKM sering kali menjadi pilihan utama bagi individu atau kelompok yang ingin mandiri secara ekonomi, mereka memberikan kesempatan bagi individu untuk merintis usaha sendiri, mengembangkan keterampilan, dan meningkatkan taraf hidup mereka (Yolanda & Hasanah, 2024, p. 180). Keberadaannya tidak hanya penting dalam hal kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga dalam penyerapan tenaga kerja, pemerataan pembangunan, serta pengentasan kemiskinan. UMKM hadir di hampir semua lini kehidupan masyarakat, mulai dari sektor pertanian, perdagangan, industri rumahan, kuliner, hingga jasa berbasis teknologi. Sektor ini mampu menyerap tenaga kerja cukup besar dan memberi peluang bagi UMKM untuk berkembang dan bersaing dengan perusahaan yang lebih cenderung menggunakan modal besar (*capital intensive*), eksistensi UMKM memang tidak dapat diragukan lagi karena terbukti mampu bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi, terutama pasca krisis ekonomi (Normansyah, Suriono, Siregar, Rosnaida, & Putra, 2024, p. 1). UMKM juga memperkuat mata rantai pasokan di wilayah tersebut, mereka sering bermitra dengan penyedia lokal, produsen, dan pemasok, yang membantu menciptakan ketergantungan positif antara berbagai bisnis di komunitas tersebut, hal ini dapat meningkatkan stabilitas ekonomi regional dengan mempromosikan kolaborasi antara pelaku usaha lokal (Lubis, & Salsabila, 2024, p. 104).

Perekonomian Indonesia telah mengalami kemajuan yang signifikan sepanjang sejarahnya, dari era kolonial hingga saat ini, perekonomian Indonesia telah melalui berbagai fase, dalam konteks ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah berfungsi sebagai pilar utama dalam menjaga keseimbangan dan stabilitas ekonomi (Kurniawan, Faisal, Ansori, & Pangaribuan, 2024, p. 2). Jumlahnya yang sangat besar dan tersebar di berbagai wilayah menjadikannya sebagai penggerak ekonomi kerakyatan yang mampu bertahan dalam berbagai kondisi, termasuk saat krisis ekonomi maupun pandemi. UMKM juga mampu memperkuat ketahanan ekonomi nasional karena tetap dapat menjalankan kegiatan ekonomi meskipun di tengah krisis dengan menyediakan lapangan kerja dan beragam layanan ekonomi, UMKM berperan dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi, mewujudkan pemerataan pendapatan, serta menjaga stabilitas nasional (Simanjuntak, & Putri, 2025, p. 225).

Data resmi pemerintah menunjukkan bahwa UMKM memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional. Menurut Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia (2024), sektor UMKM menyumbang 61,07 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), menyerap 97 persen tenaga kerja nasional, serta memberikan kontribusi sebesar 14,5 persen terhadap ekspor nonmigas (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2024, Januari 18). Angka ini menegaskan bahwa UMKM bukan sekadar penopang ekonomi rakyat kecil, tetapi juga menjadi pilar penting dalam pembangunan ekonomi nasional secara menyeluruh.

Namun, permasalahan mendasar yang dihadapi UMKM di Indonesia adalah masih lemahnya aspek pengelolaan usaha. Banyak UMKM yang masih berjalan dengan sistem tradisional, dikelola oleh keluarga, dan tidak memiliki struktur manajemen yang tertata. Aspek produksi sering kali dijalankan tanpa perencanaan yang matang, kualitas produk belum konsisten, serta inovasi masih terbatas. Dari sisi keuangan, sebagian besar pelaku UMKM belum melakukan pencatatan transaksi dengan baik, sehingga sulit mengukur keuntungan, mengelola arus kas, maupun mengakses sumber pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Di bidang pemasaran, UMKM umumnya masih bergantung pada penjualan konvensional dari mulut ke mulut atau pasar lokal, tanpa strategi promosi dan branding yang terarah. Padahal, di era digital saat ini, teknologi informasi dan media sosial memberikan peluang besar untuk memperluas jangkauan pasar secara cepat dan murah.

Dalam konteks Daerah Istimewa Yogyakarta, UMKM juga menjadi penopang penting kehidupan masyarakat. Setiap kabupaten memiliki ciri khas UMKM yang menggambarkan potensi lokal dan budaya masyarakatnya. Kabupaten Gunung Kidul, misalnya, dikenal memiliki potensi yang besar di sektor pertanian, kuliner berbasis pangan lokal, serta kerajinan tangan yang digarap masyarakat desa. UMKM di wilayah ini menjadi bagian dari identitas lokal sekaligus peluang ekonomi yang menjanjikan. Akan tetapi, permasalahan klasik UMKM nasional juga tampak nyata di Gunung Kidul. Banyak usaha kecil yang berjalan hanya untuk memenuhi kebutuhan harian tanpa

orientasi jangka panjang. Produk yang dihasilkan sering kali belum memiliki standar kualitas yang konsisten, strategi pemasaran belum menyentuh platform digital, dan pencatatan keuangan masih dianggap tidak penting. Kondisi ini berimplikasi pada lemahnya daya saing UMKM lokal ketika harus berhadapan dengan persaingan di pasar yang lebih luas. Dengan keterbatasan tersebut, UMKM di Gunung Kidul cenderung sulit naik kelas, padahal potensi sumber daya yang tersedia cukup melimpah. Masyarakat memiliki keterampilan dasar dalam mengolah hasil pertanian, membuat produk kuliner, atau menghasilkan kerajinan, tetapi tidak dibarengi dengan manajemen usaha yang baik. Akibatnya, usaha sering kali tidak berkembang, berhenti di tengah jalan, atau tidak mampu bersaing dengan produk serupa dari daerah lain yang sudah lebih profesional dalam pengelolaannya.

Kondisi serupa juga terjadi di Kalurahan Sidorejo, Kapanewon Ponjong, Kabupaten Gunung Kidul. Sebagian besar pelaku UMKM pemula di wilayah ini adalah masyarakat yang baru merintis usaha dengan modal terbatas. Mereka menjalankan usaha dalam skala rumah tangga, mengandalkan tenaga kerja keluarga, serta memproduksi barang dan jasa berdasarkan keterampilan sederhana yang diwariskan secara turun-temurun. Kegiatan usaha biasanya belum memiliki visi jangka panjang, melainkan lebih difokuskan pada upaya memenuhi kebutuhan ekonomi sehari-hari. Hal ini membuat usaha yang ada belum memiliki nilai tambah yang besar dan sulit berkembang ke tahap berikutnya. Permasalahan utama yang dihadapi UMKM pemula di Kalurahan Sidorejo adalah kurangnya pemahaman tentang pentingnya manajemen usaha. Banyak pelaku belum melakukan pencatatan keuangan, sehingga tidak memiliki gambaran jelas mengenai keuntungan dan kerugian usaha. Dari sisi pemasaran, sebagian besar masih mengandalkan penjualan lokal dan belum memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi. Produk yang dihasilkan sering kali belum memiliki diferensiasi yang kuat, sehingga tidak mampu menarik konsumen di luar lingkup lokal. Selain itu, manajemen produksi dan sumber daya manusia juga belum berjalan dengan baik, karena usaha masih dikelola secara sederhana tanpa pembagian peran yang jelas.

Melihat permasalahan tersebut, diperlukan sebuah program pendampingan yang menyentuh langsung aspek-aspek manajemen dasar yang sangat penting bagi keberlangsungan UMKM. Pendampingan ini harus mampu memberikan bekal praktis bagi pelaku UMKM pemula, mulai dari bagaimana merencanakan produksi, melakukan pencatatan keuangan sederhana, menyusun strategi pemasaran berbasis digital, hingga mengelola sumber daya manusia secara efektif. Dengan penguatan di empat aspek manajerial tersebut, diharapkan pelaku UMKM pemula di Kalurahan Sidorejo dapat mengelola usaha secara lebih profesional, memiliki daya saing, dan berkontribusi lebih besar terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Program pengabdian masyarakat dengan tema "*Manajemen UMKM Pemula: Solusi Strategis Mengelola Usaha Kecil Secara Efektif*" hadir sebagai jawaban atas kebutuhan tersebut. Kegiatan ini dirancang untuk memberikan pemahaman yang menyeluruh sekaligus keterampilan praktis yang bisa langsung diterapkan oleh pelaku UMKM. Pendekatan yang digunakan bersifat partisipatif, sehingga masyarakat tidak hanya menerima pengetahuan, tetapi juga terlibat aktif dalam proses pembelajaran. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat membantu UMKM pemula di Kalurahan Sirejo dalam membangun manajemen usaha yang lebih baik, meningkatkan produktivitas, memperluas jaringan pemasaran, dan pada akhirnya memperkuat ekonomi lokal secara berkelanjutan.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diinisiasi oleh Pemerintahan Kelurahan Sidorejo yang dilaksanakan di Kalurahan Sidorejo, Kapanewon Ponjong, Kabupaten Gunung Kidul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kegiatan ini berbasis pada kebutuhan masyarakat setempat yang sebagian besar baru merintis usaha kecil namun menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaannya. Bekerjasama dengan Pemerintah Kalurahan Sidorejo, kegiatan pengabdian ini menargetkan kelompok pelaku UMKM pemula, perangkat desa, serta pengurus PKK yang memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi rumah tangga. Kelompok sasaran tersebut dipilih karena mereka adalah pihak-pihak yang langsung berkaitan dengan aktivitas usaha kecil, baik dalam produksi, pemasaran, maupun pengelolaan keuangan, sehingga pendampingan akan lebih

efektif jika difokuskan pada mereka. Adapun fokus kegiatan pengabdian ini adalah memberikan edukasi dan pendampingan mengenai manajemen usaha, meliputi aspek produksi, keuangan, pemasaran, dan sumber daya manusia, dengan tujuan agar UMKM pemula mampu mengelola usaha secara lebih profesional, memanfaatkan potensi lokal, serta memperkuat kontribusinya terhadap perekonomian masyarakat di tingkat desa. Kegiatan pengabdian ini secara efektif dilaksanakan pada bulan Mei 2025 dengan membagi rangkaian aktivitas ke dalam tiga tahap, yaitu tahap perencanaan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi.

1. Tahap Perencanaan

Pada tahap ini, tim pengabdian berkoordinasi dengan Pemerintah Kalurahan Sidorejo dan pengurus PKK untuk membahas teknis kegiatan, penentuan jadwal, serta prosedur administratif yang dibutuhkan. Selain itu, tim pengabdian juga melakukan pemetaan awal terkait kondisi UMKM pemula di wilayah tersebut, termasuk kendala yang mereka hadapi dalam pengelolaan usaha. Berdasarkan hasil pemetaan, disusunlah materi pelatihan yang relevan dengan kebutuhan masyarakat, khususnya mengenai manajemen produksi, keuangan sederhana, strategi pemasaran digital, serta pengelolaan sumber daya manusia.

2. Tahap Pelaksanaan

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 28 Mei 2025 di Balai Kalurahan Sidorejo, Kapanewon Ponjong, Kabupaten Gunung Kidul. Peserta terdiri dari pelaku UMKM pemula, perangkat desa, serta pengurus PKK yang selama ini berperan aktif dalam pemberdayaan ekonomi keluarga. Inti kegiatan berupa edukasi dan pendampingan mengenai manajemen usaha kecil yang efektif. Narasumber berasal dari tim pengabdian dengan latar belakang akademisi bidang manajemen dan kewirausahaan, yang menyampaikan materi secara interaktif. Setelah sesi pemaparan materi, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi kelompok dan praktik sederhana, seperti pencatatan keuangan harian serta simulasi promosi produk melalui media sosial.

3. Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan oleh tim pengabdian untuk menilai sejauh mana peserta memahami dan mampu menyerap materi yang telah disampaikan. Evaluasi dilakukan dengan memberikan pertanyaan lisan serta studi kasus singkat yang harus dijawab oleh peserta. Peserta yang berhasil memberikan jawaban terbaik mendapatkan cendera mata sebagai bentuk apresiasi. Selain itu, tim juga melakukan wawancara dengan perangkat desa dan pengurus PKK untuk memperoleh masukan mengenai efektivitas kegiatan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta merasa terbantu dengan adanya materi praktis yang mudah diterapkan dalam usaha mereka, serta mengharapkan adanya tindak lanjut berupa pendampingan berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian Indonesia. Kontribusi sektor ini sangat signifikan karena mampu menyerap lebih dari 97 persen tenaga kerja nasional dan menyumbang sekitar 61 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2024, Januari 18). Akan tetapi, di balik potensi besar tersebut, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan mendasar, terutama di tingkat pemula. Banyak pelaku usaha kecil yang masih belum mampu mengelola bisnisnya secara profesional karena keterbatasan pengetahuan, keterampilan, dan akses terhadap informasi maupun teknologi. Kondisi ini tampak jelas di wilayah pedesaan, termasuk di Kabupaten Gunung Kidul, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Kalurahan Sidorejo di Kapanewon Ponjong merupakan salah satu desa yang cukup aktif dalam mendorong warganya untuk mengembangkan usaha kecil. Berbagai potensi lokal tersedia, mulai dari hasil pertanian, peternakan, hingga produk olahan rumah tangga. Namun, sebagian besar usaha yang dirintis masyarakat masih bersifat tradisional dengan keterbatasan inovasi dan pemasaran. Permasalahan yang umum ditemui antara lain: pencatatan keuangan yang tidak teratur sehingga arus kas bercampur dengan kebutuhan rumah tangga, pemasaran produk yang masih terbatas pada lingkup lokal, produksi yang belum konsisten, serta pembagian peran dalam usaha yang masih kurang jelas. Permasalahan tersebut mengakibatkan usaha sulit berkembang dan hanya

berputar pada lingkup yang sangat kecil. Untuk menjawab kebutuhan tersebut, Tim Pengabdian melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat dengan fokus pada pendampingan manajemen UMKM pemula. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Mei 2025 dengan lokasi di Balai Kalurahan Sidorejo. Sebelumnya dilakukan koordinasi antara tim pengabdian, perangkat desa, dan pengurus PKK untuk memetakan kebutuhan masyarakat sekaligus menyusun teknis pelaksanaan. Dari hasil diskusi, ditetapkan bahwa sasaran utama kegiatan adalah pelaku UMKM pemula yang baru merintis usaha, serta pengurus PKK yang selama ini berperan aktif dalam mendampingi kegiatan ekonomi keluarga.

Pelaksanaan Kegiatan

Acara pengabdian dilaksanakan pada tanggal 28 Mei 2025 dengan jumlah peserta 25 orang. Peserta terdiri atas ibu-ibu pengurus PKK, pemuda desa yang merintis usaha kecil, serta beberapa perangkat desa yang juga mengembangkan usaha keluarga. Kegiatan dibuka dengan sambutan dari Kepala Kalurahan Sidorejo yang menekankan pentingnya peningkatan kapasitas pelaku UMKM dalam rangka memperkuat perekonomian desa.



Gambar 1. Sesi Materi dari Narasumber

Materi pertama yang disampaikan adalah mengenai manajemen keuangan sederhana. Peserta diperkenalkan pada pentingnya memisahkan keuangan rumah tangga dan keuangan usaha. Narasumber memandu praktik pencatatan menggunakan buku kas sederhana yang memuat kolom pemasukan dan pengeluaran. Banyak peserta mengaku baru pertama kali mempraktikkan pencatatan keuangan secara teratur. Antusiasme terlihat ketika beberapa peserta langsung mencoba menghitung hasil penjualan mereka selama sepekan terakhir dan mendapati bahwa laba bersih yang mereka kira lebih besar ternyata jauh lebih kecil karena tidak pernah dihitung secara rinci. Materi kedua membahas strategi pemasaran berbasis digital. Peserta dikenalkan pada penggunaan media sosial, terutama *WhatsApp Business* dan Instagram, untuk promosi produk. Narasumber menunjukkan contoh unggahan sederhana berupa foto produk yang dilengkapi deskripsi singkat dan harga. Peserta kemudian diminta membuat simulasi unggahan produk mereka masing-masing dengan memanfaatkan kamera telepon pintar. Hasilnya cukup menarik, bahkan beberapa peserta menyatakan akan langsung menggunakan akun media sosial pribadinya sebagai sarana promosi produk setelah kegiatan selesai. Materi ketiga adalah mengenai manajemen produksi. Diskusi berfokus pada bagaimana menjaga konsistensi kualitas produk. Peserta diminta menuliskan langkah-langkah produksi usaha mereka, kemudian menyusun catatan standar sederhana, misalnya resep baku untuk makanan atau standar ukuran pada produk kerajinan. Melalui diskusi ini, peserta menyadari bahwa konsistensi produksi sangat penting agar pelanggan tetap puas dan tidak mudah

beralih ke produk lain. Materi keempat adalah tentang manajemen sumber daya manusia dalam usaha kecil. Karena sebagian besar UMKM di Sidorejo masih berbasis keluarga, pembagian tugas sering tidak jelas. Diskusi kelompok dilakukan untuk mengidentifikasi pekerjaan apa saja yang bisa dibagi antara anggota keluarga agar lebih efisien. Hasilnya, peserta mulai memahami bahwa meskipun usaha kecil, pembagian kerja tetap diperlukan agar usaha berjalan lebih teratur.

Partisipasi dan Antusiasme Peserta

Sepanjang kegiatan, peserta menunjukkan antusiasme tinggi. Banyak pertanyaan diajukan, mulai dari bagaimana cara mengakses modal usaha, cara menghadapi pesaing, hingga tips sederhana menjaga pelanggan tetap setia. Salah satu peserta, seorang ibu rumah tangga yang baru merintis usaha kue kering, menyampaikan bahwa selama ini ia tidak pernah menghitung modal secara pasti dan hanya menjual produknya berdasarkan perkiraan harga bahan. Melalui pelatihan ini, ia mulai memahami pentingnya pencatatan biaya agar harga jual lebih adil dan tetap menguntungkan.



Gambar 2. Sesi Diskusi dengan Pelaku UMKM

Selain itu, kegiatan ini juga membuka ruang kolaborasi antar pelaku usaha. Peserta saling berbagi pengalaman, misalnya cara mencari bahan baku dengan harga murah atau teknik sederhana membuat foto produk yang menarik. Beberapa peserta bahkan mengusulkan pembentukan kelompok kecil UMKM di tingkat kalurahan yang dapat menjadi wadah saling mendukung dan melakukan promosi bersama.



Gambar 3. Sesi Foto Bersama Narasumber dan Pelaku UMKM

Evaluasi dan Hasil

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan memberikan pertanyaan singkat dan studi kasus sederhana kepada peserta. Salah satu pertanyaan, misalnya, bagaimana cara mencatat transaksi harian dan memisahkan modal usaha dari keuangan rumah tangga. Mayoritas peserta dapat menjawab dengan benar, yang menunjukkan bahwa mereka memahami materi yang diberikan. Peserta yang memberikan jawaban terbaik diberikan cendera mata sebagai bentuk apresiasi. Selain itu, evaluasi juga dilakukan melalui wawancara dengan perangkat desa, pelaku UMKM dan pengurus PKK. Mereka menilai kegiatan ini bermanfaat karena menyentuh persoalan riil yang dihadapi pelaku UMKM pemula. Kepala Kalurahan Sidorejo dalam wawancaranya menekankan bahwa kegiatan seperti ini perlu dilakukan secara berkelanjutan agar masyarakat tidak hanya mendapatkan pengetahuan sekali saja, tetapi juga dapat menerapkan keterampilan secara konsisten.

Kendala dan Harapan

Kendala utama yang dihadapi tim pengabdian adalah keterbatasan waktu, sehingga pendampingan hanya bisa dilakukan satu kali tatap muka intensif. Selain itu, akses internet di beberapa wilayah Sidorejo masih terbatas, sehingga penggunaan media sosial untuk pemasaran perlu diikuti dengan pendampingan tambahan. Tantangan yang Dihadapi UMKM di Era Globalisasi yaitu menghadapi berbagai tantangan kompleks, terutama dalam aspek daya saing, adaptasi teknologi, dan akses ke pasar global (Krisna, 2024). Transformasi digital memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja UMKM di Indonesia, namun adopsi teknologi digital oleh UMKM masih menghadapi beberapa tantangan, seperti keterbatasan akses terhadap internet, rendahnya tingkat literasi digital, dan kurangnya dukungan dari pemerintah (Pratamansyah, 2024).

Meski demikian, kegiatan ini tetap berjalan lancar dan sesuai rencana. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat dikatakan cukup berhasil. Tingkat partisipasi peserta tinggi, materi yang diberikan relevan dengan kebutuhan, dan ada tindak lanjut berupa inisiatif peserta untuk membentuk kelompok usaha. Hal ini menunjukkan bahwa pendampingan manajemen sederhana yang kontekstual mampu memberi dampak nyata bagi pelaku UMKM pemula. Ke depan, diharapkan adanya kerjasama lebih erat antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan komunitas UMKM agar penguatan usaha kecil di Kalurahan Sidorejo dapat berlangsung secara berkelanjutan.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Kalurahan Sidorejo, Kapanewon Ponjong, Kabupaten Gunung Kidul pada bulan Mei 2025 memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas pelaku UMKM pemula dalam mengelola usaha kecil mereka. Permasalahan utama yang teridentifikasi, seperti pencatatan keuangan yang belum teratur, strategi pemasaran yang masih konvensional, serta pembagian peran dalam usaha keluarga yang belum jelas, berhasil direspon melalui edukasi, praktik sederhana, dan diskusi interaktif yang diselenggarakan selama kegiatan berlangsung. Pelaksanaan kegiatan dengan pendekatan partisipatif menjadikan peserta tidak hanya menerima informasi secara pasif, tetapi juga aktif terlibat dalam menyusun strategi usaha masing-masing. Antusiasme yang tinggi ditunjukkan oleh peserta melalui keaktifan bertanya, praktik pencatatan keuangan harian, serta simulasi promosi produk menggunakan media sosial. Hal ini menunjukkan bahwa materi yang diberikan relevan dengan kebutuhan riil masyarakat dan dapat langsung diterapkan dalam kegiatan usaha mereka sehari-hari. Hasil evaluasi juga mengonfirmasi keberhasilan kegiatan ini, di mana mayoritas peserta mampu memahami inti materi, terutama terkait pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga, serta pemanfaatan teknologi sederhana dalam pemasaran. Dukungan positif dari perangkat desa dan pengurus PKK menjadi faktor penting yang memperkuat keberlanjutan program. Meskipun kegiatan hanya dapat dilaksanakan satu kali tatap muka intensif karena keterbatasan waktu, inisiatif peserta untuk membentuk kelompok usaha di tingkat kalurahan merupakan indikasi bahwa pengabdian ini telah mendorong tumbuhnya kesadaran kolektif untuk mengelola usaha secara lebih terarah. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini dapat disimpulkan sebagai langkah strategis dalam pemberdayaan UMKM pemula di Kalurahan Sidorejo. Penguatan kapasitas manajemen sederhana berbasis kebutuhan lokal terbukti efektif dalam membangun kepercayaan diri pelaku usaha,

membuka peluang pasar yang lebih luas, serta memperkuat kontribusi ekonomi desa. Ke depan, pendampingan berkelanjutan sangat diperlukan agar semangat dan keterampilan yang telah ditumbuhkan dapat terus berkembang dan memberi dampak jangka panjang terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2024, January 18). *Pemerintah dorong UMKM naik kelas, tingkatkan kontribusi terhadap ekspor Indonesia*. <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/6152/pemerintah-dorong-umkm-naik-kelas-tingkatkan-kontribusi-terhadap-ekspor-indonesia>
- Krisna, A. E. (2024). Transformasi UMKM melalui industri kreatif: Pendekatan untuk meningkatkan daya saing dan inovasi. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen*, 3(4), 66–81. <https://doi.org/10.55606/jupiman.v3i3.4514>
- Kurniawan, V., Faisal, M., Ansori, R., & Pangaribuan, R. Y. (2024). Pengaruh UMKM (usaha mikro kecil menengah) terhadap peningkatan perekonomian Indonesia tahun 2024. *Musyteri: Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 9(4), 1–9. <https://doi.org/10.8734/musyteri.v9i4.6416>
- Lubis, P. S. I., & Salsabila, R. (2024). Peran UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) dalam meningkatkan pembangunan ekonomi di Indonesia. *Muqaddimah: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis*, 2(3), 91–110. <https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716>
- Normansyah, Suriono, H., Siregar, A., Rosnaida, & Putra, A. (2024). UMKM dalam pengembangan ekonomi di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan. *Community Development Journal*, 5(6), 11463–11467. <https://doi.org/10.31004/cdj.v5i6.37900>
- Pratamansyah, S. R. (2024). Transformasi digital dan pertumbuhan UMKM: Analisis dampak teknologi pada kinerja usaha kecil dan menengah di Indonesia. *Jurnal Akuntansi, Manajemen, dan Perencanaan Kebijakan*, 2(2), 1–17. <https://doi.org/10.47134/jampk.v2i2.475>
- Simanjuntak, F. H., & Putri, N. S. (2025). Membangun ekonomi berkelanjutan: Kontribusi UMKM dalam peningkatan pendapatan masyarakat. *Jurnal Nuansa: Publikasi Ilmu Manajemen dan Ekonomi Syariah*, 3(3), 223–230. <https://doi.org/10.61132/nuansa.v3i3.1955>
- Yolanda, C., & Hasanah, U. (2024). Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pengembangan ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2(3), 170–186. <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>