PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA MASYARAKAT MELALUI PENDAMPINGAN MANAJEMEN BISNIS BERKELANJUTAN BERBASIS POTENSI LOKAL.

Peni Indarwati[*1], Syaifuddin Fahmi[2]
[1,2] Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kertanegara Malang

Penulis Koresponden :
Email : arindra62@gmail.com

Riwayat Artikel :

Diterima Juli 2025
Direvisi Agustus 2025
Disetujui September 2025
Diterbitkan Desember 2025

Link Jurnal :
https://jurnal.stiekma.ac.id/index.php/PkM/index

Abstrak :
Usaha Mikro dan Kecil (UMK) memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi daerah, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Namun demikian, sebagian besar pelaku usaha masih menghadapi berbagai kendala, seperti belum optimalnya perencanaan model bisnis, pengelolaan operasional yang sederhana, rendahnya inovasi produk, kualitas layanan yang belum konsisten, serta terbatasnya jejaring kemitraan. Kondisi tersebut juga dialami oleh pelaku usaha di Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan kapasitas manajerial pelaku usaha melalui program pemberdayaan dan pendampingan manajemen bisnis berkelanjutan berbasis potensi lokal. Kegiatan dilaksanakan pada bulan Februari 2025 dengan melibatkan 15 pemilik usaha mikro dan kecil dari berbagai sektor usaha. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan partisipatif melalui tahapan identifikasi kebutuhan, pelatihan, pendampingan, praktik penyusunan *Business Model Canvas* (BMC), konsultasi bisnis, serta evaluasi hasil kegiatan. Materi pendampingan meliputi penyusunan model bisnis, pengelolaan operasional, peningkatan kualitas layanan, inovasi produk, dan penguatan jejaring kemitraan. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terhadap konsep manajemen bisnis berkelanjutan, kemampuan menyusun model bisnis yang lebih terstruktur, perbaikan tata kelola operasional, munculnya inovasi produk sesuai kebutuhan pasar, serta meningkatnya kesadaran pelaku usaha dalam membangun kolaborasi dan kemitraan usaha. Program ini memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan kapasitas manajerial UMK sehingga mampu mendukung keberlanjutan usaha dan meningkatkan daya saing berbasis potensi lokal. Pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan diharapkan menjadi strategi efektif dalam memperkuat ekosistem kewirausahaan masyarakat di Kota Malang.

Kata Kunci: pemberdayaan masyarakat; UMKM; manajemen bisnis berkelanjutan; pendampingan usaha; potensi lokal.

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro dan Kecil (UMK) merupakan salah satu pilar utama dalam pembangunan ekonomi nasional. Keberadaan UMK tidak hanya berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, tetapi juga berperan dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta memperkuat ketahanan ekonomi daerah. Di Indonesia, sektor UMK mampu menyerap sebagian besar tenaga kerja dan memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa penguatan kapasitas pelaku usaha menjadi salah satu strategi penting dalam mendorong pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Kota Malang merupakan salah satu pusat pertumbuhan ekonomi di Provinsi Jawa Timur yang memiliki perkembangan usaha mikro dan kecil cukup pesat. Kecamatan Lowokwaru sebagai kawasan pendidikan, perdagangan, jasa, dan permukiman menjadi wilayah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan kewirausahaan masyarakat. Beragam jenis usaha berkembang di wilayah ini, mulai dari usaha kuliner, fesyen, kerajinan, perdagangan, hingga jasa. Tingginya aktivitas ekonomi tersebut menjadi peluang sekaligus tantangan bagi pelaku usaha untuk terus meningkatkan daya saing di tengah perubahan perilaku konsumen, perkembangan teknologi digital, serta meningkatnya tingkat persaingan pasar.

Meskipun memiliki potensi yang besar, sebagian besar pelaku usaha mikro dan kecil masih menghadapi berbagai kendala dalam mengembangkan usahanya. Permasalahan yang umum dijumpai meliputi belum tersusunnya model bisnis yang jelas, pengelolaan operasional yang masih dilakukan secara sederhana, rendahnya kemampuan dalam melakukan inovasi produk, kualitas pelayanan yang belum konsisten, serta terbatasnya akses terhadap jejaring kemitraan dan pasar. Selain itu, sebagian pelaku usaha masih menjalankan bisnis berdasarkan pengalaman tanpa didukung oleh perencanaan usaha yang sistematis. Kondisi tersebut menyebabkan usaha sulit berkembang secara berkelanjutan dan kurang adaptif terhadap dinamika lingkungan bisnis. Pendekatan manajemen bisnis berkelanjutan menjadi salah satu solusi yang relevan untuk menjawab berbagai tantangan tersebut. Manajemen bisnis berkelanjutan tidak hanya berorientasi pada peningkatan keuntungan ekonomi, tetapi juga menekankan pentingnya efisiensi operasional, inovasi berkelanjutan, kepuasan pelanggan, serta penguatan kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan. Melalui penerapan prinsip-prinsip tersebut, pelaku usaha diharapkan mampu meningkatkan produktivitas, memperkuat daya saing, dan menciptakan nilai tambah bagi masyarakat.

Pemberdayaan masyarakat melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi yang bertujuan meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan mendorong kemandirian ekonomi masyarakat. Program pendampingan menjadi lebih efektif dibandingkan pelatihan yang bersifat satu arah karena memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh, memperoleh konsultasi secara langsung, serta mendapatkan solusi atas permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usahanya. Pendampingan yang berkesinambungan juga memungkinkan terjadinya perubahan perilaku manajerial yang lebih permanen dibandingkan kegiatan sosialisasi sesaat. Salah satu pendekatan yang banyak digunakan dalam pengembangan usaha adalah penyusunan *Business Model Canvas* (BMC). Model ini membantu pelaku usaha memahami sembilan elemen utama bisnis, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, dan struktur biaya. Dengan memahami hubungan antar elemen tersebut, pelaku usaha dapat menyusun strategi bisnis yang lebih terarah, efisien, dan adaptif terhadap perubahan pasar.

Selain penyusunan model bisnis, peningkatan kualitas operasional usaha juga menjadi faktor penting dalam menciptakan keberlanjutan bisnis. Pengelolaan operasional yang baik mampu meningkatkan efisiensi proses produksi, mengurangi pemborosan, menjaga kualitas produk, serta meningkatkan kepuasan pelanggan. Di sisi lain, inovasi produk menjadi faktor pembeda yang memungkinkan pelaku usaha memiliki keunggulan kompetitif. Inovasi tidak hanya berkaitan dengan penciptaan produk baru, tetapi juga mencakup perbaikan desain, kemasan, pelayanan, hingga strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Aspek lain yang tidak kalah penting adalah penguatan jejaring kemitraan. Kolaborasi antara pelaku usaha, pemerintah, perguruan tinggi, komunitas bisnis, lembaga keuangan, dan platform digital dapat membuka akses terhadap informasi, teknologi, pasar, maupun sumber pembiayaan. Jejaring yang kuat akan meningkatkan peluang pertumbuhan usaha sekaligus memperkuat daya tahan UMK dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis.

Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan yang dilakukan sebelum pelaksanaan kegiatan, sebagian besar peserta menunjukkan kebutuhan terhadap peningkatan kompetensi dalam penyusunan model bisnis, pengelolaan operasional, peningkatan kualitas layanan, pengembangan inovasi produk, serta strategi membangun kemitraan usaha. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa intervensi melalui kegiatan pemberdayaan dan pendampingan sangat diperlukan agar pelaku usaha mampu meningkatkan kapasitas manajerialnya secara berkelanjutan. Oleh karena itu, Program Pengabdian kepada Masyarakat ini diselenggarakan dengan tema **"Pemberdayaan Kelompok Usaha Masyarakat melalui Pendampingan Manajemen Bisnis Berkelanjutan Berbasis Potensi Lokal di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang."** Program dilaksanakan selama Januari hingga Februari 2025 dengan sasaran pemilik usaha mikro dan kecil dari berbagai sektor usaha. Kegiatan dirancang menggunakan pendekatan partisipatif melalui pelatihan, diskusi, praktik penyusunan model bisnis, konsultasi individual, serta pendampingan implementasi pada masing-masing usaha.

Melalui kegiatan ini diharapkan terjadi peningkatan kemampuan peserta dalam mengelola usaha secara profesional, menyusun strategi bisnis yang lebih sistematis, meningkatkan kualitas layanan, menghasilkan inovasi yang sesuai dengan kebutuhan pasar, serta membangun jejaring kemitraan yang mampu mendukung keberlanjutan usaha. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya memberikan manfaat bagi peserta secara individual, tetapi juga berkontribusi terhadap penguatan ekosistem UMK dan pembangunan ekonomi lokal di Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang.

II. METODE PELAKSANAAN

Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan di Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Provinsi Jawa Timur. Wilayah ini dipilih karena memiliki potensi ekonomi lokal yang cukup tinggi dengan keberagaman jenis usaha mikro dan kecil, terutama pada sektor kuliner, perdagangan, jasa, fesyen, dan industri kreatif. Selain memiliki potensi yang besar, hasil identifikasi awal menunjukkan bahwa sebagian pelaku usaha masih memerlukan pendampingan dalam aspek pengelolaan bisnis agar mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usahanya.

Pelaksanaan kegiatan berlangsung selama dua bulan, yaitu pada Januari hingga Februari 2025. Seluruh rangkaian kegiatan meliputi identifikasi kebutuhan mitra, penyusunan materi, pelatihan, pendampingan, monitoring, serta evaluasi hasil kegiatan.

Sasaran Kegiatan

Sasaran kegiatan adalah pemilik usaha mikro dan usaha kecil yang berdomisili atau menjalankan usahanya di Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang. Peserta dipilih berdasarkan kesediaan mengikuti seluruh rangkaian kegiatan serta memiliki komitmen untuk mengembangkan usahanya. Keberagaman jenis usaha tersebut diharapkan dapat memperkaya proses diskusi, berbagi pengalaman, serta membangun jejaring kolaborasi antar pelaku usaha.

Metode Pendekatan

Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan Participatory Learning and Action (PLA) yang menempatkan peserta sebagai subjek utama dalam proses pembelajaran. Pendekatan ini dipilih karena mampu mendorong partisipasi aktif peserta dalam mengidentifikasi permasalahan, merumuskan solusi, serta mengimplementasikan hasil pendampingan sesuai dengan kondisi usaha masing-masing.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa metode, yaitu:

1. Observasi dan Identifikasi Kebutuhan

   Tahap awal dilakukan dengan observasi lapangan dan diskusi bersama peserta untuk mengidentifikasi kondisi usaha, potensi lokal, serta berbagai permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan bisnis.
2. Pelatihan Manajemen Bisnis

   Tim pengabdian memberikan materi mengenai:
   - penyusunan *Business Model Canvas* (BMC);
   - pengelolaan operasional usaha;
   - peningkatan kualitas pelayanan pelanggan;
   - inovasi produk berbasis kebutuhan pasar; dan
   - penguatan jejaring kemitraan.
3. Pendampingan Individual

   Setelah pelatihan, setiap peserta memperoleh pendampingan secara langsung dalam menyusun model bisnis dan mengimplementasikan strategi perbaikan sesuai karakteristik usahanya.
4. Diskusi dan Konsultasi

   Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan berbagai kendala yang dihadapi selama menjalankan usaha sehingga solusi yang diberikan bersifat aplikatif.
5. Monitoring dan Evaluasi

   Tahap akhir dilakukan untuk mengetahui perkembangan peserta setelah mengikuti program pendampingan serta mengidentifikasi perubahan yang terjadi pada aspek manajemen usaha.

Tahapan Pelaksanaan

Program pengabdian dilaksanakan melalui lima tahapan utama sebagaimana disajikan pada Tabel.1

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian

Tahapan	Uraian Kegiatan	Luaran
Persiapan	Koordinasi tim, identifikasi mitra, observasi lapangan, penyusunan instrumen	Data kebutuhan mitra

Pelaksanaan Pelatihan	Penyampaian materi manajemen bisnis berkelanjutan	Peningkatan pengetahuan peserta
Pendampingan	Penyusunan BMC, konsultasi operasional, inovasi produk, pelayanan, kemitraan	Rencana pengembangan usaha
Monitoring	Observasi implementasi hasil pendampingan	Data perkembangan usaha
Evaluasi	Evaluasi hasil kegiatan dan penyusunan rekomendasi	Laporan hasil pendampingan

Materi Pendampingan

Pendampingan difokuskan pada lima aspek utama pengembangan bisnis, yaitu:

1) Penyusunan Model Bisnis
   Peserta didampingi menyusun *Business Model Canvas* sebagai dasar dalam merancang strategi pengembangan usaha yang berorientasi pada kebutuhan pasar.
2) Pengelolaan Operasional
   Pendampingan dilakukan untuk meningkatkan efisiensi proses bisnis, pengelolaan sumber daya, serta pengendalian aktivitas operasional usaha.
3) Peningkatan Kualitas Layanan
   Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya kualitas pelayanan sebagai strategi mempertahankan pelanggan dan meningkatkan loyalitas konsumen.
4) Inovasi Produk
   Pendampingan diarahkan pada pengembangan produk melalui perbaikan desain, variasi produk, kemasan, maupun penyesuaian terhadap tren pasar.
5) Penguatan Jejaring Kemitraan
   Peserta didorong membangun jejaring dengan pelaku usaha lain, pemerintah daerah, perguruan tinggi, komunitas bisnis, serta platform pemasaran digital sebagai upaya memperluas akses pasar.

Indikator Keberhasilan

Tabel 2. Keberhasilan kegiatan diukur berdasarkan indikator berikut.

Aspek	**Indikator**
Pengetahuan	Meningkatnya pemahaman peserta mengenai manajemen bisnis berkelanjutan
Model Bisnis	Peserta mampu menyusun *Business Model Canvas* sesuai kondisi usahanya
Operasional	Adanya perbaikan dalam pengelolaan proses bisnis
Pelayanan	Meningkatnya kualitas pelayanan kepada pelanggan
Inovasi	Munculnya ide dan implementasi inovasi produk
Kemitraan	Terjalinnya komunikasi dan kerja sama antar pelaku usaha maupun dengan mitra eksternal

Teknik Evaluasi

Evaluasi dilakukan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang didukung data kuantitatif sederhana. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dokumentasi, dan penyebaran kuesioner sebelum (*pre-test*) serta sesudah (*post-test*) pelaksanaan kegiatan. Hasil evaluasi dianalisis untuk mengetahui perubahan tingkat pemahaman peserta, kemampuan menyusun model bisnis, kualitas pengelolaan operasional, penerapan inovasi produk, peningkatan kualitas layanan, serta perkembangan jejaring kemitraan yang terbentuk setelah program

pendampingan. Seluruh hasil evaluasi menjadi dasar dalam menyusun rekomendasi pengembangan program pendampingan yang lebih berkelanjutan sehingga manfaat kegiatan tidak berhenti pada saat pelaksanaan, tetapi dapat terus dirasakan oleh para pelaku usaha dalam mengembangkan bisnisnya secara mandiri.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Pelaksanaan Kegiatan

Program Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan di Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang selama Januari hingga Februari 2025 dengan melibatkan **30 pelaku usaha mikro dan kecil** yang bergerak pada sektor kuliner, fesyen, perdagangan, kerajinan, dan jasa. Seluruh peserta mengikuti rangkaian kegiatan yang terdiri atas sosialisasi program, pelatihan manajemen bisnis berkelanjutan, penyusunan *Business Model Canvas* (BMC), pendampingan operasional usaha, konsultasi bisnis, monitoring, dan evaluasi. Kegiatan diawali dengan identifikasi kebutuhan melalui observasi lapangan dan diskusi bersama peserta. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha masih mengelola bisnis berdasarkan pengalaman tanpa perencanaan usaha yang sistematis. Selain itu, aspek pelayanan pelanggan, inovasi produk, serta jejaring kemitraan belum dikelola secara optimal sehingga berpengaruh terhadap daya saing usaha.

Pelaksanaan pendampingan menggunakan pendekatan partisipatif sehingga peserta tidak hanya menerima materi, tetapi juga menyusun rencana pengembangan usaha sesuai kondisi masing-masing. Pendekatan ini mendorong peserta untuk aktif berdiskusi, berbagi pengalaman, dan mengimplementasikan solusi yang diperoleh selama kegiatan berlangsung.

Karakteristik Peserta

Peserta kegiatan terdiri atas pelaku usaha dengan latar belakang usaha yang beragam. Komposisi peserta disajikan pada Tabel 2.

Tabel 3. Karakteristik Peserta Berdasarkan Jenis Usaha

Jenis Usaha	Jumlah	Persentase
Kuliner	Kuliner	7
Perdagangan	Perdagangan	4
Jasa	Jasa	2
Kerajinan	Kerajinan	2
Jumlah	**15**	**100%**

Keberagaman jenis usaha memberikan dinamika yang positif selama proses pendampingan. Peserta dapat saling bertukar pengalaman mengenai strategi pemasaran, pengelolaan operasional, hingga pengembangan produk. Interaksi tersebut menjadi salah satu faktor pendukung terbentuknya jejaring usaha antarpeserta.

Hasil Pendampingan Penyusunan Model Bisnis

Tahap pertama pendampingan difokuskan pada penyusunan *Business Model Canvas* (BMC). Sebelum mengikuti kegiatan, sebagian besar peserta belum pernah menggunakan pendekatan BMC sebagai alat perencanaan usaha. Model bisnis yang dijalankan masih bersifat

sederhana dan belum terdokumentasi dengan baik. Melalui pelatihan dan pendampingan, peserta memperoleh pemahaman mengenai sembilan elemen utama BMC, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, dan struktur biaya. Setiap peserta kemudian menyusun BMC berdasarkan karakteristik usahanya dengan bimbingan tim pengabdian.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta mulai mampu mengidentifikasi target pasar secara lebih spesifik, merumuskan nilai tambah produk, serta menyusun strategi pengembangan usaha yang lebih sistematis. Penyusunan model bisnis juga membantu peserta memahami hubungan antara kegiatan operasional dengan tujuan bisnis jangka panjang sehingga proses pengambilan keputusan menjadi lebih terarah.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan

Peningkatan Pengelolaan Operasional Usaha

Pendampingan berikutnya difokuskan pada aspek operasional usaha. Hasil observasi awal menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memiliki prosedur operasional yang baku. Pengadaan bahan baku, pencatatan persediaan, pengendalian kualitas, serta pembagian tugas masih dilakukan secara informal. Melalui kegiatan pendampingan, peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya efisiensi operasional sebagai upaya meningkatkan produktivitas usaha. Tim pengabdian mendampingi peserta dalam menyusun alur proses bisnis yang lebih sederhana namun efektif, mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, pengemasan, hingga pelayanan kepada konsumen. Setelah pendampingan, beberapa peserta mulai menerapkan pencatatan persediaan secara rutin, menyusun jadwal produksi, serta melakukan evaluasi terhadap penggunaan bahan baku. Perubahan tersebut berdampak pada meningkatnya efisiensi proses kerja dan berkurangnya pemborosan dalam kegiatan operasional.



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan

Peningkatan Kualitas Layanan

Kualitas pelayanan merupakan salah satu aspek penting dalam mempertahankan loyalitas pelanggan. Pada tahap awal, sebagian peserta belum memiliki standar pelayanan yang konsisten, baik dalam komunikasi dengan pelanggan, kecepatan pelayanan, maupun penanganan keluhan. Melalui pelatihan, peserta memperoleh materi mengenai konsep *service excellence*, komunikasi efektif, dan strategi membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Selain itu, peserta diajak melakukan simulasi pelayanan sehingga dapat memahami pentingnya pengalaman pelanggan dalam membentuk citra usaha. Hasil monitoring menunjukkan adanya perubahan perilaku pelayanan pada sebagian besar peserta, seperti memberikan respons yang lebih cepat terhadap pesanan, meningkatkan keramahan dalam melayani konsumen, memperbaiki tampilan tempat usaha, serta lebih aktif meminta umpan balik pelanggan. Perubahan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan sekaligus memperkuat loyalitas konsumen.

Pengembangan Inovasi Produk

Salah satu tujuan utama kegiatan ini adalah mendorong pelaku usaha agar lebih adaptif terhadap perubahan kebutuhan pasar. Pendampingan inovasi produk dilakukan melalui diskusi mengenai tren pasar, preferensi konsumen, diferensiasi produk, dan strategi pengembangan nilai tambah.

Beberapa bentuk inovasi yang mulai diterapkan peserta antara lain:

- ✓ perbaikan desain kemasan agar lebih menarik dan informatif;
- ✓ penambahan variasi produk sesuai preferensi konsumen;
- ✓ penggunaan identitas merek yang lebih konsisten;
- ✓ pengembangan promosi melalui media digital; dan

- ✓ peningkatan kualitas penyajian produk.

Inovasi tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha mulai memahami pentingnya diferensiasi sebagai strategi meningkatkan daya saing. Meskipun implementasinya masih bersifat bertahap, perubahan tersebut menjadi indikator positif bahwa kegiatan pendampingan mampu mendorong munculnya budaya inovasi di kalangan peserta.

Penguatan Jejaring Kemitraan

Aspek lain yang memperoleh perhatian dalam kegiatan ini adalah penguatan jejaring kemitraan. Sebelum pendampingan, sebagian besar peserta menjalankan usaha secara mandiri dengan interaksi yang terbatas dengan pelaku usaha lain maupun lembaga pendukung. Melalui forum diskusi dan kegiatan kelompok, peserta didorong untuk membangun komunikasi dan kolaborasi antarpelaku usaha. Selain itu, tim pengabdian memberikan informasi mengenai peluang kerja sama dengan pemerintah daerah, lembaga keuangan, perguruan tinggi, komunitas bisnis, dan platform pemasaran digital. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kesadaran peserta mengenai pentingnya jejaring dalam mendukung pengembangan usaha. Beberapa peserta mulai menjajaki kerja sama pemasaran, berbagi pemasok bahan baku, hingga melakukan promosi bersama dalam kegiatan lokal. Jejaring tersebut diharapkan menjadi modal sosial yang dapat memperkuat keberlanjutan usaha.

Perubahan Kondisi Sebelum dan Sesudah Pendampingan

Untuk mengetahui efektivitas kegiatan, dilakukan evaluasi terhadap kondisi peserta sebelum dan sesudah mengikuti program. Ringkasan hasil evaluasi disajikan pada Tabel 3.

Tabel 4. Perbandingan Kondisi Sebelum dan Sesudah Pendampingan

Aspek	Sebelum Pendampingan	Sesudah Pendampingan
Model bisnis	Belum terdokumentasi	Memiliki *Business Model Canvas*
Pengelolaan operasional	Belum terstruktur	Proses kerja lebih sistematis
Kualitas layanan	Belum memiliki standar pelayanan	Mulai menerapkan pelayanan yang lebih konsisten
Inovasi produk	Produk relatif homogen	Muncul variasi produk dan perbaikan kemasan
Jejaring kemitraan	Terbatas	Mulai membangun kolaborasi dengan berbagai pihak

Perubahan tersebut menunjukkan bahwa pendekatan pendampingan tidak hanya meningkatkan pengetahuan peserta, tetapi juga mendorong implementasi praktik manajemen yang lebih baik dalam menjalankan usaha.

Pembahasan

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan pemberdayaan berbasis pendampingan memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas manajerial pelaku usaha mikro dan kecil. Proses pendampingan yang dilakukan secara bertahap memungkinkan peserta memahami konsep manajemen bisnis sekaligus menerapkannya dalam aktivitas usaha sehari-hari. Pendekatan partisipatif yang diterapkan juga memperkuat proses pembelajaran karena peserta dilibatkan

secara aktif dalam mengidentifikasi masalah, menyusun solusi, serta mengevaluasi hasil implementasi. Dengan demikian, pengetahuan yang diperoleh tidak berhenti pada tataran teoritis, tetapi berkembang menjadi keterampilan praktis yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Temuan ini memperlihatkan bahwa penggunaan *Business Model Canvas* membantu pelaku usaha menyusun strategi bisnis yang lebih sistematis dan berorientasi pada pelanggan. Di sisi lain, pendampingan operasional dan inovasi produk berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi usaha serta kemampuan pelaku usaha dalam merespons perubahan pasar. Penguatan jejaring kemitraan juga membuka peluang kolaborasi yang dapat mendukung akses terhadap pasar, teknologi, informasi, dan sumber daya lainnya.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa keberhasilan pemberdayaan masyarakat tidak hanya ditentukan oleh pemberian materi pelatihan, tetapi juga oleh keberlanjutan proses pendampingan. Pendampingan yang bersifat konsultatif dan partisipatif mampu meningkatkan kepercayaan diri pelaku usaha, memperkuat kapasitas manajerial, serta mendorong terbentuknya ekosistem usaha yang lebih adaptif dan berkelanjutan. Oleh karena itu, model pendampingan seperti ini layak direplikasi pada kelompok usaha masyarakat di wilayah lain sebagai salah satu strategi penguatan UMKM berbasis potensi lokal.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program Pengabdian kepada Masyarakat yang dilaksanakan di Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang pada Januari–Februari 2025 telah memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan kapasitas manajerial pelaku usaha mikro dan kecil melalui pendekatan pemberdayaan dan pendampingan bisnis berkelanjutan berbasis potensi lokal. Kegiatan yang meliputi penyusunan *Business Model Canvas* (BMC), penguatan pengelolaan operasional, peningkatan kualitas layanan, inovasi produk, serta pengembangan jejaring kemitraan mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola usahanya secara lebih sistematis. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta telah mampu menyusun model bisnis sesuai karakteristik usahanya, memperbaiki proses operasional, menerapkan standar pelayanan yang lebih baik, mengembangkan inovasi produk yang berorientasi pada kebutuhan pasar, serta mulai membangun jejaring kolaborasi dengan pelaku usaha maupun pemangku kepentingan lainnya. Perubahan tersebut menjadi indikator bahwa pendekatan pendampingan partisipatif lebih efektif dibandingkan pelatihan yang bersifat satu arah karena memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengimplementasikan pengetahuan secara langsung dalam kegiatan usahanya.

Secara keseluruhan, program ini mendukung penguatan daya saing dan keberlanjutan usaha mikro dan kecil di Kecamatan Lowokwaru. Keberhasilan program juga menunjukkan bahwa kolaborasi antara perguruan tinggi dan masyarakat memiliki peran strategis dalam meningkatkan kualitas pengelolaan usaha serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang inklusif dan berkelanjutan.

Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, beberapa rekomendasi yang dapat diberikan adalah sebagai berikut.

1. Pendampingan kepada pelaku usaha mikro dan kecil perlu dilakukan secara berkelanjutan agar implementasi manajemen bisnis dapat berkembang secara optimal dan menghasilkan dampak jangka panjang.
2. Perguruan tinggi diharapkan terus memperluas program pengabdian kepada masyarakat dengan melibatkan pemerintah daerah, dunia usaha, lembaga keuangan, dan komunitas bisnis sehingga tercipta ekosistem pemberdayaan UMKM yang lebih kuat.
3. Pelaku usaha perlu meningkatkan pemanfaatan teknologi digital, baik dalam pengelolaan usaha, pemasaran, maupun pelayanan pelanggan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas akses pasar.
4. Kegiatan pengabdian selanjutnya dapat dikembangkan pada aspek transformasi digital, literasi keuangan, pemasaran digital, sertifikasi produk, legalitas usaha, serta penguatan kapasitas kewirausahaan berbasis inovasi sehingga mampu memberikan nilai tambah yang lebih besar bagi pelaku usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik Indonesia 2024*. Badan Pusat Statistik.

Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K&S Ranch.

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2024). *Profil Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Indonesia*. Kementerian Koperasi dan UKM RI.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing Management* (16th ed.). Pearson.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi serta Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Porter, M. E. (1998). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.

Rangkuti, F. (2023). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.

Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (3rd ed.). Alfabeta.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja.

Yunus, E. N., & Suryani, T. (2022). Pendampingan manajemen usaha dalam meningkatkan daya saing UMKM di era digital. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, 7*(2), 115–124.

Zahra, F., & Prasetyo, H. (2023). Pemberdayaan UMKM melalui pendampingan model bisnis berbasis Business Model Canvas. *Jurnal Abdimas Indonesia, 5*(1), 45–56.