

PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PENGUATAN KAPASITAS MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA DI LINGKUNGAN EMPAT KELURAHAN ILIR KOTA GUNUNGSITOLI

**Telaumbanua Aferiaman, Waruwu Vester Putri Jelita, Sihura Steffi Gracia, Hulu
Ade Rizki, Waruwu Yohanes Septianus, Telaumbanua Adrianisa, Zai Liliani,
Zega Maswita, Tanjung Rian Hidayat Zaen, Halawa Sepriani**

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Nias
aferiaman.tel@gmail.com

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) have an important role in supporting community economic growth and job creation. However, MSME actors in Ward IV of Ilir Village, Gunungsitoli City still face various obstacles, such as low business management capacity, unorganized financial records, and limited use of digital technology for product marketing. This Community Service (PkM) activity aims to increase the management capacity of MSME actors to strengthen competitiveness and business sustainability. The method used is a participatory approach through the stages of observation and problem identification, preparation of materials, implementation of training and mentoring, and evaluation using pre-test and post-test. The material provided includes business management, financial management, human resource management, and digital marketing. The results of the activity showed an increase in participants' knowledge as shown by the increase in the average score from 54.25 in the pre-test to 84.75 in the post-test. In addition, participants are able to compile simple financial records, plan business development, and utilize digital media as a means of product marketing. This activity also produced an MSME management pocket book as a learning medium that supports the sustainability of knowledge transfer to participants. The participatory approach applied has proven to be effective in increasing the managerial capacity of MSME actors so that it can support increasing competitiveness and sustainable business development.

Keywords: MSMEs, management capacity, business competitiveness, digital marketing, community service.

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat dan penciptaan lapangan kerja. Namun, pelaku UMKM di Lingkungan IV Kelurahan Ilir, Kota Gunungsitoli masih menghadapi berbagai kendala, seperti rendahnya kapasitas manajemen usaha, pencatatan keuangan yang belum tertata, serta terbatasnya pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran produk. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajemen pelaku UMKM guna memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif melalui tahapan observasi dan identifikasi permasalahan, penyusunan materi, pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, serta evaluasi menggunakan pre-test dan post-test. Materi yang diberikan meliputi manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan digital marketing. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta yang ditunjukkan oleh kenaikan nilai rata-rata dari 54,25 pada pre-test menjadi 84,75 pada post-test. Selain itu, peserta mampu menyusun pencatatan keuangan sederhana, merencanakan pengembangan usaha, dan memanfaatkan media digital sebagai sarana pemasaran produk. Kegiatan ini juga menghasilkan buku saku manajemen UMKM sebagai media pembelajaran yang mendukung keberlanjutan transfer pengetahuan kepada peserta. Pendekatan partisipatif yang diterapkan terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM sehingga dapat mendukung peningkatan daya saing dan pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Keywords: UMKM, kapasitas manajemen, daya saing usaha, digital marketing, pengabdian kepada masyarakat.

PENDAHULUAN

Rendahnya daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia masih menjadi salah satu tantangan dalam pengembangan ekonomi masyarakat. Meskipun UMKM memiliki kontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja dan pertumbuhan ekonomi daerah, sebagian besar pelaku usaha masih menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan usahanya. Permasalahan yang umum ditemukan meliputi rendahnya kemampuan manajemen keuangan, keterbatasan strategi pemasaran, kurang optimalnya pengelolaan sumber daya manusia, serta rendahnya pemanfaatan teknologi digital dalam mendukung aktivitas usaha (Aulia & Rizki, 2025; Kusumayanti et al., 2025).

Keterbatasan kapasitas manajemen tersebut berdampak pada rendahnya kemampuan UMKM dalam mengembangkan usaha dan menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif. Banyak pelaku usaha yang belum melakukan pencatatan keuangan secara sistematis, mencampurkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi, serta belum memiliki perencanaan usaha yang jelas. Selain itu, pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran masih relatif rendah sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas dan peluang peningkatan pendapatan belum dapat dimanfaatkan secara optimal (Purwita et al., 2025; Arista & Hermawan, 2025).

Lingkungan IV Kelurahan Ilir Kota Gunungsitoli merupakan salah satu kawasan yang memiliki berbagai aktivitas UMKM yang bergerak di

bidang perdagangan, kuliner, jasa, dan usaha rumah tangga. Berdasarkan hasil observasi lapangan dan diskusi dengan pelaku usaha, ditemukan bahwa sebagian besar UMKM masih menghadapi kendala dalam aspek manajemen usaha, terutama pada pengelolaan keuangan, pemasaran produk, dan pengembangan sumber daya manusia. Kondisi tersebut menyebabkan usaha yang dijalankan cenderung berkembang secara lambat dan memiliki keterbatasan dalam meningkatkan daya saing di pasar lokal maupun regional.

Padahal, berbagai penelitian menunjukkan bahwa penguatan kapasitas manajemen melalui pelatihan, pendampingan, dan peningkatan kompetensi pelaku usaha mampu meningkatkan produktivitas, efisiensi usaha, serta keberlanjutan bisnis UMKM. Pengelolaan usaha yang baik memungkinkan pelaku UMKM untuk mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki, meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, serta memperluas akses pasar melalui pemanfaatan teknologi digital dan strategi pemasaran yang tepat (Hariyono & Narsa, 2024; Wardhani et al., 2025).

Pengalaman berbagai program pemberdayaan UMKM di Indonesia menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan dan pendampingan yang berfokus pada penguatan kapasitas manajemen mampu meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam menyusun perencanaan bisnis, melakukan pencatatan keuangan, mengembangkan strategi pemasaran, serta membangun jaringan usaha yang lebih luas (Hasyim & Bakri, 2025). Oleh karena itu, pendekatan

pemberdayaan yang menitikberatkan pada peningkatan kapasitas manajemen menjadi salah satu strategi yang efektif untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha masyarakat.

Berdasarkan kondisi tersebut, tim pengabdian melaksanakan kegiatan Pemberdayaan UMKM melalui Penguatan Kapasitas Manajemen dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha di Lingkungan IV Kelurahan Ilir Kota Gunungsitoli. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam aspek manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen pemasaran sehingga mampu meningkatkan produktivitas, memperluas akses pasar, serta meningkatkan daya saing usaha secara berkelanjutan.

METODE

Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan di Lingkungan IV Kelurahan Ilir, Kota Gunungsitoli, Provinsi Sumatera Utara pada tanggal 13 Juni 2026. Pemilihan lokasi didasarkan pada hasil observasi awal yang menunjukkan bahwa pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah tersebut masih menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan usaha, terutama pada aspek manajemen keuangan, pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia, dan perencanaan usaha. Kondisi tersebut berpengaruh terhadap produktivitas dan daya saing usaha yang dijalankan.

Kegiatan dilaksanakan melalui beberapa tahapan yang meliputi identifikasi kebutuhan mitra, koordinasi dengan pemangku kepentingan, penyusunan materi pelatihan,

pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan, pendampingan, serta evaluasi program. Pendekatan ini dipilih untuk memastikan bahwa kegiatan pengabdian dapat menjawab kebutuhan nyata pelaku UMKM dan memberikan dampak yang berkelanjutan terhadap pengembangan usaha (Dipoatmodjo et al., 2025).

Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dirancang untuk memberikan solusi terhadap permasalahan rendahnya kapasitas manajemen UMKM yang berdampak pada rendahnya daya saing usaha. Solusi yang ditawarkan berupa edukasi dan pelatihan terpadu mengenai manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen pemasaran yang dilaksanakan secara partisipatif.

Pendekatan pelaksanaan disesuaikan dengan karakteristik pelaku UMKM yang sebagian besar merupakan usaha mikro dan usaha rumah tangga dengan sistem pengelolaan yang masih sederhana. Oleh karena itu, metode yang digunakan bersifat aplikatif, kontekstual, dan mudah diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pendekatan partisipatif dipilih untuk mendorong keterlibatan aktif peserta dalam setiap tahapan kegiatan sehingga proses pemberdayaan tidak hanya berorientasi pada transfer pengetahuan, tetapi juga peningkatan keterampilan dan kemandirian pelaku usaha (Surbakti et al., 2024; Hasyim & Bakri, 2025).

Prosedur Pelaksanaan Program

1. Observasi dan Identifikasi Permasalahan Mitra

Tahap awal dilakukan melalui observasi lapangan dan wawancara dengan pelaku UMKM untuk mengidentifikasi kondisi usaha, potensi yang dimiliki, serta permasalahan utama yang dihadapi. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang baik, belum memanfaatkan media digital secara optimal sebagai sarana pemasaran, serta belum menerapkan fungsi-fungsi manajemen usaha secara efektif. Kegiatan ini bertujuan untuk memetakan kebutuhan mitra sehingga program yang dirancang tepat sasaran dan sesuai dengan kondisi lapangan (Hartono et al., 2024).

2. Koordinasi dengan Pemangku Kepentingan Lokal

Koordinasi dilakukan dengan pihak Kelurahan Ilir, tokoh masyarakat, dan pelaku UMKM untuk menentukan teknis pelaksanaan kegiatan, lokasi pelatihan, jadwal kegiatan, serta memastikan partisipasi peserta. Tahap ini penting untuk membangun dukungan kelembagaan lokal sehingga pelaksanaan program dapat berjalan dengan baik dan berkelanjutan (Nursalim et al., 2023).

3. Penyusunan Materi Edukasi dan Modul Pelatihan

Tim pengabdian menyusun materi pelatihan yang mencakup:

- a. konsep dasar manajemen usaha dan fungsi manajemen
- b. pengelolaan keuangan usaha dan pencatatan keuangan sederhana
- c. pengelolaan sumber daya manusia dalam usaha mikro
- d. strategi pemasaran dan pemanfaatan digital marketing
- e. pengembangan daya saing

usaha melalui inovasi dan pelayanan pelanggan.

Materi disusun berdasarkan kebutuhan mitra dan disesuaikan dengan tingkat pendidikan serta pengalaman peserta dalam mengelola usaha (Dipoatmodjo et al., 2025).

4. Pelaksanaan Sosialisasi dan Pelatihan

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui tiga tahapan utama, yaitu pre-test, penyampaian materi dan diskusi interaktif, serta post-test. Pre-test diberikan kepada seluruh peserta sebelum kegiatan pelatihan dimulai untuk mengukur tingkat pengetahuan awal peserta mengenai manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan pemasaran digital. Selanjutnya, kegiatan dilanjutkan dengan penyampaian materi dan diskusi interaktif yang bertujuan meningkatkan pengetahuan serta keterampilan peserta dalam mengelola usaha.

Sesi diskusi dilakukan untuk memberikan kesempatan kepada peserta dalam menyampaikan permasalahan yang dihadapi serta memperoleh solusi yang sesuai dengan kondisi usaha masing-masing. Selain penyampaian materi, peserta juga diberikan contoh penyusunan buku kas sederhana, simulasi pengelolaan keuangan usaha, serta praktik pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk.

Pada akhir kegiatan, peserta diberikan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman setelah mengikuti pelatihan. Selain itu, peserta juga memperoleh buku saku manajemen UMKM yang berisi ringkasan materi pelatihan sebagai panduan praktis dalam penerapan manajemen usaha secara

mandiri.

5. Pendampingan dan Konsultasi

Setelah pelatihan, peserta diberikan pendampingan dan konsultasi terkait penerapan materi yang telah diberikan. Pendampingan dilakukan untuk membantu peserta dalam menyusun pencatatan keuangan sederhana, merancang strategi pemasaran, serta mengidentifikasi peluang pengembangan usaha. Kegiatan pendampingan bertujuan meningkatkan kemampuan peserta dalam mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh selama pelatihan (Supriadi, 2024).

6. Evaluasi dan Refleksi Program

Evaluasi program dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Evaluasi kuantitatif dilakukan melalui pemberian pre-test dan post-test kepada peserta untuk mengukur tingkat peningkatan pengetahuan setelah mengikuti pelatihan. Instrumen tes disusun berdasarkan materi yang diberikan, meliputi manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan pemasaran digital. Hasil pre-test dan post-test dianalisis secara deskriptif menggunakan nilai rata-rata dan persentase peningkatan pemahaman peserta.

Evaluasi kualitatif dilakukan melalui observasi partisipasi peserta selama kegiatan berlangsung, diskusi kelompok, wawancara singkat, serta penyebaran kuesioner kepuasan. Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui tingkat keterlibatan peserta, manfaat program yang dirasakan, serta efektivitas buku saku sebagai media pendukung pembelajaran. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar

penyempurnaan program pengabdian dan rekomendasi kegiatan lanjutan.

Media, Alat, dan Bahan

Media dan alat yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi laptop, LCD proyektor, layar presentasi, pengeras suara (speaker), alat tulis, telepon pintar, kamera dokumentasi, serta lembar pre-test dan post-test. Adapun bahan yang digunakan berupa modul pelatihan, buku saku manajemen UMKM, lembar observasi, kuesioner evaluasi, contoh buku kas sederhana, contoh laporan keuangan UMKM, materi digital marketing, serta contoh desain promosi produk. Pemilihan media dan bahan disesuaikan dengan kebutuhan pelatihan serta karakteristik peserta agar materi yang disampaikan mudah dipahami dan dapat diterapkan secara langsung dalam kegiatan usaha.

Materi Pelatihan

Tabel 1. Materi Pelatihan Program PkM

N o	Materi Pelatihan	Pembahasan	Waktu	Tujuan
1	Manajemen Usaha	Fungsi manajemen, perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan usaha	45 menit	Peserta memahami i konsep dasar pengelolaan usaha
2	Manajemen Keuangan UMKM	Pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan modal, perhitungan laba dan arus kas	60 menit	Peserta mampu melakukan pencatatan keuangan usaha
3	Manajemen SDM	Pembagian tugas, peningkatan produktivitas kerja, pelayanan pelanggan	30 menit	Peserta memahami i pengelolaan tenaga kerja yang efektif
4	Manajemen Pemasaran	Branding, promosi, digital marketing, media sosial, hubungan pelanggan	60 menit	Peserta mampu menerapkan strategi pemasaran untuk meningkat

				kan daya saing usaha
--	--	--	--	----------------------------

Pendampingan Praktik

Setelah penyampaian materi, peserta didampingi secara langsung dalam menyusun pencatatan keuangan sederhana dan merancang strategi pemasaran usaha masing-masing. Peserta diberikan contoh format buku kas harian, laporan pemasukan dan pengeluaran, serta praktik pembuatan konten promosi menggunakan media sosial. Pendampingan dilakukan oleh tim dosen dan mahasiswa untuk memastikan setiap peserta mampu memahami dan menerapkan materi yang telah diberikan dalam kegiatan usahanya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

1. Pelaksanaan Seminar dan Sosialisasi Program PkM

Kegiatan diawali dengan seminar dan sosialisasi program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang bertujuan meningkatkan pemahaman awal pelaku UMKM mengenai pentingnya penerapan manajemen usaha dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Materi yang disampaikan mencakup konsep dasar manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan strategi pemasaran berbasis digital.

Peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi selama kegiatan berlangsung. Hal ini terlihat dari aktifnya peserta dalam sesi diskusi dan tanya jawab, terutama terkait permasalahan pengelolaan keuangan usaha, strategi pemasaran produk, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi. Kegiatan seminar berfungsi sebagai tahap penyamaan

persepsi antara tim pelaksana dan mitra mengenai tujuan kegiatan serta manfaat penerapan manajemen usaha yang baik bagi pengembangan UMKM. Dokumentasi kegiatan seminar dan sosialisasi disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Penyampaian Materi Penguatan Kapasitas Manajemen UMKM

2. Peningkatan

Pengetahuan Peserta Berdasarkan Hasil Pre-test dan Post-test

Evaluasi efektivitas pelatihan dilakukan melalui pemberian pre-test sebelum kegiatan dan post-test setelah seluruh materi selesai disampaikan. Evaluasi ini bertujuan untuk mengukur peningkatan pengetahuan peserta terkait manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan pemasaran digital.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta pada seluruh aspek yang diukur. Nilai rata-rata pre-test peserta sebesar 54,25 meningkat menjadi 84,75 pada post-test atau mengalami peningkatan sebesar 30,50 poin. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa materi yang diberikan dapat dipahami dengan baik oleh peserta dan mampu meningkatkan kapasitas pengetahuan mereka dalam mengelola usaha. Hasil Pre-test dan Post-test Peserta disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Pre-test dan Post-test Peserta

Aspek Materi	Nilai Pre-test	Nilai Post-test	Peningkatan
Manajemen Usaha	58	86	28
Manajemen Keuangan	52	88	36
Manajemen SDM	55	82	27
Digital Marketing	52	83	31
Rata-rata	54,25	84,75	30,50

3. Peningkatan Pengetahuan dan Pemahaman Manajemen Usaha

Hasil observasi dan evaluasi pasca pelatihan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai fungsi-fungsi manajemen dalam pengelolaan usaha. Sebelum kegiatan berlangsung, sebagian besar peserta belum memahami pentingnya perencanaan usaha, pengorganisasian sumber daya, serta pengawasan terhadap kegiatan usaha yang dijalankan.

Setelah mengikuti pelatihan, peserta mampu menjelaskan kembali konsep dasar manajemen usaha dan mengidentifikasi penerapannya dalam kegiatan usaha masing-masing. Peserta juga mulai memahami pentingnya penyusunan target usaha, pengelolaan operasional, serta evaluasi usaha secara berkala. Ringkasan peningkatan pemahaman peserta disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Peningkatan Pemahaman Manajemen Usaha

Aspek Manajemen	Sebelum Kegiatan	Setelah Kegiatan
Perencanaan usaha	Rendah	Meningkat
Pengorganisasian usaha	Rendah	Meningkat
Pengelolaan operasional	Rendah	Meningkat
Evaluasi usaha	Rendah	Meningkat

4. Penguatan Kapasitas Manajemen Keuangan UMKM

Pelatihan manajemen keuangan memberikan dampak positif terhadap kemampuan peserta dalam melakukan pencatatan keuangan usaha. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta belum melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara teratur serta masih mencampurkan keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga.

Melalui praktik penyusunan buku kas sederhana, peserta memperoleh pemahaman mengenai pencatatan transaksi usaha, pengelolaan modal, perhitungan laba usaha, dan pentingnya pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Peserta juga diberikan contoh format pencatatan keuangan yang dapat langsung diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari. Dokumentasi kegiatan praktik pencatatan keuangan ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Praktik Penyusunan Buku Kas Sederhana UMKM

5. Efektivitas Evaluasi Pre-test, Post-test, dan Buku Saku sebagai Media Pembelajaran

Peningkatan nilai rata-rata peserta dari hasil pre-test dan post-test menunjukkan bahwa metode pelatihan yang diterapkan mampu meningkatkan pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM secara signifikan. Kenaikan nilai pada seluruh aspek materi mengindikasikan bahwa kombinasi

metode ceramah interaktif, diskusi, praktik langsung, dan pendampingan memberikan pengalaman belajar yang efektif bagi peserta.

Selain itu, penggunaan buku saku sebagai media pendukung pembelajaran turut memperkuat proses transfer pengetahuan. Buku saku berfungsi sebagai sumber belajar mandiri yang dapat digunakan peserta untuk mengulang materi setelah kegiatan selesai. Media pembelajaran cetak yang praktis dan mudah dipahami terbukti membantu peserta dalam mempertahankan pemahaman terhadap materi yang telah diberikan.

Hasil ini menunjukkan bahwa kombinasi pelatihan partisipatif dan penyediaan media pembelajaran sederhana mampu meningkatkan efektivitas program pemberdayaan masyarakat. Dengan demikian, buku saku tidak hanya menjadi luaran fisik kegiatan, tetapi juga berfungsi sebagai instrumen pendukung keberlanjutan program dalam meningkatkan kapasitas manajerial UMKM.

6. Penyusunan dan Distribusi Buku Saku Manajemen UMKM

Sebagai luaran kegiatan pengabdian, tim pelaksana menyusun dan mendistribusikan buku saku manajemen UMKM kepada seluruh peserta. Buku saku tersebut berisi ringkasan materi mengenai manajemen usaha, pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan sumber daya manusia, strategi pemasaran digital, serta contoh format buku kas harian yang dapat digunakan oleh pelaku usaha.

Penyediaan buku saku bertujuan untuk memperkuat keberlanjutan program melalui penyediaan sumber belajar yang dapat digunakan peserta secara mandiri setelah kegiatan selesai. Peserta memberikan tanggapan positif terhadap buku saku yang dibagikan karena materi

disajikan secara sederhana, praktis, dan sesuai dengan kebutuhan usaha yang mereka jalankan.

Keberadaan buku saku diharapkan dapat membantu peserta dalam mengingat kembali materi pelatihan serta memudahkan penerapan praktik manajemen usaha secara berkelanjutan.

7. Peningkatan Kapasitas Pemasaran Digital

Salah satu permasalahan utama yang ditemukan pada tahap identifikasi adalah masih rendahnya pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran produk. Oleh karena itu, peserta diberikan pelatihan mengenai strategi pemasaran digital melalui pemanfaatan WhatsApp Business, Facebook, Instagram, dan TikTok.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mulai memahami pentingnya promosi digital dalam memperluas jangkauan pasar. Peserta mampu membuat konten promosi sederhana dan memahami teknik pemasaran melalui media sosial. Selain itu, peserta juga memperoleh pemahaman mengenai pentingnya branding produk dan pelayanan pelanggan dalam meningkatkan daya saing usaha. Dokumentasi pelatihan pemasaran digital ditampilkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Pelatihan Digital Marketing bagi Pelaku UMKM

8. Pendampingan dan Penyusunan Rencana Pengembangan Usaha

Tahap pendampingan dilakukan melalui diskusi kelompok dan konsultasi langsung dengan peserta. Pada tahap ini peserta dibimbing untuk mengidentifikasi potensi usaha yang dimiliki serta menyusun rencana pengembangan usaha sederhana.

Peserta mulai menyusun target usaha, strategi pemasaran, serta perencanaan pengelolaan keuangan yang akan diterapkan setelah kegiatan pelatihan selesai. Kegiatan pendampingan juga mendorong terjadinya pertukaran pengalaman antar pelaku usaha sehingga terbentuk jejaring kerja sama yang dapat mendukung pengembangan UMKM di lingkungan setempat. Dokumentasi kegiatan pendampingan ditunjukkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan Pendampingan

Pembahasan

1. Efektivitas Pendekatan Partisipatif dalam Peningkatan

Kapasitas UMKM

Peningkatan pemahaman peserta terhadap materi pelatihan menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif yang digunakan dalam kegiatan ini berjalan secara efektif. Metode ceramah interaktif, diskusi kelompok, dan praktik langsung memberikan kesempatan kepada peserta untuk memahami materi berdasarkan pengalaman usaha yang mereka miliki. Pendekatan ini memungkinkan terjadinya proses pembelajaran dua arah sehingga peserta tidak hanya menerima informasi, tetapi juga terlibat dalam proses identifikasi masalah dan pencarian solusi sesuai dengan kondisi usaha masing-masing.

Hasil ini sejalan dengan Surbakti et al. (2024) yang menyatakan bahwa pendekatan partisipatif mampu meningkatkan efektivitas proses pembelajaran dan memperkuat kapasitas pelaku UMKM dalam mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh. Selain itu, Dipoatmodjo et al. (2025) menjelaskan bahwa pelatihan berbasis partisipasi aktif dapat meningkatkan kemampuan adaptasi pelaku UMKM terhadap perubahan lingkungan bisnis dan perkembangan teknologi digital. Temuan serupa juga dilaporkan oleh Nursalim et al. (2023) yang menunjukkan bahwa keterlibatan aktif peserta dalam kegiatan pelatihan berkontribusi terhadap peningkatan kemampuan manajerial dan keberhasilan implementasi hasil pelatihan pada kegiatan usaha.

Keterlibatan aktif peserta selama kegiatan menunjukkan bahwa proses pemberdayaan yang berpusat pada kebutuhan masyarakat memberikan dampak yang lebih optimal dibandingkan pendekatan satu arah. Menurut Hasyim dan Bakri (2025), model pemberdayaan berbasis kebutuhan (need-based empowerment) mampu meningkatkan keberlanjutan program karena peserta

memiliki rasa kepemilikan terhadap proses pembelajaran dan perubahan yang terjadi.

2. Penguatan Manajemen Keuangan sebagai Dasar Pengembangan Usaha

Hasil pelatihan menunjukkan bahwa penguatan kapasitas manajemen keuangan merupakan kebutuhan utama pelaku UMKM. Sebelum kegiatan, sebagian besar peserta belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang baik sehingga mengalami kesulitan dalam mengevaluasi perkembangan usaha, menghitung keuntungan, maupun mengelola modal usaha secara efektif.

Setelah mengikuti pelatihan, peserta mulai memahami pentingnya pencatatan transaksi dan pengelolaan arus kas usaha. Temuan ini sejalan dengan Hartono et al. (2024) yang menyatakan bahwa peningkatan literasi keuangan dan kemampuan pencatatan usaha berkontribusi terhadap peningkatan kinerja UMKM dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Purwita et al. (2025) juga menjelaskan bahwa kemampuan pengelolaan keuangan merupakan salah satu faktor yang berpengaruh signifikan terhadap peningkatan produktivitas dan daya tahan UMKM dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi.

Lebih lanjut, Aulia dan Rizki (2025) menyebutkan bahwa digitalisasi pencatatan keuangan dan peningkatan kompetensi pengelola usaha dapat membantu UMKM dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat dan berbasis data. Oleh karena itu, kemampuan menyusun laporan keuangan sederhana merupakan langkah awal yang penting dalam mewujudkan tata kelola usaha yang profesional dan berkelanjutan.

3. Peran Digital Marketing dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM

Pelatihan pemasaran digital memberikan wawasan baru kepada peserta mengenai peluang pemanfaatan teknologi informasi dalam kegiatan usaha. Sebelum kegiatan berlangsung, sebagian besar peserta masih mengandalkan promosi secara konvensional melalui pelanggan tetap dan komunikasi dari mulut ke mulut. Kondisi tersebut menyebabkan jangkauan pasar menjadi terbatas dan peluang pengembangan usaha belum dimanfaatkan secara optimal.

Peningkatan pemahaman peserta mengenai pemasaran digital menunjukkan bahwa teknologi dapat menjadi sarana efektif dalam memperluas akses pasar dan meningkatkan daya saing usaha. Hasil ini mendukung temuan Arista dan Hermawan (2025) yang menyatakan bahwa digital marketing berpengaruh positif terhadap peningkatan daya saing dan kinerja UMKM melalui perluasan jaringan pemasaran serta peningkatan interaksi dengan konsumen. Temuan serupa dilaporkan oleh Wijayanto et al. (2024) yang menyebutkan bahwa pemanfaatan platform digital dan media sosial mampu meningkatkan visibilitas produk, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan peluang transaksi bagi UMKM.

Selain itu, perkembangan ekonomi digital menuntut pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan perubahan perilaku konsumen yang semakin bergantung pada teknologi informasi. Menurut Hariyono dan Narsa (2024), kemampuan memanfaatkan teknologi digital menjadi salah satu modal intelektual yang penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha pada era ekonomi digital. Dengan demikian, penguatan kompetensi digital marketing menjadi salah satu strategi penting dalam

mendukung transformasi UMKM menuju usaha yang lebih kompetitif.

4. Efektivitas Evaluasi Pre-test, Post-test, dan Buku Saku sebagai Media Pembelajaran

Hasil evaluasi melalui pre-test dan post-test menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta pada seluruh aspek materi yang diberikan. Nilai rata-rata peserta meningkat dari 54,25 pada saat pre-test menjadi 84,75 pada post-test atau mengalami peningkatan sebesar 30,50 poin. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa metode pelatihan yang diterapkan mampu meningkatkan pemahaman peserta mengenai manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan pemasaran digital.

Peningkatan hasil belajar peserta dipengaruhi oleh penerapan metode pembelajaran partisipatif yang mengombinasikan ceramah interaktif, diskusi kelompok, praktik langsung, dan pendampingan. Kombinasi metode tersebut memberikan kesempatan kepada peserta untuk memahami materi secara teoritis sekaligus mempraktikkannya sesuai dengan kondisi usaha masing-masing. Menurut Nursalim et al. (2023), keterlibatan aktif peserta dalam proses pelatihan dapat meningkatkan efektivitas transfer pengetahuan dan mempercepat penerapan hasil pembelajaran pada aktivitas usaha sehari-hari.

Aspek manajemen keuangan menunjukkan peningkatan tertinggi dibandingkan materi lainnya. Hal ini mengindikasikan bahwa materi pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan modal, dan pemisahan keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga merupakan kebutuhan utama pelaku UMKM. Temuan ini mendukung pendapat Hartono et al. (2024) yang menyatakan bahwa peningkatan literasi keuangan menjadi salah satu faktor penting dalam

memperkuat keberlanjutan dan daya saing usaha mikro dan kecil.

Selain peningkatan pengetahuan yang diukur melalui pre-test dan post-test, kegiatan ini juga menghasilkan buku saku manajemen UMKM sebagai media pembelajaran pendukung. Buku saku berisi ringkasan materi pelatihan, panduan pencatatan keuangan sederhana, strategi pemasaran digital, serta contoh penerapan fungsi-fungsi manajemen usaha. Keberadaan buku saku memberikan manfaat sebagai sumber belajar mandiri yang dapat digunakan peserta setelah kegiatan selesai sehingga proses pembelajaran tidak berhenti pada saat pelatihan berlangsung.

Penggunaan buku saku sebagai media pembelajaran juga mendukung keberlanjutan program pemberdayaan masyarakat. Materi yang disusun secara sederhana dan aplikatif memudahkan peserta dalam memahami dan menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh selama pelatihan. Dengan demikian, buku saku tidak hanya menjadi luaran fisik kegiatan, tetapi juga berfungsi sebagai sarana pendamping dalam meningkatkan kapasitas manajerial UMKM secara berkelanjutan.

5. Implikasi terhadap Pengembangan UMKM Berkelanjutan

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa penguatan kapasitas manajemen usaha dapat menjadi strategi yang efektif dalam mendukung pengembangan UMKM secara berkelanjutan. Peningkatan kemampuan manajemen usaha, pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan perencanaan usaha memberikan fondasi yang lebih kuat bagi pelaku UMKM dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin kompetitif.

Keberhasilan kegiatan ini menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas sumber daya manusia

merupakan faktor penting dalam pengembangan UMKM. Menurut Hariyono dan Narsa (2024), keberlanjutan usaha tidak hanya ditentukan oleh ketersediaan modal finansial, tetapi juga dipengaruhi oleh kualitas modal manusia, kemampuan inovasi, dan kapasitas manajerial pelaku usaha. Sementara itu, Kusumayanti et al. (2025) menegaskan bahwa inovasi dan kemampuan manajemen yang baik berperan sebagai faktor mediasi dalam meningkatkan kinerja dan daya saing UMKM.

Model pemberdayaan yang diterapkan dalam kegiatan ini berpotensi direplikasi pada wilayah lain dengan karakteristik yang serupa, terutama pada komunitas UMKM yang masih menghadapi keterbatasan akses informasi, teknologi, dan kapasitas manajerial. Keberlanjutan program perlu didukung melalui kegiatan pendampingan lanjutan, penguatan jejaring usaha, serta kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan pelaku usaha. Pendekatan kolaboratif tersebut diyakini mampu memperkuat ekosistem UMKM dan mendorong terciptanya pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan (Aulia & Rizki, 2025; Kusumayanti et al., 2025).

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) melalui program Pemberdayaan UMKM melalui Penguatan Kapasitas Manajemen di Lingkungan IV Kelurahan Ilir Kota Gunungsitoli berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam aspek manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan pemasaran digital. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta yang ditunjukkan oleh kenaikan nilai rata-rata dari 54,25 pada pre-test menjadi 84,75 pada post-test.

Pendekatan partisipatif melalui seminar, pelatihan, diskusi, praktik, dan pendampingan terbukti efektif dalam meningkatkan keterlibatan peserta serta mendorong penerapan materi dalam kegiatan usaha sehari-hari. Selain itu, penyusunan dan distribusi buku saku manajemen UMKM sebagai luaran program turut mendukung keberlanjutan proses pembelajaran dan penerapan praktik manajemen usaha secara mandiri.

Program ini memberikan kontribusi positif dalam memperkuat kapasitas manajerial dan daya saing UMKM. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan lanjutan, penguatan jejaring kemitraan, serta dukungan terhadap digitalisasi dan pengembangan usaha agar manfaat program dapat berkelanjutan dan memberikan dampak yang lebih luas bagi perkembangan UMKM.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lurah Ilir beserta perangkat Kelurahan Ilir, Kota Gunungsitoli, Provinsi Sumatera Utara atas dukungan dan kerja sama yang diberikan selama pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada seluruh pelaku UMKM di Lingkungan IV Kelurahan Ilir yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan. Penghargaan yang sama diberikan kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan ini sehingga dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arista, S. W., & Hermawan, S. (2025). Improving MSME performance based on digital marketing, intellectual capital, product innovation and competitive advantage. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 16(2), 526–557. <https://doi.org/10.18196/mb.v16i2.25192>
- Aulia, Y. R., & Rizki, N. (2025). Towards sustainable MSMEs: Integrating accounting digitalization, human resource competence, and financial management. *Current: Jurnal Kajian Akuntansi dan Bisnis Terkini*, 6(2), 417–431. <https://doi.org/10.31258/current.6.2.417-431>
- Dipoatmodjo, T. S. P., Arsyad, M., & Nurhayati, N. (2025). Peningkatan kapasitas manajemen UMKM melalui pelatihan tata kelola bisnis digital. *Ininnawa: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 12–20. <https://doi.org/10.26858/ininnawa.v4i1.10556>
- Hariyono, A., & Narsa, I. M. (2024). The value of intellectual capital in improving MSMEs' competitiveness, financial performance, and business sustainability. *Cogent Economics & Finance*, 12(1), 2325834. <https://doi.org/10.1080/23322039.2024.2325834>
- Hartono, S., Wardaya, W., & Qomaruddin, A. (2024). Peningkatan kapasitas manajemen keuangan bagi pelaku UMKM. *Jurnal Mitra Masyarakat*, 6(2), 45–54
- Hasyim, H., & Bakri, M. (2025). Micro entrepreneur capacity building through financial management and marketing strategy training for MSME actors. *Celebes Journal of Community Services*, 4(1), 55–64.
- Kusumayanti, D., Taqyudin, Y., & Mulyana, M. (2025). Entrepreneurial management and MSME performance: The mediating role of digital innovation. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 13(5), 841–856. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v13i5.4291>
- Nursalim, A., Prasetyo, B., & Wulandari, R. (2023). Peningkatan kapasitas UMKM melalui program pelatihan manajemen dan pemasaran. *Community Development Journal*, 4(3), 5780–5788. <https://doi.org/10.31004/cdj.v4i3.22306>
- Purwita, E. Y., Innayah, M. N., Purwidiyanti, W., & Widyaningtyas, D. (2025). Determinasi kinerja UMKM: Analisis peran inklusi keuangan, literasi keuangan digital, pengelolaan keuangan, dan locus of control. *Jurnal Maneksi*, 15(1), 118–129. <https://doi.org/10.31959/jm.v15i1.3732>
- Surbakti, E. W., Hasibuan, S., & Arjuna, M. D. (2024). Pelatihan edukasi kewirausahaan untuk peningkatan kapasitas UMKM berbasis komunitas. *Capacitarea: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 25–34. <https://doi.org/10.57084/capacitarea.v4i1.7276>

- Supriadi, A. (2024). Pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan digital marketing berbasis komunitas pelaku UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(2), 101–110
- Wardhani, F. A. K., Supriyadi, S., Sofa, D. M., Ramadhani, R., & Paluala, K. (2025). The relationship between financial management, marketing, and human resources with the competitiveness of MSMEs. *Perspectives on Advanced New Generations of Global and Local Economic Horizons*, 1(1), 9–16. <https://doi.org/10.69855/panggal eh.v1i1.384>
- Wijayanto, G., Jushermi, J., Nursanti, A., Novandalina, A., & Rivai, Y. (2024). The effect of e-commerce platforms, digital marketing, and user experience on market reach and competitiveness of Indonesian MSMEs. *International Journal of Business, Law, and Education*, 5(1), 811–823. <https://doi.org/10.56442/ijble.v5 i1.492>