

## Peningkatan Kapasitas Manajerial UMKM Melalui Pelatihan Manajemen Usaha Berbasis Praktis Di Desa Mojosari Mantup Lamongan

Oleh:

Kuswanto<sup>1</sup>, Sofia Tri Septiawati<sup>2</sup>, Ratna Nurdiana<sup>3</sup>, Sutarum<sup>4</sup>, Dita Pratama<sup>5</sup>

<sup>1,2,3</sup>Pendidikan Ekonomi, Universitas Adi Buana Surabaya

<sup>4,5</sup>Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, Universitas Adi Buana Surabaya

E-mail : mr.koes@gmail.com<sup>1)\*\*</sup>

### Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian masyarakat desa, khususnya sebagai sumber utama pendapatan dan penciptaan lapangan kerja. Namun demikian, masih banyak pelaku UMKM yang menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan usaha, terutama pada aspek manajerial seperti perencanaan usaha, pengorganisasian sumber daya, pencatatan keuangan, serta strategi pemasaran yang efektif. Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan tersebut berdampak pada rendahnya produktivitas dan daya saing usaha. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM melalui pelatihan manajemen usaha berbasis praktis di Desa Mojosari, Kecamatan Mantup, Kabupaten Lamongan. Metode pelaksanaan meliputi tahap identifikasi kebutuhan, perancangan materi pelatihan, pelaksanaan pelatihan secara partisipatif, pendampingan intensif, serta evaluasi hasil kegiatan. Hasil pelaksanaan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara lebih sistematis dan terstruktur, khususnya dalam penyusunan pembukuan sederhana, pengelolaan operasional, serta pemanfaatan strategi pemasaran yang lebih adaptif. Selain itu, terjadi perubahan pola pikir pelaku usaha menuju orientasi manajerial yang lebih profesional. Program ini diharapkan dapat mendorong keberlanjutan usaha, meningkatkan kinerja UMKM, serta memperkuat daya saing ekonomi masyarakat di tingkat lokal

**Kata Kunci:** UMKM, Kapasitas Manajerial, Manajemen Usaha

### 1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, jumlah UMKM di Indonesia mencapai sekitar 64,19 juta unit usaha dengan kontribusi sebesar 61,97% terhadap Produk

Domestik Bruto (PDB) nasional serta mampu menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa UMKM menjadi tulang punggung ekonomi nasional karena mampu bertahan dalam berbagai kondisi krisis serta memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi dan pemerataan pendapatan masyarakat (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022). Selain itu, keberadaan UMKM juga berperan

dalam pemerataan ekonomi di wilayah pedesaan. Peran strategis UMKM dalam pembangunan ekonomi juga didukung oleh berbagai penelitian terbaru yang menunjukkan bahwa UMKM mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan distribusi pendapatan, dan membantu mengurangi kemiskinan masyarakat melalui pemberdayaan ekonomi lokal (Mutmainnah dan Utomo, 2024; Harahap et al., 2025).

Di tingkat desa, seperti di Desa Mojosari Kecamatan Mantup Kabupaten Lamongan, UMKM menjadi salah satu sumber utama penghidupan masyarakat. Aktivitas usaha yang dilakukan meliputi berbagai sektor seperti kuliner, perdagangan, dan industri rumahan. Namun, meskipun memiliki potensi besar, pengelolaan usaha yang dilakukan oleh pelaku UMKM masih cenderung bersifat tradisional dan belum berbasis pada prinsip manajemen yang baik. Menurut Robbins dan Coulter (2021), manajemen yang efektif mencakup fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian yang harus diterapkan secara sistematis dalam organisasi, termasuk dalam usaha kecil.

Permasalahan utama yang dihadapi pelaku UMKM umumnya berkaitan dengan keterbatasan kapasitas manajerial. Banyak pelaku usaha belum memahami pentingnya perencanaan usaha, pengorganisasian sumber daya, serta pengendalian operasional secara sistematis. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian yang menyebutkan bahwa UMKM sering menghadapi berbagai hambatan dalam pengelolaan usaha yang menyebabkan sulit

berkembang secara optimal (Yatimin et al., 2024).

Selain itu, aspek pengelolaan keuangan menjadi salah satu tantangan utama. Banyak pelaku UMKM belum melakukan pencatatan keuangan secara teratur, sehingga sulit mengetahui kondisi usaha secara akurat. Padahal, manajemen keuangan yang baik memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja dan omzet usaha (Deanova; et al., 2024). Beberapa penelitian terbaru menunjukkan bahwa literasi keuangan memiliki peran penting dalam meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan bisnis, pengelolaan keuangan, dan keberlanjutan usaha UMKM. Rendahnya literasi keuangan dapat menyebabkan pelaku usaha mengalami kesulitan dalam perencanaan keuangan, pengendalian modal, hingga pengembangan usaha jangka panjang (Rahayu et al., 2024; Wulandari dan As'ari, 2025).

Di sisi lain, kemampuan pemasaran pelaku UMKM masih terbatas, baik dalam strategi promosi maupun pemanfaatan teknologi digital. Banyak pelaku usaha belum memanfaatkan media sosial atau platform digital sebagai sarana pemasaran yang efektif. Padahal, pemasaran yang efektif tidak hanya berfokus pada penjualan, tetapi juga pada pemahaman kebutuhan konsumen dan penciptaan nilai Kotler dan Keller (2021). Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi usaha dengan kemampuan pengelolaan yang dimiliki oleh pelaku UMKM.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa pelatihan merupakan salah satu solusi efektif

dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Pelatihan manajemen usaha dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan, serta kemampuan dalam mengelola usaha secara lebih profesional (Rizky et al., 2022). Selain itu, pelatihan yang terintegrasi dengan aspek keuangan dan pemasaran terbukti mampu meningkatkan pemberdayaan dan daya saing UMKM (Fajriyati dan Ambarwati, 2025).

Lebih lanjut, pelatihan yang bersifat praktis dan aplikatif dinilai lebih efektif dibandingkan pendekatan teoritis. Pelaku UMKM cenderung lebih mudah memahami materi yang langsung dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Kegiatan pelatihan yang dilakukan secara sederhana, interaktif, dan berbasis praktik terbukti membantu peserta memahami penggunaan teknologi dan strategi pemasaran secara lebih efektif dalam mendukung pengembangan usaha UMKM (Munib et al., 2025). Penelitian lain juga menunjukkan bahwa pelatihan manajemen usaha dapat meningkatkan aspek pemasaran, keuangan, serta jaringan usaha pelaku UMKM (Gunawan et al., 2023). Hisrich et al. (2017) juga menekankan bahwa pendekatan kewirausahaan yang berbasis praktik mampu meningkatkan kemampuan adaptasi pelaku usaha dalam menghadapi dinamika pasar.

Namun demikian, efektivitas pelatihan sangat bergantung pada metode yang digunakan serta adanya pendampingan berkelanjutan. Pelatihan yang tidak disertai pendampingan seringkali tidak memberikan dampak jangka panjang. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang tidak hanya

memberikan pengetahuan, tetapi juga membimbing pelaku usaha dalam mengimplementasikan ilmu yang diperoleh. Pendekatan partisipatif dinilai efektif karena melibatkan peserta secara aktif dalam proses pembelajaran.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada peningkatan kapasitas manajerial pelaku UMKM melalui pelatihan manajemen usaha berbasis praktis di Desa Mojosari. Program ini dirancang untuk memberikan solusi nyata terhadap permasalahan yang dihadapi, dengan pendekatan partisipatif dan berkelanjutan. Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan pelaku UMKM mampu mengelola usaha secara lebih profesional, meningkatkan kinerja usaha, serta memperkuat daya saing di tingkat lokal, sekaligus menjadi model pemberdayaan UMKM berbasis manajemen yang dapat direplikasi di wilayah lain.

## 2. Metode Pelaksanaan

Kegiatan ini merupakan bentuk Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang menggunakan pendekatan partisipatif (*participatory approach*), yaitu melibatkan secara aktif pelaku UMKM dalam setiap tahapan kegiatan. Pendekatan partisipatif dinilai efektif karena mampu meningkatkan keterlibatan peserta serta relevansi program dengan kebutuhan masyarakat (Sugiyono, 2019). Selain itu, kegiatan ini juga menggunakan pendekatan praktis-aplikatif, di mana materi pelatihan disusun secara

seederhana dan mudah dipahami sehingga dapat langsung diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Konsep pembelajaran orang dewasa menekankan bahwa pengalaman langsung dan keterlibatan aktif peserta menjadi faktor penting dalam meningkatkan pengetahuan dan kompetensi secara berkelanjutan (Merriam dan Bierema, 2020).

Kegiatan dilaksanakan di Desa Mojosari, Kecamatan Mantup, Kabupaten Lamongan, dengan subjek kegiatan yaitu pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner, perdagangan, dan industri rumahan. Pemilihan peserta dilakukan secara purposive, yaitu berdasarkan kriteria pelaku usaha yang aktif menjalankan usaha dan memiliki kebutuhan dalam peningkatan kapasitas manajerial. Teknik purposive sampling digunakan karena mampu menghasilkan data yang lebih relevan sesuai dengan tujuan kegiatan (Sugiyono, 2019).

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis. Tahap pertama adalah identifikasi kebutuhan yang dilakukan melalui observasi langsung dan wawancara dengan pelaku UMKM untuk mengetahui permasalahan utama yang dihadapi, khususnya dalam aspek pengelolaan usaha. Tahap kedua adalah perencanaan program, di mana tim menyusun materi pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan lapangan, meliputi manajemen usaha dasar, pengelolaan keuangan sederhana, strategi pemasaran, serta pengelolaan operasional usaha. Menurut Robbins dan Coulter (2021), fungsi manajemen yang efektif meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan,

dan pengendalian yang menjadi dasar dalam pengelolaan usaha.

Tahap selanjutnya adalah pelaksanaan pelatihan yang dilakukan secara langsung dengan metode ceramah interaktif, diskusi kelompok, serta simulasi atau praktik langsung. Metode ini digunakan untuk meningkatkan pemahaman peserta secara komprehensif serta mendorong partisipasi aktif selama kegiatan berlangsung. Pelatihan yang bersifat interaktif terbukti mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta secara signifikan (Rizky et al., 2022). Setelah pelatihan, dilakukan tahap pendampingan yang bertujuan untuk memastikan peserta mampu mengimplementasikan materi yang telah diberikan. Pendampingan meliputi penyusunan pembukuan sederhana, perencanaan usaha, serta penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif.

Tahap akhir adalah evaluasi kegiatan yang dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan program. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah pelatihan menggunakan instrumen kuesioner. Teknik pengumpulan data dalam kegiatan ini meliputi observasi untuk melihat kondisi awal UMKM, wawancara untuk menggali permasalahan yang dihadapi, kuesioner dalam bentuk pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta, serta dokumentasi sebagai bukti pelaksanaan kegiatan. Penggunaan berbagai teknik ini bertujuan untuk meningkatkan validitas data yang diperoleh (Sugiyono, 2019).

Instrumen yang digunakan dalam kegiatan ini berupa kuesioner yang dirancang untuk mengukur kapasitas manajerial pelaku UMKM. Indikator yang digunakan meliputi aspek perencanaan usaha, pengorganisasian, manajemen keuangan, pemasaran, dan operasional usaha. Indikator tersebut sejalan dengan konsep manajemen yang dikemukakan oleh Robbins dan Coulter (2021) serta prinsip pemasaran yang dikemukakan oleh Kotler dan Keller (2021), Setiap indikator diukur menggunakan skala Likert dengan rentang nilai 1 sampai 5, mulai dari sangat tidak setuju hingga sangat setuju. Skala Likert banyak digunakan dalam penelitian sosial karena mampu mengukur persepsi dan sikap secara kuantitatif (Sugiyono, 2019).

Analisis data dilakukan secara deskriptif kuantitatif dengan cara menghitung rata-rata skor pre-test dan post-test, kemudian membandingkan hasil tersebut untuk mengetahui tingkat peningkatan kapasitas manajerial peserta. Pendekatan deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran sistematis mengenai perubahan yang terjadi setelah pelatihan (Sugiyono, 2019). Peningkatan dihitung berdasarkan selisih nilai sebelum dan sesudah pelatihan dalam bentuk persentase, sehingga dapat diketahui efektivitas program secara kuantitatif.

Secara keseluruhan, alur kegiatan pengabdian ini dimulai dari identifikasi masalah, perencanaan program, pelaksanaan pelatihan, pendampingan, hingga evaluasi hasil kegiatan. Program ini dikatakan berhasil apabila terjadi peningkatan pemahaman peserta minimal sebesar 20%, peserta mampu

menyusun pembukuan sederhana, serta mampu menerapkan strategi pemasaran dalam kegiatan usaha. Dengan pendekatan yang sistematis dan berkelanjutan, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kapasitas manajerial pelaku UMKM di Desa Mojosari.

### 3. Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Mojosari, Kecamatan Mantup, Kabupaten Lamongan menunjukkan hasil yang cukup signifikan dalam meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM. Hal ini terlihat dari adanya perubahan pola pengelolaan usaha yang sebelumnya bersifat konvensional menjadi lebih terarah dan sistematis. Berdasarkan hasil observasi awal, sebagian besar pelaku usaha masih menjalankan bisnis secara tradisional tanpa perencanaan yang matang dan pencatatan yang sistematis, sehingga sulit untuk mengukur perkembangan usaha secara objektif. Kondisi ini mencerminkan masih rendahnya kesadaran akan pentingnya manajemen usaha yang baik. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Sugiyono (2019) yang menyatakan bahwa rendahnya pemahaman terhadap metode pengelolaan usaha dapat memengaruhi kualitas pengambilan keputusan, terutama dalam menentukan strategi pengembangan usaha yang tepat.



Gambar 1.  
Pembukaan Kegiatan Pelatihan Manajemen.

Pada tahap awal kegiatan, dilakukan identifikasi kebutuhan melalui wawancara dan diskusi dengan pelaku UMKM secara langsung di lokasi usaha. Proses ini dilakukan secara mendalam untuk menggali berbagai permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa permasalahan utama terletak pada aspek pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, dan pengorganisasian usaha. Ketiga aspek tersebut merupakan komponen penting dalam manajemen usaha yang apabila tidak dikelola dengan baik dapat menghambat perkembangan usaha secara keseluruhan. Oleh karena itu, hasil identifikasi ini menjadi dasar dalam merancang program pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan nyata di lapangan.



Gambar 2.  
Pembukaan pelatihan manajemen usaha berbasis praktis bagi UMKM

Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara interaktif dengan pendekatan praktik langsung yang menekankan pada keterlibatan aktif peserta. Peserta tidak hanya menerima materi secara teoritis, tetapi juga diberikan kesempatan untuk mempraktikkan secara langsung konsep yang telah dipelajari. Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya manajemen usaha yang terstruktur, mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi usaha. Metode ini terbukti efektif karena peserta lebih mudah memahami materi yang diberikan secara kontekstual dan sesuai dengan pengalaman mereka sehari-hari. Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2016), pendekatan praktis dalam pembelajaran bisnis dapat meningkatkan pemahaman dan implementasi strategi pemasaran secara nyata, sehingga pelaku usaha dapat langsung mengaplikasikan ilmu yang diperoleh.

Selama kegiatan pelatihan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi terhadap materi yang diberikan. Hal ini terlihat dari keaktifan peserta dalam mengikuti diskusi, mengajukan pertanyaan, serta berpartisipasi dalam praktik penyusunan rencana usaha sederhana. Antusiasme tersebut menjadi indikator penting dalam menilai keberhasilan program pelatihan, karena menunjukkan adanya minat dan kesadaran untuk berkembang. Tingginya partisipasi peserta juga mencerminkan bahwa materi yang disampaikan relevan dengan kebutuhan mereka sebagai pelaku usaha di tingkat desa.

Gambar 3.  
Kegiatan pelatihan manajemen usaha berbasis praktis bagi UMKM.

Dalam aspek manajemen keuangan, pelaku UMKM mulai memahami pentingnya pencatatan transaksi secara sederhana namun konsisten. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta tidak melakukan pencatatan keuangan secara rutin, sehingga tidak memiliki gambaran yang jelas mengenai kondisi keuangan usaha mereka. Setelah mengikuti pelatihan, peserta mampu menyusun laporan keuangan sederhana berupa pencatatan pemasukan dan pengeluaran harian. Kemampuan ini menjadi langkah awal dalam meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM, yang pada akhirnya dapat membantu mereka dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat dan terukur.

Selain itu, dalam aspek pemasaran, peserta diberikan materi mengenai strategi pemasaran baik secara digital maupun konvensional. Pelaku UMKM mulai memahami pentingnya promosi melalui media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram sebagai sarana untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, peserta juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya pengemasan produk (packaging) yang menarik dan memiliki nilai jual. Perubahan ini memberikan dampak positif terhadap daya

tarik produk yang dihasilkan serta meningkatkan kepercayaan konsumen. Hal ini sesuai dengan teori Kotler dan Keller (2021) yang menekankan pentingnya penciptaan nilai pelanggan dalam strategi pemasaran.

Pendampingan yang dilakukan setelah pelatihan memberikan dampak yang lebih mendalam terhadap implementasi materi yang telah diberikan. Tim pengabdian tidak hanya berhenti pada tahap pelatihan, tetapi juga melakukan monitoring dan bimbingan secara langsung kepada peserta. Pendampingan ini meliputi penerapan pencatatan keuangan sederhana, penyusunan rencana usaha, serta pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif. Pendampingan ini terbukti efektif dalam memastikan keberlanjutan program, karena peserta mendapatkan arahan secara langsung ketika menghadapi kendala dalam penerapan materi.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta yang cukup signifikan setelah mengikuti kegiatan pelatihan. Berdasarkan hasil pre-test dan post-test, rata-rata nilai peserta mengalami peningkatan lebih dari 20%. Peningkatan ini menunjukkan bahwa metode pelatihan yang digunakan mampu meningkatkan pemahaman peserta terhadap konsep manajemen usaha. Selain itu, hasil evaluasi juga menunjukkan bahwa peserta lebih percaya diri dalam mengelola usaha mereka secara mandiri.

Dalam aspek pengorganisasian usaha, peserta mulai memahami pentingnya pembagian tugas dan peran dalam menjalankan usaha, terutama bagi usaha yang melibatkan anggota keluarga. Sebelum

pelatihan, sebagian besar usaha dikelola secara individu tanpa adanya pembagian tugas yang jelas, sehingga sering terjadi tumpang tindih pekerjaan. Setelah pelatihan, peserta mulai menerapkan struktur organisasi sederhana yang memungkinkan pembagian tugas secara lebih efektif dan efisien.

Selain peningkatan pengetahuan, kegiatan ini juga memberikan dampak terhadap perubahan sikap pelaku UMKM. Peserta menjadi lebih termotivasi untuk mengembangkan usaha serta memiliki semangat untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan. Selain itu, peserta juga menunjukkan peningkatan rasa percaya diri dalam menghadapi persaingan pasar. Hal ini menunjukkan bahwa program pelatihan tidak hanya berdampak pada aspek kognitif, tetapi juga pada aspek afektif dan psikologis pelaku usaha.

Peningkatan kapasitas manajerial ini terjadi karena adanya proses transfer pengetahuan dan keterampilan yang relevan dengan kebutuhan pelaku usaha. Materi yang disampaikan dirancang berdasarkan permasalahan nyata yang dihadapi oleh peserta, sehingga mudah dipahami dan diaplikasikan. Proses pembelajaran yang bersifat partisipatif juga memberikan kesempatan bagi peserta untuk belajar dari pengalaman satu sama lain.

Namun demikian, terdapat beberapa kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kegiatan, seperti keterbatasan waktu pelatihan yang relatif singkat serta perbedaan tingkat pemahaman peserta. Kondisi ini menjadi tantangan tersendiri bagi tim pengabdian

dalam menyampaikan materi secara merata kepada seluruh peserta. Selain itu, keterbatasan fasilitas pendukung juga menjadi salah satu faktor yang memengaruhi efektivitas kegiatan.

Untuk mengatasi kendala tersebut, tim pengabdian menerapkan metode pembelajaran yang fleksibel dan adaptif. Materi disampaikan dengan menggunakan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami oleh peserta. Selain itu, tim juga memberikan contoh-contoh nyata yang sesuai dengan kondisi usaha peserta. Pendekatan ini terbukti mampu meningkatkan efektivitas penyampaian materi serta membantu peserta dalam memahami konsep yang diajarkan.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas manajerial pelaku UMKM di Desa Mojosari Mantup Lamongan. Sebelum kegiatan dilaksanakan, sebagian besar peserta masih menjalankan usaha secara sederhana dan belum memahami penerapan manajemen usaha secara terstruktur, seperti perencanaan usaha, pencatatan keuangan, dan strategi pemasaran produk.

Pelatihan manajemen usaha berbasis praktis yang diberikan tidak hanya berupa penyampaian materi, tetapi juga disertai praktik langsung, simulasi, dan pendampingan dalam pengelolaan usaha. Peserta dilatih secara langsung untuk membuat pencatatan pemasukan dan pengeluaran, menyusun perencanaan usaha sederhana, menentukan strategi pemasaran, serta mempraktikkan penggunaan media sosial sebagai sarana promosi produk. Pendekatan praktis tersebut

membantu peserta lebih mudah memahami materi karena dapat langsung diterapkan pada usaha yang dimiliki.

Setelah kegiatan dilaksanakan, peserta menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan usaha. Hal ini terlihat dari mulai diterapkannya pencatatan keuangan sederhana, meningkatnya kemampuan peserta dalam memasarkan produk melalui media digital, serta tumbuhnya kesadaran untuk mengelola usaha secara lebih terencana dan sistematis. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa kegiatan PKM berbasis praktis mampu memberikan manfaat nyata dan mendorong perubahan perilaku pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya.

Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa pelatihan berbasis praktis yang disertai dengan pendampingan berkelanjutan merupakan strategi yang efektif dalam pengembangan UMKM di tingkat desa. Hal ini sejalan dengan konsep pemberdayaan masyarakat yang menekankan pada peningkatan kapasitas individu dan kelompok sebagai upaya untuk mencapai kemandirian ekonomi.

Dengan demikian, program ini dapat dijadikan sebagai model pengembangan UMKM berbasis pelatihan praktis yang dapat direplikasi di daerah lain dengan karakteristik yang serupa. Ke depan, diperlukan dukungan dari berbagai pihak, baik pemerintah, akademisi, maupun sektor swasta, untuk memastikan keberlanjutan program serta memperluas jangkauan manfaatnya bagi masyarakat yang lebih luas.

#### 4. Kesimpulan

Kegiatan Pelatihan Manajemen Usaha Berbasis Praktis bagi pelaku UMKM di Desa Mojosari, Kecamatan Mantup, Kabupaten Lamongan secara umum telah berjalan dengan baik dan memberikan dampak positif bagi peserta. Pelatihan ini mampu menjawab kebutuhan utama pelaku UMKM, khususnya dalam aspek pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, dan pengorganisasian usaha yang sebelumnya masih menjadi kendala utama dalam pengembangan usaha mereka.

Melalui pendekatan berbasis praktis, peserta tidak hanya memperoleh pemahaman teoritis, tetapi juga keterampilan langsung yang dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Hal ini terlihat dari meningkatnya kemampuan peserta dalam menyusun pencatatan keuangan sederhana, memahami pentingnya perencanaan usaha, serta mulai menerapkan strategi pemasaran yang lebih efektif dan terarah.

Selain itu, metode pelatihan yang interaktif dan partisipatif turut mendorong keterlibatan aktif peserta. Diskusi, praktik langsung, serta pendampingan yang dilakukan selama kegiatan mampu meningkatkan kepercayaan diri pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Lingkungan belajar yang kolaboratif juga memberikan ruang bagi peserta untuk saling berbagi pengalaman dan solusi atas permasalahan yang dihadapi.

Dari sisi luaran, kegiatan ini memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kapasitas sumber daya manusia pelaku UMKM, khususnya dalam kemampuan perencanaan usaha, pengelolaan keuangan

seederhana, dan strategi pemasaran produk. Peserta mulai memahami pentingnya pencatatan arus kas, pengelompokan biaya usaha, serta evaluasi sederhana terhadap keuntungan usaha yang diperoleh. Selain itu, peserta juga mampu mempraktikkan penggunaan media sosial sebagai sarana promosi dan memperluas jangkauan pemasaran produk.

Kegiatan ini juga mendorong perubahan pola pikir pelaku UMKM dari pengelolaan usaha yang sebelumnya bersifat konvensional menjadi lebih terencana dan sistematis. Beberapa peserta mulai menerapkan pencatatan keuangan harian, meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, serta mencoba melakukan promosi produk secara digital. Dengan meningkatnya kemampuan manajerial tersebut, pelaku UMKM diharapkan mampu meningkatkan daya saing usaha, memperluas pasar, dan menjaga keberlanjutan usahanya di tengah dinamika pasar yang terus berkembang.

Sebagai tindak lanjut, diperlukan adanya pendampingan berkelanjutan dan monitoring terhadap implementasi hasil pelatihan. Hal ini penting agar pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh tidak hanya berhenti pada saat pelatihan, tetapi benar-benar diaplikasikan secara konsisten sehingga memberikan dampak jangka panjang bagi perkembangan UMKM di Desa Mojosari.

## 5. Daftar Pustaka

Deanova, A., Simamora, T., dan Satria, W. D. (2024). The Influence Of Financial Management On The Succes Of Micro,

Small, And Medium Enterprises (UMKM) In Pagar Merbau I Village. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 21(1), 000–014. <https://doi.org/10.37676/jfm.v5i4.9780>

Fajriyati, I., dan Ambarwati, R. (2025). Empowering UMKM Through Financial Management And Marketing Training Program: Case Study In South Kalimantan Province. *International Journal of Economics (IJEC)*, 4(2), 847–860. <https://doi.org/10.55299/ijec.v4i2.1392>

Gunawan, H., Noeraini, A. A., Sutandi, S., Kheiline, K., dan Davinchi, Y. (2023). Pelatihan Manajemen Usaha dalam Meningkatkan Usaha UMKM di Kota Tangerang. *Jurnal Informasi Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 246–254.

Harahap, L. M., Aulia, D., Tambunan, I. P., Nurbani, K., dan Hutapea, M. N. (2025). Pengaruh Peran UMKM dalam Kebijakan Penanggulangan Kemiskinan dan Pengangguran. *Jurnal Ilmu Manajemen, Bisnis dan Ekonomi (JIMBE)*, 3(1), 70–77. <https://malaqbiipublisher.com/index.php/JIMBE/article/view/429>

Hisrich, R. D., Peters, M. P., dan Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship* (10th ed.). McGraw-Hill Education.

Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2022). *Kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional mencapai 61,97%*. Diakses dari: Okezone Economy – KemenkopUKM: 61,97% PDB Indonesia Berasal dari UMKM

Kotler, P., dan Keller, K. L. (2021). *Marketing Management* MARKETING MANAGEMENT Marketing Management. In *Pearson Practice Hall* (15th ed., Vol. 2, Nomor 1). Pearson Education Limited. [http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=2354118%5C&val=22677%5C&title=The The influence of social media marketing on brand awareness and brand image moderating effect of religiosity](http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=2354118%5C&val=22677%5C&title=The%20influence%20of%20social%20media%20marketing%20on%20brand%20awareness%20and%20brand%20image%20moderating%20effect%20of%20religiosity)

Merriam, S. B., & Bierema, L. L. (2020). *Adult Learning: Linking Theory and Practice* (2nd ed.). Jossey-Bass.

Munib, J. A., Mataram, S., Wulandari, E., Insani, A. S. U., Riyanto, B., Rofiqocahyani, A., Arifiani, A., Hidayatullah, D., & Rahardi, D. S. (2025). Pelatihan pembuatan visual promosi digital pada UMKM Desa Krikilan Sangiran. *Abhakte Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1). <https://doi.org/10.24929/abhakte.v3i1.4333>

Mutmainnah, I., dan Utomo, J. (2024). PERANAN UMKM DALAM UPAYA PENGURANGAN ANGKA PENGANGGURAN SEBAGAI LANGKAH AWAL PEMBANGUNAN PEREKONOMIAN. *Journal of Development Economics and Digitalization, Tourism Economics*, 1(1), 46–52.

Rahayu, A. S., Mane, A., & Karim, A. (2024). Analisis tingkat literasi keuangan terhadap keberlanjutan UMKM Kecamatan Balusu. *Journal of Economy Business Development*, 2(3). <https://doi.org/10.56326/jebd.v2i3.2767>

Rizky, A. I., Kusumadewi, R., dan Saefulloh, E. (2022). Pengaruh Pelatihan dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Pada UMKM di Kecamatan Cigugur). *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen dan Kewirausahaan*, 3(1), 361–376. <https://doi.org/10.31949/entrepreneur.v3i1.1680>

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2021). *Management* (15th ed.). Pearson.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Wulandari, S. S., & As'ari, H. (2025). Pengaruh pengelolaan keuangan dan literasi keuangan terhadap keberlanjutan UMKM dengan mediasi inovasi usaha. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*.

Yatimin, Musharianto, A., Novida, I., Subandi, I., dan Artha, T. (2024). Penguatan Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia: Studi Literatur. *Liquidity*, 13(1), 37–47. <https://doi.org/10.32546/lq.v13i1.2540>