



Beujroh :

Jurnal Pemberdayaan dan Pengabdian pada Masyarakat

Volume 4, Nomor 2, Agustus 2026 pp. 230-244

DOI <https://doi.org/10.61579/beujroh.v4i2.851>

e-ISSN 3025-9320

p-ISSN 3026-0884

Edukasi Keterampilan Manajerial bagi pelaku UMKM

Medy Desma Fatwara^{1*}, Abdulah Rakhman², Dyah Utami Dewi³, Nova Permata Sari⁴

¹ Institut Bisnis dan Informatika Kosgoro 1957, Jakarta, email: medydesmafawara@gmail.com

² Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jakarta, email:

abdullah.rakhman@kwikkiangie.ac.id

³ Institut Bisnis dan Informatika Kosgoro 1957, Jakarta, email: dyahutamidewi@gmail.com

⁴ Institut Bisnis dan Informatika Kosgoro 1957, Jakarta, email: nova.nps0301@gmail.com

*Koresponden penulis : medydesmafawara@gmail.com

Info Artikel

Diajukan: 06 Februari 2026

Diterima: 12 April 2026

Diterbitkan: 14 April 2026

Keywords:

UMKM, management, managerial.

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in supporting community economic development; however, many business actors still face limitations in managerial skills, particularly in business planning, financial management, marketing strategies, and customer service. Therefore, this community service program aimed to strengthen managerial skills among community members in the Srengseng Sawah area, Jagakarsa, South Jakarta. The participants consisted of university students, MSME actors, online sellers, and housewives who run side businesses. The program was implemented through educational training, interactive discussions, case studies, and practical simulations focusing on basic management functions such as planning, organizing, actuating, and controlling. Evaluation was conducted using observation, questionnaires, and simple pre-test and post-test assessments to measure participants' understanding before and after the activity. The results of the program showed a significant improvement in participants' knowledge and skills in managing their businesses, particularly in financial recording, business planning, customer service, and digital marketing practices. Overall, the program contributed to enhancing participants' managerial capacity and supporting the sustainability and competitiveness of small businesses in the local community.

Abstrak

Kata Kunci:UMKM, manajemen,
manajerial.**Lisensi:** *cc-by-sa*
Copyright © 2026
penulis

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendukung perkembangan ekonomi masyarakat, namun masih banyak pelaku usaha yang menghadapi keterbatasan dalam keterampilan manajerial, khususnya dalam perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, dan pelayanan pelanggan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat keterampilan manajerial masyarakat di wilayah Srengseng Sawah, Kecamatan Jagakarsa, Jakarta Selatan. Peserta kegiatan terdiri dari mahasiswa, pelaku UMKM, penjual online, serta ibu rumah tangga yang menjalankan usaha sampingan. Kegiatan dilaksanakan melalui pelatihan edukatif, diskusi interaktif, studi kasus, dan simulasi praktik yang berfokus pada fungsi manajemen dasar, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian. Evaluasi dilakukan melalui observasi, kuesioner, serta pre-test dan post-test sederhana untuk mengukur tingkat pemahaman peserta sebelum dan sesudah kegiatan. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha, khususnya dalam pencatatan keuangan, perencanaan usaha, pelayanan pelanggan, serta penerapan pemasaran digital. Secara keseluruhan, kegiatan ini berkontribusi dalam meningkatkan kapasitas manajerial masyarakat dan mendukung keberlanjutan usaha kecil di lingkungan masyarakat.

Cara mensitasi artikel:

Fatwara, M. D., Rakhman, A., Dewi, D. U., & Sari, N. P. (2026). Edukasi Keterampilan Manajerial bagi pelaku UMKM. *Beujroh : Jurnal Pemberdayaan Dan Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(2), 230–244. <https://doi.org/10.61579/beujroh.v4i2.851>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di Indonesia, UMKM terbukti menjadi sektor yang tangguh dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi, termasuk pada masa krisis ekonomi dan perubahan kondisi pasar. Namun demikian, keberhasilan UMKM tidak hanya ditentukan oleh ketersediaan modal

dan peluang pasar, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh kemampuan manajerial pelaku usaha dalam mengelola usahanya secara efektif dan berkelanjutan.

Di lingkungan masyarakat sekitar Kampus Kosgoro 1957, terdapat berbagai pelaku UMKM yang bergerak di bidang perdagangan, kuliner, jasa, dan usaha rumahan. Sebagian besar pelaku usaha tersebut menjalankan usaha secara mandiri dengan pengalaman praktis, namun masih menghadapi keterbatasan dalam aspek manajemen usaha, seperti perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, pengaturan stok, pelayanan pelanggan, serta strategi pemasaran yang efektif. Keterbatasan keterampilan manajerial ini dapat menghambat pertumbuhan usaha dan mengurangi daya saing di tengah persaingan bisnis yang semakin dinamis, terutama dalam era digital saat ini (Rifiyanti et al., 2023).

Selain itu, perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen menuntut pelaku UMKM untuk memiliki kemampuan manajerial yang lebih adaptif dan inovatif. Penguatan keterampilan manajerial menjadi sangat penting agar pelaku UMKM mampu merencanakan usaha secara sistematis, mengambil keputusan yang tepat, mengelola sumber daya secara efisien, serta meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk edukasi dan pelatihan keterampilan manajerial menjadi salah satu upaya strategis untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara profesional dan berkelanjutan.

Sebagai institusi pendidikan tinggi, perguruan tinggi memiliki tanggung jawab dalam melaksanakan tridharma, salah satunya adalah pengabdian kepada masyarakat. Melalui kegiatan edukasi penguatan keterampilan manajerial bagi pelaku UMKM di sekitar Kampus Kosgoro 1957, diharapkan terjadi transfer pengetahuan dan keterampilan yang relevan dengan kebutuhan masyarakat, sehingga mampu meningkatkan kinerja usaha, memperluas peluang pasar, serta mendorong kemandirian ekonomi masyarakat.

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa keterampilan manajerial memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan dan keberlanjutan usaha kecil dan menengah. Kemampuan manajerial yang baik, seperti perencanaan, pengorganisasian,

pengendalian, dan pengambilan keputusan, merupakan faktor utama dalam meningkatkan kinerja usaha (Satar & Sohiron, 2024). Hal lain yang juga sangat penting, manajemen yang efektif memungkinkan organisasi atau usaha untuk mencapai tujuan secara efisien dan produktif. (Ng & Daromes, 2016). Studi lain menunjukkan bahwa pelatihan manajerial dapat meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola keuangan, mengembangkan strategi pemasaran, serta meningkatkan kualitas layanan pelanggan (Telaumbanua et al., 2026). Disamping itu, pemahaman terhadap manajemen pemasaran dan perilaku konsumen dapat membantu pelaku usaha dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat dan meningkatkan kepuasan pelanggan (Indriyani & Nugraha, 2025). Manajemen merupakan proses sistematis yang melibatkan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif. (Kurdi et al., 2020).

Secara teoritis, kegiatan pengabdian ini didasarkan pada teori manajemen dasar (management theory) yang mencakup empat fungsi utama manajemen, yaitu:

1. **Planning (Perencanaan)**
2. **Organizing (Pengorganisasian)**
3. **Actuating (Pelaksanaan)**
4. **Controlling (Pengendalian)**

Keempat fungsi tersebut menjadi dasar dalam penguatan keterampilan manajerial pelaku UMKM agar mampu mengelola usaha secara terstruktur dan berkelanjutan. Selain itu, kegiatan ini juga mengacu pada konsep *capacity building* atau pengembangan kapasitas, yaitu proses peningkatan kemampuan individu atau kelompok dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab secara efektif. Melalui kegiatan edukasi dan pelatihan, pelaku UMKM diharapkan dapat meningkatkan kompetensi manajerial yang berdampak langsung pada peningkatan kinerja usaha.

Berdasarkan hasil observasi awal dan identifikasi kebutuhan masyarakat di sekitar Kampus Kosgoro 1957, pelaku UMKM masih menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan usaha, terutama terkait keterbatasan pengetahuan dan keterampilan manajerial. Permasalahan tersebut meliputi kurangnya kemampuan dalam perencanaan usaha yang sistematis, pengelolaan keuangan yang

terstruktur, serta pemahaman strategi pemasaran yang efektif, termasuk pemasaran digital. Selain itu, pelaku usaha juga masih mengalami kesulitan dalam mengelola pelayanan pelanggan, melakukan evaluasi usaha, serta memanfaatkan teknologi digital secara optimal. Kondisi ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM memerlukan pendampingan dan edukasi yang terarah guna meningkatkan keterampilan manajerial yang sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan usaha. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan manajerial pelaku UMKM di sekitar Kampus Kosgoro 1957 agar mampu mengelola usaha secara lebih sistematis, efektif, dan berkelanjutan. Melalui kegiatan edukasi dan pendampingan, diharapkan pelaku UMKM dapat meningkatkan kemampuan dalam perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, penerapan strategi pemasaran, serta pemanfaatan teknologi digital guna mendukung pengembangan usaha dan meningkatkan daya saing di tengah persaingan bisnis yang semakin dinamis. Kegiatan ini diharapkan memberikan manfaat bagi pelaku UMKM, perguruan tinggi, dan masyarakat secara umum. Bagi pelaku UMKM, kegiatan ini dapat meningkatkan keterampilan manajerial, efisiensi pengelolaan usaha, serta kualitas layanan kepada pelanggan. Bagi perguruan tinggi, kegiatan ini menjadi wujud nyata pelaksanaan tridharma perguruan tinggi, khususnya dalam pemberdayaan masyarakat melalui transfer pengetahuan dan keterampilan. Sementara itu, bagi masyarakat, kegiatan ini diharapkan dapat mendorong pertumbuhan usaha lokal, meningkatkan kemandirian ekonomi, serta berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat di lingkungan sekitar.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang secara sistematis dan partisipatif agar sesuai dengan tujuan kegiatan, yaitu meningkatkan keterampilan manajerial pelaku UMKM. Mitra dalam kegiatan ini adalah pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berada di lingkungan masyarakat sekitar Srengseng Sawah, Kecamatan Jagakarsa, yang sebagian besar bergerak di bidang usaha kuliner, perdagangan, dan jasa. Kegiatan ini dilaksanakan dalam bentuk edukasi, pelatihan, dan pendampingan yang

bertujuan untuk memberikan pemahaman praktis mengenai pengelolaan usaha secara efektif dan berkelanjutan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini direncanakan dilaksanakan dalam satu periode kegiatan, yaitu tanggal 5 April 2026 yang bertempat di aula kampus IBIK 57 dimana lokasi yang mudah dijangkau oleh mitra.

Prosedur atau tahapan pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa langkah, yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pada tahap persiapan, tim pengabdian melakukan koordinasi dengan mitra, identifikasi kebutuhan pelaku UMKM di wilayah **Srengseng Sawah**, serta penyusunan materi pelatihan yang relevan dengan permasalahan yang dihadapi. Pada tahap pelaksanaan, kegiatan dilakukan melalui metode ceramah interaktif, diskusi, studi kasus, simulasi, dan praktik langsung yang berfokus pada penguatan keterampilan manajerial, seperti perencanaan usaha, pengelolaan keuangan sederhana, strategi pemasaran, serta pelayanan pelanggan. Selanjutnya, pada tahap evaluasi, tim pengabdian melakukan penilaian terhadap pemahaman dan keterampilan peserta melalui diskusi refleksi, tanya jawab, serta pengisian lembar evaluasi kegiatan.

Instrumen evaluasi yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi lembar observasi, kuesioner kepuasan peserta, serta pre-test dan post-test sederhana untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta sebelum dan sesudah mengikuti kegiatan. Evaluasi juga dilakukan melalui umpan balik dari peserta terkait manfaat dan keberlanjutan kegiatan yang telah dilaksanakan. Bahan yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi modul pelatihan, materi presentasi, lembar kerja peserta (worksheet), serta contoh format sederhana pengelolaan usaha, seperti pencatatan keuangan dan perencanaan usaha. Sementara itu, alat yang digunakan meliputi perangkat presentasi seperti laptop, proyektor, layar, alat tulis, serta media pendukung lainnya yang diperlukan selama pelaksanaan kegiatan. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial pelaku UMKM di wilayah Srengseng Sawah, Jagakarsa secara praktis dan aplikatif sesuai dengan kebutuhan usaha mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil**Karakteristik Peserta Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada tanggal 5 April 2026 di wilayah Srengseng Sawah, Jagakarsa diikuti oleh 40 peserta dari berbagai latar belakang profesi dan usia. Peserta tidak hanya berasal dari pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), tetapi juga melibatkan mahasiswa, penjual online, serta ibu rumah tangga yang memiliki usaha sampingan. Keberagaman latar belakang peserta menunjukkan bahwa kebutuhan terhadap penguatan keterampilan manajerial tidak hanya dirasakan oleh pelaku usaha formal, tetapi juga oleh masyarakat umum yang menjalankan usaha secara mandiri dalam skala kecil maupun menengah.

Secara umum, peserta memiliki jenis usaha yang beragam, seperti usaha kuliner rumahan, penjualan produk secara online melalui media sosial, jasa laundry, usaha kerajinan tangan, serta usaha perdagangan kebutuhan sehari-hari. Sebagian besar peserta menjalankan usaha secara mandiri tanpa memiliki latar belakang pendidikan formal di bidang manajemen atau bisnis. Oleh karena itu, kegiatan pelatihan ini menjadi sarana penting dalam meningkatkan pemahaman dasar mengenai pengelolaan usaha yang lebih terstruktur dan profesional.

Keikutsertaan mahasiswa dalam kegiatan ini juga memberikan manfaat ganda, yaitu sebagai sarana pembelajaran praktis mengenai manajemen usaha dan kewirausahaan, sekaligus sebagai bentuk kontribusi nyata dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat. Sementara itu, ibu rumah tangga yang memiliki bisnis sampingan menunjukkan antusiasme yang tinggi karena materi yang diberikan berkaitan langsung dengan kebutuhan sehari-hari dalam mengelola usaha kecil dari rumah.

Tabel 1 berikut menunjukkan karakteristik peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat berdasarkan latar belakang profesi.

Tabel 1. Karakteristik peserta kegiatan abdimas

No	Latar Belakang Peserta	Jumlah Peserta	Persentase (%)
1	Pelaku UMKM	15	37,5
2	Penjual Online	8	20

No	Latar Belakang Peserta	Jumlah Peserta	Persentase (%)
3	Mahasiswa	9	22,5
4	Ibu Rumah Tangga dengan Usaha Sampingan	8	20
Total		40	100

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa sebagian besar peserta kegiatan berasal dari pelaku UMKM, namun keterlibatan penjual online, mahasiswa, dan ibu rumah tangga menunjukkan bahwa kegiatan ini bersifat inklusif dan relevan dengan kebutuhan masyarakat secara luas. Hal ini sejalan dengan konsep **capacity building**, yaitu proses peningkatan kemampuan individu atau kelompok untuk menjalankan peran dan tanggung jawab secara efektif dalam kegiatan ekonomi dan sosial.

Pelaksanaan Kegiatan Edukasi dan Pelatihan Keterampilan Manajerial

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui beberapa metode pembelajaran yang bersifat interaktif dan praktis, yaitu ceramah, diskusi kelompok, studi kasus, simulasi, serta praktik langsung. Materi yang diberikan berfokus pada penguatan keterampilan manajerial dasar yang meliputi perencanaan usaha, pengelolaan keuangan sederhana, strategi pemasaran, pelayanan pelanggan, serta pemanfaatan teknologi digital dalam kegiatan usaha.

Pada sesi awal kegiatan, peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya manajemen usaha dalam meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan usaha. Tim pengabdian menjelaskan konsep dasar fungsi manajemen yang terdiri dari perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), pelaksanaan (actuating), dan pengendalian (controlling). Materi disampaikan dengan menggunakan contoh kasus nyata yang sesuai dengan kondisi usaha peserta, seperti pencatatan keuangan sederhana untuk usaha makanan rumahan dan strategi promosi melalui media sosial bagi penjual online.



Gambar 1. Peserta kegiatan abdimas

Selanjutnya, peserta dibagi ke dalam kelompok kecil untuk melakukan diskusi dan simulasi pengelolaan usaha. Setiap kelompok diminta untuk menyusun rencana usaha sederhana, membuat pencatatan pemasukan dan pengeluaran, serta merancang strategi pemasaran produk mereka. Kegiatan ini memberikan pengalaman langsung kepada peserta dalam menerapkan konsep manajemen yang telah dipelajari. Berdasarkan hasil observasi selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan tingkat partisipasi yang tinggi, terutama pada sesi praktik dan diskusi kelompok. Hal ini menunjukkan bahwa metode pembelajaran yang bersifat partisipatif dan aplikatif lebih efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta dibandingkan metode ceramah semata.

Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Peserta

Untuk mengukur efektivitas kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dilakukan evaluasi melalui pre-test dan post-test sederhana yang bertujuan untuk mengetahui peningkatan pengetahuan peserta sebelum dan sesudah mengikuti kegiatan pelatihan. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai

konsep dasar manajemen usaha, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran.

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

No	Indikator Pengetahuan	Rata-rata Pre-test	Nilai Rata-rata Post-test	Nilai
1	Perencanaan Usaha	60	82	
2	Pengelolaan Keuangan	55	80	
3	Strategi Pemasaran	58	85	
4	Pelayanan Pelanggan	62	86	
	Rata-rata	58,75	83,25	

Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa terjadi peningkatan rata-rata nilai peserta dari 58,75 pada pre-test menjadi 83,25 pada post-test. Peningkatan ini menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa pelatihan manajerial dapat meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola keuangan, merencanakan usaha, dan mengembangkan strategi pemasaran secara lebih efektif. Selain itu, peningkatan pengetahuan peserta juga menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat menjadi sarana yang efektif dalam meningkatkan kapasitas sumber daya manusia di bidang kewirausahaan.

Penerapan Keterampilan Manajerial dalam Kegiatan Usaha

Setelah mengikuti kegiatan pelatihan, sebagian peserta mulai menerapkan keterampilan manajerial yang telah dipelajari dalam kegiatan usaha mereka. Beberapa perubahan yang terlihat antara lain:

- Peserta mulai melakukan pencatatan keuangan harian secara sederhana
- Peserta mulai memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi

- Peserta mulai menggunakan media sosial sebagai sarana promosi produk
- Peserta mulai memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan

Sebagai contoh, salah satu peserta yang merupakan ibu rumah tangga dengan usaha makanan ringan mulai mencatat seluruh transaksi penjualan dan pengeluaran bahan baku setiap hari. Sementara itu, peserta lain yang berprofesi sebagai penjual online mulai menggunakan strategi promosi melalui media sosial dengan membuat konten produk secara rutin. Perubahan perilaku tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan tidak hanya meningkatkan pengetahuan peserta, tetapi juga mendorong perubahan praktik dalam pengelolaan usaha. Hal ini sesuai dengan teori manajemen yang menyatakan bahwa penerapan fungsi manajemen secara sistematis dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan usaha.

Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan Kegiatan

Meskipun kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan dengan baik, terdapat beberapa kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kegiatan. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan waktu pelatihan yang relatif singkat, sehingga tidak semua materi dapat dibahas secara mendalam. Selain itu, tingkat pemahaman peserta yang berbeda-beda juga menjadi tantangan dalam proses penyampaian materi. Beberapa peserta yang belum terbiasa menggunakan teknologi digital mengalami kesulitan dalam memahami materi mengenai pemasaran online dan penggunaan aplikasi pencatatan keuangan. Namun demikian, kendala tersebut dapat diatasi melalui pendampingan langsung dan pemberian contoh praktik yang sederhana dan mudah dipahami.

B. Pembahasan

Pembahasan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menunjukkan bahwa penguatan keterampilan manajerial memiliki peran yang sangat signifikan dalam meningkatkan kapasitas dan kinerja pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, terlihat bahwa pendekatan edukatif yang

mengombinasikan ceramah interaktif, diskusi, studi kasus, dan simulasi praktik mampu memberikan pemahaman yang lebih komprehensif dan aplikatif kepada peserta. Hal ini sejalan dengan konsep *capacity building* yang menekankan pentingnya peningkatan kemampuan individu melalui proses pembelajaran yang partisipatif dan kontekstual, sehingga pengetahuan yang diperoleh tidak hanya bersifat teoritis tetapi juga dapat langsung diterapkan dalam praktik usaha sehari-hari.

Peningkatan pengetahuan peserta yang ditunjukkan melalui hasil pre-test dan post-test mengindikasikan bahwa pelatihan manajerial merupakan intervensi yang efektif dalam mengatasi keterbatasan kompetensi pelaku UMKM, khususnya dalam aspek perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, dan pelayanan pelanggan. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa pelatihan manajerial mampu meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya secara lebih efisien dan sistematis (Telaumbanua et al., 2026). Selain itu, peningkatan skor yang cukup signifikan pada seluruh indikator menunjukkan bahwa materi yang diberikan relevan dengan kebutuhan peserta serta disampaikan dengan metode yang sesuai dengan karakteristik pembelajar dewasa yang lebih menyukai pendekatan praktis dan berbasis pengalaman.

Dari perspektif teori manajemen, keberhasilan kegiatan ini juga dapat dijelaskan melalui penerapan fungsi manajemen dasar yang meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*). Keempat fungsi ini terbukti menjadi fondasi penting dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha, terutama bagi pelaku UMKM yang sebelumnya menjalankan usaha secara intuitif tanpa perencanaan yang terstruktur. Menurut Kurdi et al. (2020), manajemen merupakan proses sistematis yang melibatkan perencanaan hingga evaluasi untuk mencapai tujuan organisasi secara optimal. Dengan demikian, pelatihan yang berfokus pada penguatan fungsi manajemen dasar mampu membantu pelaku usaha dalam menyusun strategi bisnis yang lebih terarah dan berkelanjutan.

Lebih lanjut, perubahan perilaku peserta setelah mengikuti pelatihan menjadi indikator penting keberhasilan program ini. Peserta tidak hanya mengalami peningkatan pengetahuan, tetapi juga mulai

menerapkan praktik manajerial dalam kegiatan usaha mereka, seperti melakukan pencatatan keuangan secara rutin, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran. Transformasi ini menunjukkan bahwa proses pembelajaran telah mencapai tingkat aplikasi (application level), yang dalam taksonomi pembelajaran merupakan indikator keberhasilan transfer pengetahuan. Hal ini juga didukung oleh penelitian Ng dan Daromes (2016) yang menyatakan bahwa kemampuan manajerial yang baik dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kinerja usaha secara keseluruhan.

Selain itu, aspek pemasaran digital yang diperkenalkan dalam pelatihan menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya saing UMKM di era ekonomi digital. Perubahan perilaku konsumen yang semakin mengarah pada penggunaan platform digital menuntut pelaku usaha untuk mampu beradaptasi dengan cepat. Oleh karena itu, pemahaman mengenai strategi pemasaran dan perilaku konsumen menjadi sangat krusial. Indriyani dan Nugraha (2025) menegaskan bahwa kemampuan dalam memahami pasar dan merancang strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan kepuasan pelanggan sekaligus memperluas pangsa pasar UMKM. Dengan demikian, integrasi antara keterampilan manajerial dan pemanfaatan teknologi digital menjadi kunci utama dalam pengembangan usaha yang berkelanjutan.

Di sisi lain, keberagaman latar belakang peserta yang terdiri dari pelaku UMKM, mahasiswa, penjual online, dan ibu rumah tangga menunjukkan bahwa kebutuhan akan literasi manajerial bersifat universal dan tidak terbatas pada pelaku usaha formal saja. Hal ini memperkuat argumen bahwa pengembangan keterampilan manajerial merupakan bagian dari upaya pemberdayaan masyarakat secara luas, yang bertujuan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi dan kesejahteraan sosial. Satar dan Sohiron (2024) menyatakan bahwa kemampuan manajerial, khususnya dalam pengambilan keputusan, menjadi faktor kunci dalam menentukan keberhasilan usaha, terutama dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah.

Namun demikian, terdapat beberapa kendala yang perlu menjadi perhatian dalam pelaksanaan kegiatan serupa di masa mendatang.

Keterbatasan waktu pelatihan menjadi salah satu faktor yang menghambat pendalaman materi, terutama pada topik yang membutuhkan praktik intensif seperti digital marketing dan pengelolaan keuangan berbasis aplikasi. Selain itu, perbedaan tingkat literasi digital peserta juga menjadi tantangan dalam proses pembelajaran. Hal ini menunjukkan bahwa program pelatihan perlu dirancang secara berkelanjutan dengan pendekatan diferensiasi, sehingga dapat mengakomodasi kebutuhan peserta dengan tingkat kemampuan yang beragam. Pendampingan lanjutan juga menjadi aspek penting untuk memastikan keberlanjutan implementasi keterampilan yang telah diperoleh.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan ini menegaskan bahwa penguatan keterampilan manajerial melalui program edukasi dan pelatihan merupakan strategi yang efektif dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Kegiatan ini tidak hanya memberikan dampak pada peningkatan pengetahuan, tetapi juga mendorong perubahan perilaku dan praktik usaha yang lebih profesional. Dengan demikian, sinergi antara perguruan tinggi, masyarakat, dan pemangku kepentingan lainnya menjadi sangat penting dalam memperluas jangkauan program pemberdayaan serta menciptakan ekosistem usaha yang lebih kompetitif dan berkelanjutan di era digital.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan di wilayah Srengseng Sawah, Jagakarsa, dapat disimpulkan bahwa kegiatan edukasi dan pelatihan penguatan keterampilan manajerial memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha. Peserta yang berasal dari berbagai kalangan, seperti pelaku UMKM, penjual online, mahasiswa, dan ibu rumah tangga dengan usaha sampingan, menunjukkan peningkatan pemahaman mengenai perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, serta pelayanan pelanggan setelah mengikuti kegiatan pelatihan. Selain itu, kegiatan ini juga mendorong perubahan perilaku peserta dalam menjalankan usaha secara lebih terstruktur dan profesional, seperti mulai melakukan pencatatan keuangan sederhana,

memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat menjadi sarana yang efektif dalam meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan mendukung pengembangan usaha kecil secara berkelanjutan.

Meskipun kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah memberikan manfaat yang signifikan bagi peserta, masih terdapat beberapa keterbatasan dalam pelaksanaannya, seperti keterbatasan waktu pelatihan dan perbedaan tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang diberikan, khususnya dalam penggunaan teknologi digital. Oleh karena itu, kegiatan serupa di masa mendatang diharapkan dapat dilakukan secara berkelanjutan dengan durasi pelatihan yang lebih panjang serta dilengkapi dengan program pendampingan lanjutan, terutama dalam bidang digital marketing, manajemen keuangan, dan pengembangan usaha berbasis teknologi. Selain itu, kerja sama antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan pelaku usaha juga perlu ditingkatkan guna memperluas jangkauan kegiatan pemberdayaan masyarakat dan meningkatkan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah di era ekonomi digital.

DAFTAR RUJUKAN

- Indriyani, S. N., & Nugraha, A. L. (2025).** *Optimalisasi Kemampuan Manajerial untuk Meningkatkan Kinerja UMKM.*
- Kurdi, M., Dhanang Eka Putra, Saputra, E. K., Wardhana, A., Sudirman, A., Larasati, N., Rimadeni, Y., Hutar, A. N. R., Rahadhini, M. D., Astiti, N. P. Y., & Kustina, K. T. (2020). *DASAR MANAJEMEN DALAM ORGANISASI.* CV. MEDIA SAINS INDONESIA.
- Ng, S., & Daromes, F. E. (2016). *PERAN KEMAMPUAN MANAJERIAL SEBAGAI MEKANISME.* 13(2).
- Rifiyanti, H., Dewi, D. U., & Putra, F. M. (2023). *The Role of TOEFL Preparation Courses in Improving Test Score.* 4(2), 1–6.
- Satar, S., & Sohiron. (2024). *Kemampuan Manajerial Dalam Pengambilan Keputusan Yang Efektif.* 4(2), 1951–1959.
- Telaumbanua, Y. S., Halawa, S., Ekonomi, F., Nias, U., Matematika, P., & Nias, U. (2026). *Pentingnya manajemen dalam berwirausaha.* 03, 1–7.