

Kapasitas Kewirausahaan Melalui Pelatihan dan Pendampingan Bagi Pelaku UMKM di Pulau Enggano, Provinsi Bengkulu

Intan Permata Sari^{*1}, Endang Saputra², Lia Jauharotul Afifah³, Hudzaif Ikhwanuddin⁴

¹Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Tarbiyah dan Tadris, UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, Indonesia

^{2,4}Inisiatif Teman Setara, Indonesia

³Madrasah Aliyah Miftahul Jannah, Indonesia

*e-mail: intanpermatasari1112@gmail.com¹, endangsaputra28@gmail.com², liaafifa12345@gmail.com³, 29zaif@gmail.com⁴

Abstrak

Pelatihan Kewirausahaan di Pulau Enggano bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dasar (basic skill) pelaku UMKM seperti pengenalan tentang wirausaha, membuat profile usaha, promosi melalui media sosial, public speaking, ijin usaha, dan sertifikasi halal. Dalam pelatihan ini, pelaku UMKM mendapatkan 12 kali pelatihan kelas dan pendampingan pasca kelas selama satu minggu. Dalam pelatihan ini ditemukan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Enggano, yaitu: 1) kurangnya alat produksi; 2) lokasi pemasaran yang terbatas (masih di Pulau Enggano saja); 3) kurangnya perhatian pemerintah terhadap pelaku UMKM; 4) pengemasan barang yang masih terbatas; 5) modal usaha yang terbatas; dan 6) ongkos kirim yang mahal (jika ingin memasarkan di luar Pulau Enggano). Metode yang digunakan dalam pelatihan kewirausahaan adalah diskusi, praktik, dan pendampingan. Melalui pelatihan ini peserta mendapatkan peningkatan pemahaman melalui pre-test dan post-test. Kesulitan yang dialami peserta dapat diselesaikan dengan beberapa Solusi, yaitu 1) produk harus memiliki ciri khas Enggano untuk membedakan dengan produk di luar Enggano; 2) menjalin kerjasama dengan pedagang/distributor di Bengkulu untuk memperluas pesaran mereka; 3) melakukan inovasi produk agar mudah diterima pasar; 4) menjalin komunikasi dengan pemerintah daerah agar produk-produk Enggano bisa dikenal oleh masyarakat Bengkulu.

Kata kunci: Pelatihan Kewirausahaan, Pulau Enggano, UMKM

Abstract

The entrepreneurship training on Enggano Island aims to improve the basic skills of UMKM actors, such as introducing them to entrepreneurship, creating business profiles, promoting them through social media, public speaking, getting business licenses, and halal certification. In this training, the UMKM actors received 12 times classroom training and one week of follow-up support. The training identified several problems faced by UMKMs in Enggano, namely: 1) lack of production equipment; 2) limited marketing locations (still only on Enggano Island); 3) lack of government attention to UMKM actors; 4) limited packaging of goods; 5) limited business capital; and 6) expensive shipping costs (if you want to market outside Enggano Island). The methods used in the entrepreneurship training were discussion, exercises, and mentoring. Through this training, participants gained increased understanding through pre-test and post-test. Difficulties experienced by the participants can be solved with several solutions, namely 1) the product must have Enggano characteristics to distinguish it from products outside Enggano; 2) establish cooperation with traders/distributors in Bengkulu to expand their sales; 3) innovate products to be easily accepted by the market; 4) establish communication with the local government so that Enggano products can be recognised by the people of Bengkulu.

Keywords: Enggano Island, Entrepreneurship Training, UMKMS

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi pondasi dalam perekonomian di berbagai negara, khususnya Indonesia. UMKM berperan dalam menciptakan lapangan kerja, menggerakkan ekonomi masyarakat, dan menciptakan lapangan kerja baru [1]. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, Usaha Mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak

Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Kriteria ini menunjukkan skala ekonomi yang sangat kecil, namun memiliki peran yang signifikan dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat [2]. UMKM juga berperan penting dalam penggerak ekonomi lokal sehingga dapat mensejahterakan masyarakat lokal. Pelaku UMKM juga dapat berperan sebagai agen dalam pemberdayaan bagi pelaku usaha kecil di wilayahnya masing-masing [3].

Selain itu, UMKM ternyata mampu membantu perekonomian rakyat ketika krisis ekonomi tahun 1998 dan COVID-19. Pada saat COVID-19, pemerintah menempatkan UMKM sebagai prioritas utama penerima manfaat dalam pemulihan ekonomi nasional. Berbagai stimulus dari pemerintah seperti kemudahan permodalan dan pelatihan dari tenaga ahli juga diberikan kepada UMKM [4]. Jumlah UMKM meningkat karena pemerintah memberikan bantuan kepada UMKM sebesar 1,2 juta-2,4 juta rupiah sebagai bantuan modal usaha [5]. Selain bantuan dari pemerintah, pelaku UMKM juga melakukan berbagai strategi untuk bertahan yaitu melakukan media promosi melalui media sosial, potongan harga, mengurangi jumlah karyawan, menutup beberapa cabang usaha, dan menyediakan jasa jemput-antar atau pesan-antar [6].

Berdasarkan Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kementerian KUKM) pada tahun 2021, jumlah pelaku UMKM di Indonesia mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) sebesar 61,07 persen atau Rp8.573,89 triliun. UMKM mampu menyerap 97 persen dari total angkatan kerja dan mampu menghimpun hingga 60,4 persen dari total investasi di Indonesia [7]. Akan tetapi, dalam pelaksanaannya, pelaku UMKM seringkali mendapatkan tantangan seperti kekurangan modal, pengetahuan yang terbatas, pembukuan yang kurang baik, dan manajemen kerja yang tidak teratur [8]. Selain itu, pelaku UMKM juga mendapatkan kesulitan dalam transformasi digital seperti mengadopsi teknologi yang berkembang untuk meningkatkan nilai, produktivitas, dan efisiensi untuk mewujudkan kesejahteraan sosial [2]. Kesulitan-kesulitan tersebut menjadi penghambat pelaku UMKM untuk berkembang dan memaksimalkan potensi yang dimilikinya. Oleh karena itu, pemerintah mewajibkan perbankan untuk membantu UMKM melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) [9]. Melalui KUR, pemerintah berusaha untuk membantu UMKM untuk memperoleh modal usaha dengan kredit yang rendah [10].

Pulau Enggano merupakan salah satu pulau terluar di Indonesia yang terletak di Kabupaten Bengkulu Utara, Provinsi Bengkulu. Untuk mencapai pulau Enggano, orang-orang biasanya menggunakan kapal feri atau perintis dengan 10-12 jam perjalanan [11]. Sudah ada pesawat udara yang beroperasi di Enggano tetapi jumlahnya sangat terbatas sehingga masyarakat di Enggano mayoritas menggunakan kapal laut sebagai alat transportasi mereka.

Enggano memiliki potensi alam yang luar biasa seperti pisang, emping, dan ikan asin. Di Bengkulu, kualitas ikan asin dari Enggano cukup terkenal dan berbeda jauh dengan kualitas ikan asin yang dijual di kota Bengkulu. Ikan asin Enggano berasal dari ikan segar yang diasinkan dengan jenis ikan mahal seperti kakap. Meskipun begitu, sulit sekali menemukan ikan asin Enggano di kota Bengkulu karena kurangnya pemasok ikan asin dari Enggano ke Bengkulu. Begitu juga dengan pisang dan emping. Pisang di Enggano dijual dalam bentuk pisang mentah dan dikirim ke kota Bengkulu dan Lampung. Harganya fluktuatif tergantung pada harga yang ditetapkan oleh toke pisang dan besar kecilnya pisang yang dihasilkan. Padahal, Enggano memiliki potensi yang begitu besar untuk memproduksi keripik pisang seperti di Lampung. Emping Enggano juga cukup terkenal karena kualitas dan harganya yang cukup murah. Emping bisa dibeli dengan harga Rp 50.000-Rp 70.000/ kg sedangkan di pasar Bengkulu dijual dengan harga Rp 100.000-Rp 120.000.

Selain berpotensi dalam bidang makanan, Enggano juga memiliki potensi dalam mengembangkan usaha kerajinan tangan. Kerajinan tangan yang dibuat oleh orang-orang Enggano memiliki kualitas yang bagus dibandingkan dengan yang dijual di kota Bengkulu. Pengrajin Enggano menggunakan bahan baku yang berasal dari hutan Enggano dan dijual dengan harga yang murah.

Selama ini pelaku UMKM di Enggano menjual produk mereka ke sesama penduduk Enggano ataupun ke wisatawan lokal dan mancanegara yang datang ke Enggano. Sebenarnya mereka berkeinginan untuk menjual produk mereka ke Bengkulu tetapi mereka tidak

mengetahui ke mana barang mereka akan dijual dan mereka juga belum terlalu yakin apakah produk mereka akan laku di pasaran. Untuk mengembangkan produk UMKM di Enggano, pelaku UMKM harus dibekali dengan kemampuan lain seperti memperluas pemasaran ke luar Pulau Enggano (melalui sosial media), memahami pembukuan usaha, pembuatan ijin usaha, dan kemampuan-kemampuan lainnya.

Melihat berbagai potensi dan kesempatan yang dimiliki oleh pelaku UMKM Enggano seharusnya mereka mampu mengembangkan usaha mereka sampai ke kota Bengkulu. Akan tetapi, pelaku UMKM di Enggano dihadapkan pada keterbatasan akses untuk menjual atau membeli bahan baku di Bengkulu. Mereka harus mengeluarkan uang yang banyak untuk membeli plastik pengemasan, stiker logo, ataupun jika mereka harus mengirimkan produk-produk mereka ke kota Bengkulu. Selain itu, pelaku UMKM di Enggano tidak mendapatkan akses KUR, dan kurangnya pelatihan yang intensif kepada pelaku UMKM di Enggano.

Oleh karena itu, kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM di Enggano dengan melakukan diskusi, pelatihan di kelas, dan pendampingan secara daring dan luring. Dalam melaksanakan pelatihan kewirausahaan, ada beberapa hal yang perlu dilaksanakan, seperti 1) menjelaskan konsep kewirausahaan, 2) melatih mitra untuk menuangkan ide bisnis, dan 3) melatih mitra dalam memasarkan produk [12]. Selain itu, kami juga melakukan beberapa jenis kelas seperti pelatihan public speaking, pelatihan penggunaan sosial media untuk promosi produk, pelatihan pengambilan foto dan video, pelatihan packaging produk, dan sebagainya. Kegiatan ini tidak hanya berupa pelatihan kelas (dengan sistem pengajaran dan diskusi) tetapi juga melakukan praktik pembuatan produk baru dari bahan baku yang melimpah di Enggano (seperti pisang dan ikan). Pelatihan ini diharapkan mampu memberikan peningkatan kapasitas bagi pelaku UMKM di Enggano agar mampu bersaing dengan pelaku UMKM lainnya di Indonesia.

2. METODE

Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan atas kerjasama antara Teach4Hope dan Inisiatif Teman Setara (INSAN Setara). Teach4hope merupakan bagian dari Kitabisa.com yang membantu memberikan beasiswa kepada pihak-pihak yang membutuhkan, sedangkan INSAN Setara merupakan Yayasan non-profit yang bekerja dalam bidang pendidikan, sosial, dan kemanusiaan di Provinsi Bengkulu. Dalam kegiatan ini, Teach4Hope memberikan bantuan beasiswa pelatihan bagi pelaku UMKM di Pulau Enggano melalui INSAN Setara Foundation. Kegiatan pelatihan ini dilakukan dengan memberikan pelatihan kelas dan pendampingan bagi pelaku UMKM di Enggano. Pelatihan ini dimulai pada tanggal 31 Agustus 2024- 9 November 2024 dengan melibatkan 10 UMKM di Enggano.

Kegiatan ini dilakukan dengan berbagai tahapan. Pertama, tim INSAN Setara Foundation mengumpulkan calon peserta pelatihan dengan persyaratan mereka adalah orang-orang yang memiliki UMKM. Dalam seleksi ini ada sekitar 20-25 UMKM yang tertarik mengikuti kegiatan ini. Kedua, tim Teach4Hope mewawancarai calon peserta dengan menanyakan tentang produk UMKM mereka sehingga dipilih 10 orang terbaik. Calon peserta pelatihan dipilih berdasarkan potensi UMKM yang dimiliki dan sustainability usaha mereka. Para peserta terpilih berkewajiban untuk mengikuti seluruh proses pelatihan hingga selesai. Ketiga, pembukaan kegiatan dengan mengundang Camat. Kepala Desa di Enggano, Kapolsek dan juga Danramil. Keempat, pelaksanaan kelas pertama dimulai.

Dalam pelatihan ini, para peserta akan mendapatkan pengetahuan mengenai kewirausahaan, tantangan dan peluang kewirausahaan, membuat business plan, merancang menu dan inovasi produk, packaging, pemasaran dan promosi produk, mengurus ijin usaha, perencanaan keuangan pribadi dan usaha, dan public speaking. Kegiatan kelas dilaksanakan sebanyak 12 kali selama satu bulan dan dilanjutkan dengan program pendampingan. Lima peserta terbaik akan mendapatkan bantuan modal usaha masing-masing sebanyak empat juta rupiah.

Dalam pelatihan ini akan dilakukan pre-test dan post-test dalam setiap pelatihan di kelas sehingga pelatihan ini dapat diukur keberhasilannya. Soal pre-test yang diberikan berupa pertanyaan esai/ pilihan ganda sesuai dengan materi pelatihan yang diikuti. Setelah kelas berakhir akan diberikan soal yang sama dengan soal pre-test. Tingkat keberhasilan setiap orang akan diukur dengan melihat hasil pre-test dan post-test mereka.



Gambar 1. Foto Peserta Pelatihan, Camat, Kepala Desa, perwakilan polisi dan TNI, tim Teach4Hope, dan tim INSAN Setara

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Pelaksanaan Kelas Pelatihan

Kegiatan ini dimulai pada tanggal 31 Agustus 2024 pukul 09.00 WIB dibuka dengan sambutan dari Camat Enggano, tim dari Teach4Hope dan tim dari INSAN Setara Foundation. Setelah kegiatan resmi dibuka, kelas pendahuluan diisi oleh tim Teach4Hope tentang pengenalan program, tujuan serta manfaat program ini. Kelas pertama dilanjutkan kembali pukul 13.00 WIB dengan materi mengenai kewirausahaan.

Keesokan harinya, 1 September 2024, kelas kedua dilaksanakan. Kelas ini fokus kepada tantangan dan peluang kewirausahaan di Enggano serta business plan. Pada kelas kedua ini, peserta lebih aktif berdiskusi tentang pengalaman mereka menjadi wirausaha. Mereka menjelaskan bahwa kesulitan yang mereka alami adalah keterbatasan penjualan yang hanya dilakukan di Pulau Enggano. Salah satu peserta mengatakan bahwa sudah cukup banyak pelaku UMKM yang menjual ikan asin dan emping melinjo, sedangkan jumlah pembeli yang datang tidak terlalu banyak. Produk-produk mereka dibeli oleh wisatawan yang datang ke Enggano sebagai oleh-oleh khas Enggano atau mereka menjual sesuai dengan pesanan. Mereka tidak berani menjual produk mereka ke Kota Bengkulu karena tidak memiliki akses untuk mendistribusikan barang mereka.



Gambar 2. Pelatihan kelas Wirausaha oleh Narasumber

Pada kelas ini, peserta diajarkan tentang tahapan menyusun business plan dan rencana target business plan. Para peserta diberikan tugas untuk menyusun business plan mereka dimulai dari memberikan nama pada UMKM mereka.

Kelas ketiga adalah merancang menu dan inovasi produk. Dalam kelas ini, peserta diajarkan untuk mendiskusikan prospek-prospek inovasi produk yang sedang berkembang dan diminati oleh masyarakat saat ini. Apabila memungkinkan, mereka bisa meniru atau menginovasi produk mereka sesuai dengan minat pasar.

Kelas keempat mempelajari mengenai profil usaha UMKM. Kelas ini mengajarkan peserta untuk memahami pembuatan company profile yang baik dengan nama usaha, desain/logo, serta filosofi dari profile usaha yang telah dibuat.

Kelas kelima membahas tentang packaging dalam persaingan market. Dalam kelas ini, peserta akan diajarkan untuk membuat logo yang menggambarkan produk mereka dengan menggunakan aplikasi canva. Pelaku UMKM di Enggano telah menggunakan plastik transparan sebagai packaging produk mereka. Sebagian UMKM telah menempelkan stiker logo usaha mereka tetapi sebagian lainnya belum memiliki logo UMKM.\



Gambar 3. Packaging UMKM Enggano sebelum mengikuti pelatihan



Gambar 4. Logo peserta pelatihan yang dibuat menggunakan canva

Kelas keenam dan ketujuh mempelajari tentang marketing dan promotion. Di kelas ini, peserta diminta untuk membuat sosial media dan mempromosikan produk-produk mereka. Di kelas ini, peserta pelatihan juga diajarkan untuk membuat foto dan video menggunakan aplikasi capcut. Setelah mendapatkan pengetahuan tentang membuat foto dan video yang baik, salah satu peserta mulai memposting produk-produknya ke sosial media miliknya. Hasilnya, beliau mendapatkan banyak pesanan dari orang-orang di Enggano. Selama ini, orang-orang di Enggano tidak mengetahui bahwa beliau memproduksi dan menjual kerajinan tangan.



Gambar 5. Praktik Pengambilan Gambar Produk oleh narasumber

Kelas kedelapan, peserta diajarkan untuk memahami perencanaan keuangan pribadi dan usaha. Selama ini, peserta menggabungkan pendapatan usahanya dengan uang pribadi miliknya sehingga tidak diketahui seberapa banyak hasil/ keuntungan yang mereka dapatkan dalam satu bulan. Kelas ini memberikan pemahaman kepada mereka pentingnya membedakan pendapatan hasil usaha dengan keuangan pribadi. Kelas ini juga mengajarkan tentang bagaimana cara menghitung harga pokok penjualan sehingga mengetahui jumlah keuntungan yang didapatkan.



Gambar 6. Pelatihan kelas Perencanaan Keuangan Pribadi dan Usaha

Kelas kesembilan peserta diajarkan untuk pengurusan ijin usaha dan sertifikasi halal. Hal ini dikarenakan ijin usaha dan sertifikasi halal sudah menjadi kewajiban bagi pelaku UMKM terutama yang memiliki usaha dalam bidang makanan. Kelas ini diisi oleh Ketua Urusan Agama di Kecamatan Enggano.

Kelas kesepuluh dan kesebelas adalah kelas praktik. Pada kelas ini peserta diajarkan untuk membuat kuliner-kuliner baru dari bahan-bahan yang tersedia di Enggano seperti membuat olahan dari ikan, emping, dan pisang. Materi ini diharapkan agar peserta mendapatkan pengetahuan baru tentang olahan-olahan makanan yang dapat dikembangkan untuk usaha.



Gambar 7. Hasil praktik pengolahan pisang

Kelas kedua belas adalah kelas tentang public speaking. Di kelas ini akan diajarkan tentang dasar-dasar public speaking yang harus mereka kuasai untuk mempresentasikan usaha mereka di depan investor.



Gambar 8. Pembicara mempraktikkan cara mempromosikan produk mereka ke investor

Sebelum melaksanakan kelas, para peserta diharuskan untuk melakukan pre-test terlebih dahulu untuk mengukur kemampuan awal peserta. Setelah kelas berakhir, peserta juga harus mengisi post-test dengan soal yang sama untuk melihat pemahaman peserta setelah melakukan pelatihan.

Tabel 1. Nilai Pre-test dan Post-test peserta pada kelas konten dan sosial media

Nama FellowHope	Skor	
	Pre Test	Post test
RS	20.0	60
SS	60.0	80
BS		
ZA	40.0	100
DP	40.0	80
WA	0.0	60
EY	40.0	80
ZK	20.0	40
Mi	0.0	100
In	20.0	20

Dari tabel 1 di atas dapat dilihat bahwa adanya kenaikan yang signifikan pada kemampuan peserta pada saat sebelum dan sesudah pelatihan. Tabel tersebut menunjukkan bahwa kemampuan peserta mengenai konten dan sosial media masih sangat rendah sebelum diadakannya pelatihan.

3.2. Pelaksanaan Pendampingan

Dari tabel 1 di atas dapat dilihat bahwa adanya kenaikan yang signifikan pada kemampuan peserta pada saat sebelum dan sesudah pelatihan. Tabel tersebut menunjukkan bahwa kemampuan peserta mengenai konten dan sosial media masih sangat rendah sebelum diadakannya pelatihan.

Setelah melakukan pelatihan di kelas selama 12 kali, peserta juga mendapatkan pendampingan dari tim INSAN Setara selama 1 minggu. Pendampingan ini dimulai dari tanggal 23 Oktober- 1 November 2024. Tim INSAN Setara berdiskusi mengenai kesulitan-kesulitan yang dihadapi peserta ketika melakukan usaha dan memastikan mereka dapat mempraktikkan materi di kelas dalam usaha mereka.

Dalam pendampingan ini, ada lima hal yang didiskusikan bersama peserta. 1) permasalahan bisnis dan pemetaan skala prioritas; 2) perancangan SOP UMKM dan konten

sosial media; 3) pemasaran, harga jual, dan modal usaha; 4) strategi pemasaran, distribusi, keuangan usaha, dan pembukuan; 5) pembuatan Rancangan Anggaran Biaya (RAB) untuk modal usaha.

Hasil dari pendampingan, terdapat beberapa masalah yang dikemukakan oleh peserta, seperti: 1) kurangnya alat produksi; 2) lokasi pemasaran yang terbatas (masih di Pulau Enggano saja); 3) kurangnya perhatian pemerintah terhadap pelaku UMKM; 4) pengemasan barang yang masih terbatas; 5) modal usaha yang terbatas; dan 6) ongkos kirim yang mahal (jika ingin memasarkan di luar Pulau Enggano).

Dari permasalahan yang diutarakan oleh peserta pelatihan, ada beberapa catatan yang dilakukan oleh tim INSAN Setara, yaitu: 1) produk harus memiliki ciri khas Enggano untuk membedakan dengan produk di luar Enggano, seperti memberikan deskripsi tentang produk; 2) menjalin kerjasama dengan pedagang/distributor di Bengkulu untuk memperluas pesaran mereka; 3) melakukan inovasi produk agar mudah diterima pasar; 4) menjalin komunikasi dengan pemerintah daerah agar produk-produk Enggano bisa dikenal di masyarakat.



Gambar 9. Pelaksanaan Pendampingan Peserta Pelatihan oleh tim dari INSAN Setara

Tanggal 9 November 2024, pelaksanaan kegiatan resmi ditutup. Pada saat penutupan kegiatan, diumumkan juga lima peserta yang akan mendapatkan bantuan usaha dan peserta terbaik selama pelatihan. Peserta yang mendapatkan bantuan modal akan diberikan alat usaha/kebutuhan usaha mereka senilai empat juta rupiah, sedangkan peserta terbaik mendapatkan uang sebanyak lima ratus ribu rupiah.

Setelah kegiatan berakhir, pelaku UMKM di Pulau Enggano diharapkan mampu untuk bersaing dengan pelaku UMKM lainnya di Indonesia. Pelaku UMKM di Pulau Enggano sudah dibekali dengan berbagai macam soft skill yang dapat membantu mereka mengembangkan usaha. Sebagai contoh, ada beberapa peserta yang belum memiliki ijin usaha. Melalui pelatihan ini, mereka dibantu untuk mengurus ijin usaha secara online dan akhirnya semua pelaku UMKM yang mengikuti pelatihan ini sudah memiliki ijin usaha. Selain itu, 80% peserta pelatihan tidak memiliki sosial media dan belum ada diantara mereka yang memanfaatkan sosial media sebagai cara untuk memperkenalkan produk dan promosi. Selama masa pelatihan dan pendampingan, salah satu peserta secara aktif membuat foto dan video produknya di sosial media miliknya. Akibat promosi tersebut, usaha miliknya laku keras (meskipun masih dalam Pulau Enggano). Melalui foto dan video yang dibuatnya, orang-orang Enggano mulai mengetahui produk yang dijual oleh salah satu peserta pelatihan tersebut dan mulai banyak pemesanan dan penjualan meningkat.

4. KESIMPULAN

Dari pelaksanaan kegiatan pelatihan peningkatan kapasitas kewirausahaan bagi pelaku UMKM di Enggano menunjukkan penambahan kemampuan yang signifikan. Peserta tidak hanya dikumpulkan untuk mendengarkan seminar selama satu hari, tetapi mendapatkan 12 kelas selama satu bulan dan juga pendampingan intensif selama satu minggu. Lima peserta terbaik

juga mendapatkan bantuan modal berupa alat usaha untuk menambah produktivitas usaha mereka. Menurut kami perlu diadakan lanjutan program pelatihan ini dengan jenis pelatihan yang sama tetapi menambah durasi waktu pelatihan. Selain itu, sebaiknya peserta pelatihan tidak dibatasi hanya 10 orang saja karena ada banyak pelaku UMKM di Enggano yang perlu mendapatkan pelatihan serupa.

Selama pelatihan, cuaca menjadi salah satu kendala karena 1) Pelatihan diadakan di Balai Posyandu desa Apoho sedangkan para peserta berdomisili di desa lain. Jarak antar desa berkisar 10-30 menit dari tempat pelaksanaan pelatihan; 2) Cuaca yang tidak menentu menyebabkan jadwal kapal dari Bengkulu-Enggano sering tertunda (narasumber berasal dari Kota Bengkulu) sehingga harus benar-benar diantisipasi dengan memikirkan solusi dari kemungkinan terburuk. Oleh karena itu, ketika melaksanakan acara, hindari kegiatan di musim hujan (Agustus-Januari) tetapi lakukan di musim kemarau (Februari-Juli).

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada 1) Teach4Hope yang telah mendanai kegiatan ini; 2) INSAN Setara Foundation sebagai implementer kegiatan; 3) peserta pelatihan UMKM; 4) narasumber; dan 5) Camat serta Kepala Desa di Enggano (khususnya Kepala Desa Apoho).

DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Vinatra, "Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat," *Jurnal Akuntan Publik*, vol. 1, no. 3, pp. 1-08, 2023, doi: 10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832.
- [2] O. F. Sitorus, R. A. Ningsih, A. Andini, N. A. Rahmawati, and M. Y. Alfarisi, "Mengatasi Tantangan Transformasi Digital Umkm: Tantangan Dan Solusi Melalui Kegiatan Pendampingan di Jakarta dan Bekasi," *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, vol. 4, no. 6, pp. 939-948, Dec. 2024, doi: 10.52436/1.jpmi.2768.
- [3] M. Qadisyah, A. Hasanah, H. Hanum, and N. Harahap, "Peran UMKM Dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat di Kabupaten Deli Serdang," *Manivest: Jurnal Manajemen, Ekonomi, Kewirausahaan, dan Investasi*, vol. 1, no. 2, 2023, doi: 10.37832/manivest.v1i2.58.
- [4] Mutrofin Khuriyatul, Muhammad Adam Nur, and Mahmud, "PERAN UMKM DALAM MEMPERTAHANKAN EKONOMI JAWA TIMUR SELAMA PANDEMIC COVID-19," *El-Idaarah: Jurnal Manajemen*, vol. 1, no. 2, pp. 1-10, 2021, [Online]. Available: <https://jurnal.stiedarulfalalahmojokerto.ac.id/index.php/Jurnal-el-Idhara>
- [5] A. H. Aliyah, "PERAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT," *Welfare: Jurnal Ilmu Ekonomi*, vol. 3, no. 1, pp. 64-72, 2022, [Online]. Available: <http://jurnal.unsil.ac.id/index.php/welfare>
- [6] M. Ayunda Pratiwi, N. Aisya, and F. Eka Saputra, "Kondisi dan Strategi UMKM disaat Pandemi Covid-19 di Kota Tanjungpinang," Sep. 2022. Accessed: Nov. 19, 2024. [Online]. Available: <https://pascasarjanafe.untan.ac.id/wp-content/uploads/2022/09/29.pdf>
- [7] Sulastri, "Peran Penting UMKM dalam Ancaman Isu Resesi," <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpkn-balikpapan/baca-artikel/15677/Peran-Penting-UMKM-dalam-Ancaman-Isu-Resesi.html>.
- [8] M. H. Harahap, G. Kartono, K. Amdani, D. D. Panggabean, and D. H. Syah, "PENINGKATAN PRODUKTIVITAS KELOMPOK PENJAHIT TRADISIONAL DI DESA MEDAN KRIO KECAMATAN SUNGGAL," *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 30, no. 03, pp. 396-400, 2024.
- [9] Hartono and D. D. Hartomo, "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN UMKM DI SURAKARTA," *Jurnal Bisnis & Manajemen*, vol. 14, no. 1, 2014.

- [10] O. Y. Moku, J. Montolalu, and D. Keles, "Pemanfaatan Fasilitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Bank Mandiri Kantor Kas Manado Paal Dua)," *Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 6, no. 1, p. 46, 2018.
- [11] I. P. Sari, "HARMONI DALAM KEBHINEKAAN (Kearifan Lokal Masyarakat Pulau Enggano Provinsi Bengkulu Dalam Mengatasi Konflik)," *Jurnal Antropologi: Isu-Isu Sosial Budaya*, vol. 19, no. 2, p. 139, 2017, doi: 10.25077/jaisb.v19.n2.p139-147.2017.
- [12] M. Farid, Nurabdiansyah, and Jumadin, "Pelatihan Kewirausahaan Aplikatif Bagi UMKM," in *SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT "Peluang dan tantangan pengabdian kepada masyarakat yang inovatif di era kebiasaan baru,"* Universitas Negeri Makassar, 2020. [Online]. Available: <http://www.businessmodelgeneration.com/>.