

Transformasi UMKM: Membangun Mindset, Inovasi dan Strategi Pelanggan di Era Bisnis Kompetitif

Diana Ambarwati¹, Indah Yuni Astuti², Rike Selviasari³, Rafikhein Novia Ayuanti⁴, Nuril Aulia Munawaroh⁵

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kadiri, Kediri, Indonesia

E-mail: dianaambarwati@uniska-kediri.ac.id

Article History:

Received: 05 Mei 2026

Revised: 26 Mei 2026

Accepted: 30 Mei 2026

Keywords: *UMKM, Entrepreneurial Mindset, Inovasi, Identifikasi Pelanggan, Era Bisnis Kompetitif*

Abstract: *Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Gedung Pertemuan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri melibatkan 20 pelaku UMKM binaan. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman kewirausahaan dasar yang meliputi business mindset, identifikasi pelanggan, serta inovasi bisnis guna memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha. Adapun metode yang digunakan meliputi penyampaian materi secara sistematis, diskusi interaktif, serta evaluasi melalui kuesioner self-assessment. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pemahaman peserta, namun demikian tingkat implementasinya masih bervariasi, mulai dari kategori pre-adopter hingga eco-innovator, serta inovasi yang dilakukan masih cenderung bersifat sederhana. Oleh karena itu, diperlukan tindak lanjut berupa program yang lebih aplikatif dan berkelanjutan, seperti pendampingan intensif, mentoring bisnis, serta monitoring secara berkala agar peningkatan kompetensi tersebut dapat diimplementasikan secara optimal dalam praktik usaha.*

PENDAHULUAN

Pelatihan kewirausahaan dasar pada pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi suatu kebutuhan strategis dalam menghadapi dinamika lingkungan bisnis yang semakin kompleks, kompetitif dan terdigitalisasi. Hal ini penting karena pengembangan *business mindset* sebagai fondasi utama kewirausahaan yang mencakup kemampuan dalam mengidentifikasi peluang, mengambil keputusan, serta beradaptasi terhadap ketidakpastian bisnis. Dalam praktiknya, banyak pelaku UMKM masih menghadapi keterbatasan dalam aspek manajerial, inovasi, serta pemahaman pasar sehingga hal ini berdampak pada rendahnya daya saing dan keberlanjutan usaha. Peningkatan kapasitas kewirausahaan melalui pendidikan dan pelatihan terbukti mampu meningkatkan kinerja usaha secara signifikan, termasuk dalam hal inovasi produk, efisiensi operasional dan pertumbuhan bisnis (Ratten, 2020; Nabi et al., 2017). Selain itu, inovasi bisnis yang diajarkan dalam kewirausahaan dasar mampu berperan penting dalam meningkatkan daya saing serta kemampuan adaptasi terhadap perubahan teknologi dan perilaku konsumen yang terus berubah-ubah.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik pada tahun 2023, UMKM di Indonesia berjumlah 64,2 juta usaha ini turut berkontribusi lebih dari 99% terhadap keseluruhan unit usaha nasional serta menyerap 97% tenaga kerja, hal ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Besarnya peran tersebut menunjukkan bahwa UMKM memiliki potensi strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan pemerataan kesejahteraan. Namun demikian, sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi berbagai keterbatasan, terutama dalam hal kapasitas manajerial, literasi bisnis dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan pasar dan teknologi. Kondisi ini menegaskan pentingnya penguatan kompetensi melalui pembelajaran kewirausahaan dasar sebagai fondasi dalam membangun pola pikir (entrepreneurial mindset) yang inovatif dan adaptif. Selain itu, kemampuan inovasi bisnis yang menjadi bagian dari materi kewirausahaan dasar terbukti berkontribusi dalam meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM di tengah dinamika ekonomi global.

Kewirausahaan dasar merupakan fondasi penting dalam pengembangan kapasitas pelaku usaha, khususnya UMKM, yang mencakup 3 (tiga) elemen utama yaitu business mindset, identifikasi pelanggan dan inovasi bisnis. Business mindset berperan sebagai landasan kognitif dan sikap mental kewirausahaan yang mendorong individu untuk mampu mengenali peluang, berani mengambil risiko terukur, serta adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis. Selanjutnya, kemampuan dalam mengidentifikasi pelanggan menjadi aspek krusial karena keberhasilan usaha sangat ditentukan oleh sejauh mana pelaku usaha memahami kebutuhan, preferensi dan perilaku konsumennya. Sementara itu, inovasi bisnis menjadi faktor pembeda yang memungkinkan UMKM menciptakan nilai tambah serta meningkatkan daya saing di pasar yang dinamis. Secara empiris, integrasi ketiga aspek tersebut dalam pendidikan kewirausahaan berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha, terutama dalam hal inovasi produk, orientasi pasar dan keberlanjutan bisnis (Ratten, 2020; Kuratko, 2016). Selain itu, Lumpkin & Dess (1996) menjelaskan bahwa orientasi kewirausahaan yang mencakup inovasi, proaktivitas dan keberanian mengambil risiko memiliki hubungan positif dengan kinerja organisasi. Oleh karena itu, pemahaman komprehensif terhadap konsep kewirausahaan dasar menjadi sangat penting untuk membekali pelaku UMKM agar mampu mengembangkan usaha secara strategis, adaptif dan berkelanjutan.

Pelatihan kewirausahaan dasar yang diselenggarakan melalui kerja sama antara Lembaga Penelitian Pengabdian Masyarakat (LPPM) dan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kediri (Uniska) serta Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri merupakan upaya strategis dalam meningkatkan kapasitas dan daya saing pelaku UMKM melalui penguatan kompetensi kewirausahaan yang terstruktur. Program ini bertujuan untuk membekali peserta dengan pemahaman mendasar terkait pola pikir kewirausahaan, kemampuan mengidentifikasi pelanggan, serta pengembangan inovasi bisnis sebagai respon terhadap dinamika pasar yang semakin kompetitif. Kolaborasi dengan Bank Indonesia sebagai otoritas moneter juga mencerminkan komitmen dalam mendorong pengembangan ekonomi kerakyatan yang inklusif dan berkelanjutan, khususnya melalui penguatan sektor UMKM. Selain itu, adanya keterlibatan institusi pendidikan dan lembaga keuangan dalam program pelatihan terbukti mampu memperkuat ekosistem kewirausahaan melalui transfer pengetahuan dan akses terhadap sumber daya strategis (Isenberg).

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri terhadap UMKM binaannya menunjukkan bahwa masih terdapat kesenjangan signifikan dalam pemahaman dan penerapan kewirausahaan dasar, khususnya dalam aspek business mindset,

identifikasi pelanggan dan inovasi bisnis sebagai fondasi pengembangan usaha. Sebagian besar pelaku UMKM masih berorientasi pada aktivitas operasional jangka pendek dan belum sepenuhnya mengembangkan pola pikir kewirausahaan yang strategis dan adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis. Selain itu, keterbatasan dalam memahami karakteristik pelanggan serta minimnya inovasi produk dan layanan menjadi kendala utama dalam meningkatkan daya saing usaha. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa rendahnya literasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi merupakan faktor penghambat utama pertumbuhan UMKM di daerah berkembang (Ratten, 2020; Tambunan, 2019).

Sebagai tindak lanjut atas hasil observasi terhadap UMKM binaannya, Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri dan LPPM serta Fakultas Ekonomi Uniska perlu merumuskan solusi strategis berupa penyelenggaraan pelatihan kewirausahaan dasar yang berfokus pada penguatan business mindset, kemampuan identifikasi pelanggan, serta pengembangan inovasi bisnis sebagai pilar utama peningkatan daya saing usaha. Program pelatihan ini dirancang untuk menjawab permasalahan mendasar yang dihadapi pelaku UMKM, seperti rendahnya orientasi strategis, keterbatasan pemahaman pasar dan minimnya inovasi produk maupun layanan. Melalui pendekatan edukatif dan aplikatif, pelatihan ini diharapkan mampu membentuk pola pikir kewirausahaan yang lebih adaptif, meningkatkan kemampuan analisis kebutuhan pelanggan, serta mendorong terciptanya inovasi yang bernilai tambah. Oleh karena itu, pelatihan kewirausahaan dasar ini menjadi solusi konkret yang tidak hanya bersifat kuratif terhadap permasalahan yang teridentifikasi, tetapi juga preventif dalam mempersiapkan UMKM menghadapi tantangan bisnis di masa depan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan oleh tim dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) bersama Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kediri (UNISKA) merupakan bentuk kontribusi nyata perguruan tinggi dalam mendukung pengembangan kapasitas UMKM melalui kolaborasi strategis dengan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri. Kegiatan ini diwujudkan dalam bentuk pelatihan kewirausahaan dasar yang diselenggarakan pada tanggal 12 Mei 2026 di Gedung Pertemuan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri lantai 4 dengan melibatkan 20 (dua puluh) UMKM binaan Bank Indonesia yang berasal dari Kota dan Kabupaten Kediri, Kota dan Kabupaten Madiun, Kota dan Kabupaten Blitar, Kabupaten Tulungagung, Kabupaten Trenggalek, Kabupaten Nganjuk, Kabupaten Ponorogo, Kabupaten Ngawi, Kabupaten Magetan dan Kabupaten Pacitan. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM terhadap aspek fundamental kewirausahaan, seperti business mindset, identifikasi pelanggan dan inovasi bisnis, guna mendorong peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha. Harapan dari pelaksanaan kegiatan ini adalah terciptanya pelaku UMKM yang lebih adaptif, inovatif dan mampu merespon dinamika pasar secara efektif. Keterlibatan perguruan tinggi dalam program pengabdian masyarakat berbasis pelatihan kewirausahaan dasar terbukti mampu meningkatkan kompetensi dan kinerja usaha peserta secara signifikan (Nabi et al., 2017).

METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini melibatkan beberapa cara, yaitu penyampaian materi dalam bentuk seminar, kemudian dilanjutkan diskusi interaktif dan pemberian soal kuesioner self assesment untuk menentukan peserta masuk dalam kategori eco adapter, eco entrepreneur atau

eco innovator. Materi disampaikan dalam bentuk presentasi dengan durasi waktu 2 (dua) jam dimulai pukul 09.00-11.00 WIB di Gedung Pertemuan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri lantai 4. Setelah presentasi, ada sesi diskusi interaktif yang dipimpin oleh moderator untuk mengatur alur diskusi, mulai dari mempersilahkan penanya bertanya hingga mengklarifikasi pertanyaan dan menjawab pertanyaan serta memberikan saran.



Gambar 1. Moderator mengatur alur diskusi

Keberhasilan kegiatan ini diukur melalui soal kuesioner self assesment setelah materi disampaikan oleh pemateri. Berikut daftar nama dan usaha 20 UMKM yang mendapatkan pendampingan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini :

Tabel 1. Daftar Nama UMKM dan Pemilik Usaha yang mendapatkan pendampingan

No	Nama UMKM	Nama Anda (Pelaku UMKM)	Lokasi Usaha
1.	Koperasi Produsen Makmur Sentosa	Husin Almalikki	Kabupaten Ponorogo
2.	PT. Atmal Footwear Indonesia	Erwan Tiono	Kabupaten Kediri
3.	Alya Batik	Tiwi Pontjowati	Kabupaten Trenggalek
4.	Batik Tulis Rahayu Trenggalek	Ilma Abidina Cahya	Kabupaten Trenggalek
5.	CV. Adikarya	Yayuk Sri Rahayu	Kabupaten Nganjuk
6.	Pajeng Coklat	Setia Rini	Kabupaten Blitar
7.	Batik Warajuang	Prasasti Sciencetivina	Kabupaten Tulungagung
8.	Batik dan Ecoprint Gondoarum	Nun Anisah	Kabupaten Blitar
9.	Prasegi	Yona Prasegi	Kabupaten Nganjuk

10.	Batik Lochatara	Sih Panganti	Kabupaten Kediri
11.	Amaranta Batik	Sisa Cernovita M.	Kabupaten Kediri
12.	Griya Tenun Basro	Moh. Ana Musthofa	Kabupaten Kediri
13.	Batik Gama Gajahmada	Ike Yulianasari	Kabupaten Tulungagung
14.	Melaten Batik	Khuni Fidianto	Kabupaten Nganjuk
15.	D'Craft	Duwi Sugiharti	Kabupaten Nganjuk
16.	Batik Puspita	Nofa Ruliana P	Kabupaten Pacitan
17.	Candaria	Ratih Kusuma Dewi	Kabupaten Kediri
18.	Batik Srigaya	Ega Shintia Haya Paramitha	Kabupaten Kediri
19.	Ayya Craft	Sigit Wicaksono	Kabupaten Tulungagung
20.	CV. Andes Aslabar	Andik Abdul Rohim	Kota Kediri

Pelatihan kewirausahaan dasar ini dilaksanakan melalui metode penyajian materi yang sistematis dan dilanjutkan dengan diskusi interaktif guna mendorong partisipasi aktif peserta serta memperdalam pemahaman terhadap konsep-konsep kewirausahaan yang aplikatif. Pendekatan ini dirancang untuk tidak hanya mentransfer pengetahuan secara teoritis, tetapi juga membangun kemampuan analitis dan *problem solving* pelaku UMKM dalam menghadapi tantangan nyata di lapangan. Melalui diskusi interaktif, peserta diberikan kesempatan untuk berbagi pengalaman, mengidentifikasi permasalahan usaha, serta mengeksplorasi solusi yang relevan dengan konteks bisnis masing-masing. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah meningkatkan kapasitas kewirausahaan peserta, khususnya dalam membangun business mindset, memahami kebutuhan pelanggan, serta mengembangkan inovasi bisnis yang berkelanjutan. Proses penyampaian materi dilakukan secara bertahap agar mudah dipahami oleh seluruh peserta dengan latar belakang yang beragam dengan tahapan sebagai berikut:

Tahap Persiapan

Tim kegiatan pengabdian pada masyarakat ini melakukan persiapan bekerja sama dengan LPPM dan Fakultas Ekonomi Uniska serta Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri untuk membuat program pelatihan yang dibutuhkan oleh peserta program ini. Tindakan yang dilakukan adalah menentukan materi yang sesuai dengan kebutuhan peserta UMKM binaan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri dan waktu yang sesuai untuk seluruh peserta serta menyiapkan segala fasilitas yang diperlukan. Dalam situasi ini, partisipasi aktif mitra sangat penting, terutama dalam mengatur berbagai hal seperti menyiapkan lokasi, menyediakan peralatan presentasi dan memutuskan kapan akan melaksanakan kegiatan. Berdasarkan hasil kesepakatan ini maka dipilihlah hari Selasa tanggal 12 Mei 2026 pukul 09.00 WIB di Gedung Pertemuan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri lantai 4. Pada tahap awal ini, tim kegiatan pengabdian masyarakat ini menyiapkan perlengkapan materi presentasi dan soal kuesioner *self assesment*.



Gambar 2. Pemberian Soal Kuesioner *Self-Assesment* pada Peserta

Tahap Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan kegiatan ini, jumlah peserta sebanyak 20 orang merupakan binaan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri yang tersebar pada di 9 (sembilan) wilayah. Adapun pemateri kewirausahaan dasar yaitu Dr. Diana Ambarwati, S.Pd., MM. Beberapa topik yang disajikan meliputi business mindset, identifikasi pain point pelanggan dan inovasi bisnis terkini. Materi yang disampaikan juga mencakup contoh inovasi bisnis terkini yang sampai saat ini sedang berkembang. Kegiatan ini dibuka oleh moderator dengan penyampaian curriculum vitae pemateri, kemudian dilanjutkan dengan penyampaian materi berdurasi 2 (dua) jam menggunakan powerpoint oleh pemateri, serta sesi tanya jawab aktif dengan peserta. Materi presentasi yang disampaikan oleh pemateri ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Materi Presentasi yang dibawa oleh Pemateri

Pelaksanaan pelatihan kewirausahaan dasar ini dirancang secara sistematis melalui 3 (tiga) tahapan utama, yaitu apersepsi dan pra-asesmen, kegiatan inti yang dilengkapi dengan sesi tanya jawab, serta penutup berupa pengisian kuesioner self-assessment guna mengevaluasi tingkat

pemahaman peserta. Tahap apersepsi dan pra-asesmen bertujuan untuk mengidentifikasi pengetahuan awal serta kebutuhan peserta terkait konsep kewirausahaan dasar sehingga materi yang disampaikan dapat lebih tepat sasaran. Selanjutnya, kegiatan inti yang dipadukan dengan diskusi interaktif memberikan ruang bagi peserta untuk menggali pemahaman secara lebih mendalam serta mengaitkan materi dengan pengalaman usaha masing-masing. Tahap akhir berupa self-assessment menjadi instrumen reflektif yang memungkinkan peserta menilai perkembangan kompetensi mereka secara mandiri. Rangkaian metode ini memiliki manfaat signifikan, khususnya dalam membantu UMKM binaan Bank Indonesia untuk meningkatkan pemahaman, keterampilan dan kesiapan dalam mengelola usaha secara lebih profesional dan adaptif. Pendekatan pelatihan yang terstruktur dan berbasis evaluasi diri terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas kewirausahaan dan kinerja usaha, karena mendorong pembelajaran reflektif dan berkelanjutan (Nabi et al., 2017). Proses penyampaian materi dan sesi tanya jawab dengan peserta ditunjukkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Proses Penyampaian Materi oleh Pemateri

Tahap Monitoring dan Evaluasi

Pada tahap ini, peserta diminta memberikan tanggapan dan pertanyaan terkait materi yang telah disampaikan oleh pemateri. Kemudian peserta juga diberikan kesempatan menanyakan beberapa soal pada kuesioner self assesment. Pemateri self-assesment, Indah Yuni Astuti, SE., MM juga menuntun peserta dalam menjawab setiap soal yang diberikan. Proses monitoring dan evaluasi kegiatan ditunjukkan pada Gambar 5 dan 6.



Gambar 5. Salah satu peserta UMKM bertanya terkait inovasi yang telah dilakukan, namun gagal dalam suatu ajang perlombaan wirausaha.



Gambar 6. Proses pemateri self-assesment menuntun peserta dalam menjawab setiap soal yang diberikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kuesioner self-assessment yang diisi oleh 20 UMKM binaan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri ini menunjukkan adanya variasi tingkat pemahaman dan implementasi praktik kewirausahaan, khususnya dalam aspek operasional, keberlanjutan dan tata kelola usaha. Pada aspek identifikasi pelanggan dan orientasi pasar, sebagian besar UMKM telah mampu mengenali kebutuhan dasar konsumen, tetapi belum sepenuhnya memanfaatkan data pelanggan sebagai dasar pengambilan keputusan strategis. Selain itu, pada dimensi inovasi bisnis, hasil menunjukkan bahwa sebagian pelaku usaha telah melakukan inovasi produk sederhana, namun

masih terbatas pada modifikasi minor dan belum mengarah pada inovasi yang bersifat diferensiatif dan berkelanjutan.

Tabel 2. Hasil Kuesioner Self-Assesment dari 20 UMKM Binaan Kantor Perwakilan Kediri Bank Indonesia

Nama UMKM	Nama Anda (Pelaku UMKM)	Kelola - Pencatatan	Total Skor	Skor EO 1 - Mitigasi	Foundational Eco-Adopter	Foundational Eco-Entrepreneur	Foundational Eco-Innovator	HASIL ASESMEN UMKM
Koperasi Produsen Makmur Sentosa	Husin Almalikki	1	14	4	1	2	0	PRE-ADOPTER
PT Almal Footwear Indonesia	Erwan Tiono	3	30	7	3	0	3	ECO-ADOPTER
Alya Batik	Tiwi Pontjowati	1	17	2	3	2	0	PRE-ADOPTER
Batik Tulis Rahayu Trenggalek	Ilma Abidina Cahya	1	44	12	1	2	6	ECO-ADOPTER
CV Adikarya	Yayuk Sri Rahayu	2	40	9	1	6	0	ECO-ADOPTER
Pajeng Coklat	Setia Rini	1	14	5	3	0	0	PRE-ADOPTER
Batik Warajung	Prasasti Sciencetivina	1	23	5	3	2	0	ECO-ADOPTER
Batik dan Ecoprint Gondarum	Nun Anisah	0	20	5	2	2	0	PRE-ADOPTER
Alya Batik	Tiwi Pontjowati	1	23	7	2	0	3	PRE-ADOPTER
Batik Lochatara	Sih Panganti	1	19	4	3	0	3	ECO-ADOPTER
Amaranta Batik	Sisa Cernovita M.	1	15	5	3	0	0	PRE-ADOPTER
Griya Tenun Basro	Moh. Ana Musthofa	1	17	5	2	0	3	PRE-ADOPTER
Batik Gama Gajahmada	Ike Yulianasari	1	23	4	2	2	0	PRE-ADOPTER
Melaten Batik	Khuni Fidiyanto	1	30	4	1	2	3	PRE-ADOPTER
D'Craft	Duwi Sugiharti	0	30	4	1	2	3	PRE-ADOPTER
Batik Puspita	Nofa Ruliana P	2	39	8	1	4	3	ECO-ADOPTER
Candaria	Ratih Kusuma Dewi	1	32	9	3	0	3	ECO-ADOPTER
Batik Srigaya	Ega Shintia Haya Paramitha	1	25	4	3	0	3	ECO-ADOPTER
Ayya Craft	Sigit Wicaksono	1	11	4	2	0	0	PRE-ADOPTER
Andes Aslabar	Andik Abdul Rohim	0	20	6	2	0	0	PRE-ADOPTER

Berdasarkan tabel total skor diatas, klasifikasi tingkat kematangan UMKM bervariasi mulai dari pre-adopter sampai dengan eco-adopter, ini mencerminkan tingkat kesiapan berbeda dalam mengadopsi prinsip kewirausahaan berkelanjutan. Dari hasil soal kuesioner self-assesment yang dibagikan ini mengindikasikan bahwa meskipun terdapat kemajuan pada beberapa aspek, masih diperlukan penguatan kapasitas, khususnya dalam integrasi inovasi dan penerapan strategi bisnis berkelanjutan secara menyeluruh. Hasil ini menjadi dasar penting dalam merancang intervensi pelatihan kewirausahaan yang lebih terarah, guna meningkatkan kompetensi UMKM secara komprehensif dan mendorong transformasi menuju usaha yang lebih adaptif, inovatif dan berkelanjutan. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan pelatihan kewirausahaan dasar ditunjukkan pada Gambar 7.



Gambar 7. Kegiatan diakhiri dengan foto bersama dengan UMKM Binaan dan Kepala Kantor Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri beserta tim pendamping Uniska.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa pelatihan kewirausahaan dasar yang dilaksanakan pada tanggal 12 Mei 2026 di Gedung Pertemuan Kantor Bank Indonesia Perwakilan Kediri lantai 4 telah berjalan secara sistematis melalui 3 (tiga) tahapan utama, yaitu apersepsi dan pra-asesmen, kegiatan inti yang dilengkapi sesi tanya jawab, serta penutup berupa pengisian kuesioner self-assessment. Kegiatan ini diikuti oleh 20 UMKM binaan yang berasal dari berbagai 9 (sembilan) wilayah Mataraman. Penyampaian materi dilakukan selama 2 (dua) jam dengan pendekatan presentasi dan diskusi interaktif sehingga mampu mendorong partisipasi aktif peserta. Berdasarkan hasil evaluasi dan monitoring melalui kuesioner self-assessment, diketahui bahwa tingkat pemahaman dan implementasi kewirausahaan peserta masih bervariasi, mulai dari kategori pre-adopter hingga eco-adapter. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat peningkatan pemahaman pada beberapa aspek seperti identifikasi pelanggan dan inovasi sederhana, masih diperlukan penguatan pada aspek efisiensi operasional, keberlanjutan usaha yang lebih sistematis.

Berdasarkan hasil tersebut, disarankan agar kegiatan serupa dapat dilaksanakan secara berkelanjutan dengan pendampingan yang lebih intensif dan terstruktur, khususnya dalam implementasi praktik kewirausahaan berkelanjutan secara menyeluruh. Selain itu, diperlukan program lanjutan yang lebih aplikatif seperti workshop berbasis praktik, mentoring bisnis, serta monitoring berkala guna memastikan transfer pengetahuan dapat diimplementasikan secara nyata dalam kegiatan usaha peserta. Harapan ke depan, pelaku UMKM binaan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri tidak hanya mampu meningkatkan kapasitas kewirausahaan secara konseptual, tetapi juga mampu bertransformasi menjadi pelaku usaha yang adaptif, inovatif, serta berdaya saing tinggi dengan mengintegrasikan prinsip keberlanjutan dalam setiap aspek bisnisnya.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Bank Indonesia Kantor Perwakilan Kediri,

LPPM dan Fakultas Ekonomi Uniska serta UMKM Binaan Bank Indonesia yang telah berpartisipasi aktif dalam seluruh tahapan kegiatan pengabdian ini. Kolaborasi yang terjalin menunjukkan bahwa semangat bersama dapat menjadi fondasi kuat dalam menunjukkan daya saing produk menuju pasar domestik maupun internasional dapat tercapai dengan kekuatan inovasi yang dimiliki oleh masing-masing UMKM.

DAFTAR REFERENSI

- Isenberg, D. J.. How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*.
- Kuratko, D. F. (2016). Different Entrepreneurial Ventures for Greater Societal Value : A Portfolio Approach to Assist Public Policy. *The Antitrust Bulletin*, 61(4), 546–560. <https://doi.org/10.1177/0003603X16673949>
- Lumpkin, G. ., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *The Academy of Management Review*, 21(1), 135–172.
- Nabi, G., Linan, F., Fayolle, A., Krueger, N. F., & Walmsley, A. (2017). The impact of entrepreneurship education in higher education : A systematic review and research agenda. *Academy of Management Learning and Education*, 16(2), 277–299.
- Ratten, V. (2020). Coronavirus and international business : An entrepreneurial ecosystem perspective. *Thunderbird International Business Review*, 62, 629–634. <https://doi.org/10.1002/tie.22161>
- Tambunan, T. (2019). Recent evidence of the development of micro , small and medium enterprises in Indonesia. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(18), 1–15.