

PENGEMBANGAN KAPASITAS KELOMPOK USAHA KECIL GULA AREN: STUDI KASUS PADA KELOMPOK KAMIBISA

Sitti Rahma Ma'mun^{1*}, Sitti Zakiah Ma'mun², Syamsinar Syamsinar¹

¹Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Kendari

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Muhammadiyah Kendari

*Korespondensi : rahma.mamun@umkendari.ac.id

ABSTRACT

This program focused on strengthening the capabilities of the KAMIBISA small-scale palm sugar producer group in Lamosila Village, Kolaka Timur Regency. Through a participatory approach, this community engagement initiative aimed to address the group's challenges in production capacity, marketing, and financial management. The program included group dynamics training, production equipment upgrades, product innovation, digital marketing training, and financial record-keeping training. Findings indicate that the program successfully enhanced the group's communication and collaboration skills, improved product quality, expanded market reach, and heightened awareness of sound financial practices. Moreover, the program garnered support from the local government. In conclusion, this community engagement initiative positively impacted the capacity-building of the small-scale palm sugar producer group, with the potential to improve the overall well-being of the village community.

Keywords: *Palm sugar; group development; MSMEs; group dynamics*

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini berfokus pada program pemberdayaan Kelompok Komunitas Gula Aren KAMIBISA yang berlokasi di Desa Lamosila, Kecamatan Dangia, Kabupaten Kolaka Timur, Sulawesi Tenggara. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi, pemasaran, dan manajemen keuangan kelompok, sehingga dapat mendorong kemandirian dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Permasalahan utama yang dihadapi oleh kelompok KAMIBISA mencakup tiga aspek: produksi, pemasaran, dan manajemen keuangan. Program PKM ini berupaya untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh kelompok KAMIBISA. Beberapa langkah strategis akan diambil untuk mengatasi tantangan tersebut, antara lain peningkatan kualitas produksi gula aren, pelatihan dinamika kelompok untuk memperkuat manajemen usaha, serta pelatihan pencatatan keuangan sederhana dan pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar. Pelaksanaan program ini menggunakan pendekatan partisipatif, yang melibatkan anggota kelompok secara aktif dalam setiap tahap kegiatan. Hingga saat ini, program tersebut mampu meningkatkan kualitas produksi gula aren kelompok.

Kata Kunci: Gula aren; pengembangan kelompok; UMKM; dinamika kelompok

RIWAYAT ARTIKEL

Diserahkan : 08/11/2024

Diterima : 22/07/2025

Dipublikasikan : 01/08/2025

PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah (UKM) memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian nasional, terutama dalam menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi (Alimusa et al., 2022; Yolanda, 2024). Di Indonesia, UKM menyumbang porsi besar dalam struktur ekonomi negara, namun mereka sering menghadapi berbagai tantangan yang membatasi kemampuan untuk berkembang secara maksimal (Sarfiyah et al., 2019).

Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan kapasitas sumber daya manusia, terutama dalam aspek manajerial, pemasaran, dan produksi. Untuk menghadapi tantangan ini, pengembangan kapasitas kelompok usaha kecil melalui pelatihan dinamika kelompok menjadi salah satu upaya yang efektif dalam memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha (Makokha et al., 2019). Hal ini lah yang merupakan salah satu faktor penghambat perkembangan usaha gula aren oleh kelompok KAMIBISA.



Gambar 1. Lokasi Pohon GulaAaren di Tengah Kebun Kakao
(Sumber: Tim PKM, 2024)

KAMIBISA adalah kelompok produsen gula aren di Desa Lamosila, yang merupakan salah satu sentra produksi gula aren di Kabupaten Kolaka Timur, Provinsi Sulawesi Tenggara. Perkebunan aren yang berada di Desa Lamosilu, sebagaimana di desa lainnya di Kabupaten Kolaka Timur, merupakan tanaman yang tumbuh di dalam dan di pinggir kebun Kakao masyarakat. Sebelumnya air nira hanya

dimanfaatkan sebagai minuman pelepas dahaga oleh petani. Namun sejak beberapa tahun terakhir, pemanfaatan nira menjadi gula aren mulai menjadi penghasilan sampingan bagi petani Kakao yang banyak dikerjakan oleh ibu-ibu rumah tangga. Hingga saat ini sebanyak 18 produsen gula aren di desa ini bergabung dalam kelompok Gula Aren KAMIBISA sejak tahun 2022.

Usaha produksi gula aren ini tergolong usaha kecil dan sebagian besar produksi dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar dan sebagian lagi berdasarkan pesanan. Demikian pula proses pengolahan nira menjadi gula aren masih dilakukan secara tradisional dengan menggunakan peralatan yang sangat sederhana tanpa memperhatikan higienisnya sehingga mempengaruhi kualitas gula aren yang dihasilkan.

Gula aren yang dihasilkan kelompok KAMIBISA dipasarkan dalam bentuk bulat mengikuti cetakan batok kelapa dengan harga rata-rata Rp 15.000 per kilogram (atau per bungkus). Kemasan produk konvensional sebagai mana yang terlihat pada gambar 4 kurang menarik dan belum memiliki sertifikat halal sebagaimana yang diwajibkan berdasarkan Undang-undang Nomor 33 tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal (PJH) bagi produk yang beredar di Indonesia. Kondisi ini tentu menghambat pemasaran produk gula aren yang lebih luas. Terdapat empat saluran pemasaran gula aren padat dari Desa Lamosilu saat ini, yaitu:

- 1) Dipasarkan langsung kepada konsumen di sekitar rumah produksi.
- 2) Dijual secara eceran di pasar lokal.
- 3) Dijual kepada pengepul (pedagang pengumpul). Dari pengepul lalu dijual ke pedagang besar.
- 4) Dijual langsung kepada pedagang besar yang membawanya ke wilayah lain di luar kabupaten.

Dari keempat saluran di atas, persentasi terbesar dijual kepada pengepul dengan harga yang sama ketika menjual langsung ke

konsumen sekitar, yakni Rp 15.000/unit. Persoalan lain yang dihadapi oleh kelompok adalah pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan usaha baik oleh anggota secara sendiri-sendiri maupun kelompok belum ada. Untuk pengembangan usaha diperlukan pengelolaan keuangan yang baik. Bercampurnya modal dengan keuangan pribadi menyebabkan kesulitan mengidentifikasi berapa modal usaha dan keuntungan bersih yang sesungguhnya diperoleh dari usaha. Kesulitan UMKM pada umumnya tidak mampu mengakses kredit dari lembaga keuangan karena tidak mampu menampilkan pembukuan keuangan yang dapat dijadikan dasar penilaian kelayakan kredit. Hal ini juga terjadi pada kelompok KAMIBISA.

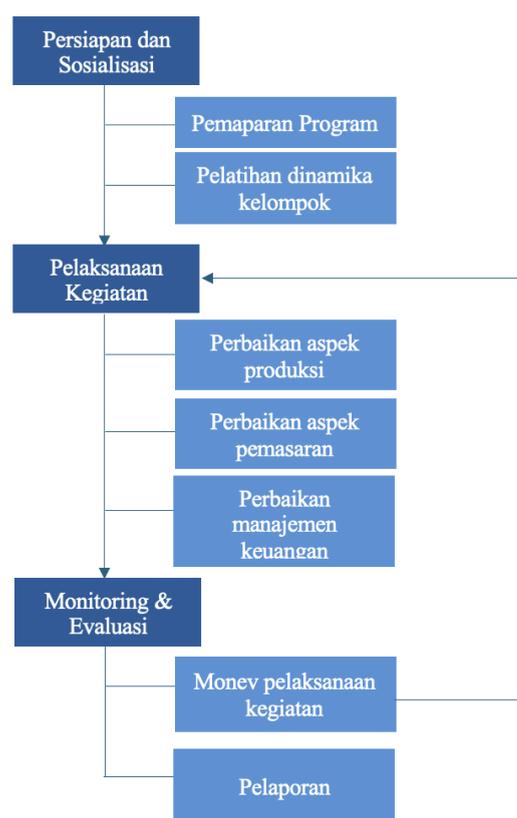
Melihat kondisi yang ada, program PKM ini dilaksanakan dengan tujuan mengatasi persoalan yang dihadapi oleh mitra dan meningkatkan kapasitas usaha dalam produksi, pemasaran dan manajemen keuangan. Pengembangan kapasitas usaha ini meliputi dua kegiatan,

1. Kegiatan fisik, meliputi pengadaan barang keperluan produksi dan pemasaran produk.
2. Kegiatan non-fisik, berupa peningkatan pengetahuan dan keterampilan melalui bimbingan teknis, pelatihan dan fasilitasi kelembagaan kelompok.

Solusi yang ditawarkan kepada mitra meliputi tiga aspek permasalahan, yakni aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek pengelolaan keuangan.

METODE

Kegiatan ini berlangsung di Lokasi mitra Komunitas KAMIBISA di Desa Lamosila Kecamatan Dangia Kabupaten Kolaka Timur. Metode yang digunakan dalam program ini adalah pendekatan partisipatif yang melibatkan 18 anggota kelompok secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Anggota kelompok terdiri dari 5 orang Perempuan dan 13 orang laki-laki dengan rentang usia antara 26 hingga 52 tahun. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan dapat dijelaskan sebagai berikut.



Gambar 2. Tahap Pelaksanaan Kegiatan
(Sumber: TIM PKM, 2024)

a. Persiapan dan sosialisasi

Kegiatan ini dilaksanakan untuk menyamakan persepsi dan pemahaman mengenai program dan menyepakati jadwal kegiatan PKM yang akan berlangsung selama delapan bulan. Koordinasi juga dilakukan dengan pemerintah desa setempat untuk mendukung kelancaran kegiatan di lapangan. Dalam kegiatan ini juga disepakati jadwal dan metode pelaksanaan kegiatan.

Dalam tahap ini juga dilakukan pelatihan dinamika kelompok untuk memfasilitasi kelompok mitra membuat kesepakatan kelompok yang akan menjadi aturan main dalam mengelola aset yang diperoleh melalui program PKM ini.

b. Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan terdiri dari tiga kelompok, yaitu perbaikan aspek produksi, perbaikan aspek pemasaran dan perbaikan manajemen keuangan. Perbaikan aspek produksi dilakukan melalui peningkatan kapasitas

peralatan produksi gula aren yang dileolola oleh kelompok, dan inovasi produk. Perbaikan aspek pemasaran dilakukan melalui pendampingan pemasaran digital, sedangkan aspek manajemen keuangan dilakukan melalui pelatihan pencatatan keuangan sederhana.

c. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dilakukan secara berkala untuk memastikan kemajuan kegiatan berjalan sesuai rencana. Hasil evaluasi kegiatan menjadi masukan untuk perbaikan pelaksanaan program.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peningkatan kapasitas kelompok usaha gula aren di Desa Lamosila ini terdiri dari beberapa rangkaian kegiatan yang saling mendukung satu sama lain.

a. Pelatihan Dinamika Kelompok

Pelatihan ini bertujuan untuk membantu menciptakan lingkungan yang lebih kondusif untuk komunikasi yang efektif dalam kelompok. Hal ini dilakukan untuk menjaga kekompakan dan keberlanjutan usaha yang dikelola oleh kelompok. Kondisi ini penting dalam usaha kecil, di mana keberhasilan sering kali bergantung pada kemampuan kelompok untuk berkoordinasi dan bekerja sama dengan baik (Beckmann et al., 2023). Peningkatan keterampilan komunikasi yang diperoleh melalui pelatihan ini juga membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat, serta dalam penyelesaian konflik yang lebih efektif.

Pelatihan ini dilakukan sebanyak dua kali, di awal dan di akhir periode program. Pelatihan dinamika kelompok dimulai dengan pemaparan oleh tim mengenai situasi bekerja di dalam kelompok, manfaat kerja sama, saling percaya (trust), serta pentingnya koordinasi dan kolaborasi antar pengurus dan anggota. Kegiatan tersebut diikuti oleh diskusi kelompok.



Gambar 3. Diskusi Kelompok KAMIBISA yang Difasilitasi oleh Tim Pelaksana

(Sumber: Tim PKM, 2024)

b. Produk Teknologi dan Inovasi (Hard dan Soft)

Produk teknologi yang diterapkan meliputi penggantian cetakan gula aren, sehingga diperoleh bentuk dan ukuran gula aren yang seragam. Keseragaman produk merupakan salah satu aspek penting agar dapat bersaing dengan produk serupa di pasar.

Selama ini produksi Gula Aren KAMIBISA diproduksi dalam bentuk padatan utuh seberat 1 kg, sebagaimana produk gula aren yang beredar di pasar pada umumnya. Di sisi lain sebagian besar konsumen rumah tangga menggunakan gula aren dalam ukuran kecil sehingga gula aren harus dipecahkan terlebih dahulu sebelum digunakan untuk berbagai keperluan. Kondisi ini sesungguhnya merupakan peluang penambahan nilai bagi produk gula aren yang ada. Pengenalan nilai yang dibutuhkan oleh konsumen ini sesungguhnya merupakan peluang penambahan nilai (*value added*) yang bermanfaat bagi konsumen untuk memberikan

keunggulan pada produk gula aren dibanding pesaingnya (Ambler, 2009; Cooper, 2017).

Hasil penelitian nilai tambah gula aren di Provinsi Banten menunjukkan bahwa gula aren dengan ukuran 250 gram memberikan nilai tambah yang lebih besar bagi UMKM (Miftah et al., 2018). Oleh karena itu inovasi produk yang diberikan kepada mitra adalah gula aren berbentuk silinder diameter 5cm gram dalam kemasan 500 gram dan 1 kg. Selain perbaikan kualitas, saat ini sedang dilakukan pengujian kandungan gizi produk. Hasil uji ini akan dimasukkan sebagai bahan informasi dalam keamanan produk yang akan diperbaharui.

c. Perbaikan Aspek Pemasaran dan Keuangan

Perbaikan aspek pemasaran meliputi perbaikan kemasan produk, perluasan jaringan pasar dan pengenalan terhadap *digital marketing*. Hal ini perlu dilakukan karena strategi pemasaran melalui perbaikan kemasan, label dan penggunaan *digital marketing* terbukti dapat memperluas jaringan pasar dan meningkatkan pendapatan pelaku usaha kecil (Han et al., 2022; Lisma et al., 2022; Waluo, 2024). Kegiatan ini masih belum sepenuhnya terlaksana, disebabkan desain kemasan masih menunggu informasi kandungan nutrisi yang akan disertakan dalam desain kemasan.

Dari aspek keuangan, pelatihan pencatatan keuangan sederhana bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam pengelolaan keuangan usaha kecil. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa keterampilan manajemen keuangan sangat dibutuhkan bagi pemilik usaha agar mampu mengelola modal dan menganalisis aliran keuangan (Fitriani & Rahayu, 2023). Pelatihan ini mencakup bagaimana memisahkan modal sendiri dengan modal usaha, beban biaya usaha dengan biaya pribadi, pendapatan usaha dan pengelolannya.



Gambar 4. Pelatihan Pencatatan Keuangan Sederhana

(Sumber: Tim PKM, 2024)

d. Dampak dan Kebermanfaatn Program *Implementasi Bantuan Alat dan Teknologi*

Penyerahan bantuan alat atau teknologi sebagai bagian dari program pengabdian masyarakat juga memberikan dampak positif bagi kelompok usaha kecil. Alat dan teknologi yang diterima telah digunakan secara untuk memperbaiki kualitas produk dan meningkatkan harga gula aren KAMIBISA.



Gambar 5. Proses Produksi Sebelum dan Sesudah Program

(Sumber: Tim PKM, 2024)



Gambar 6. Kemasan Produk Sebelum dan Sesudah Program

(Sumber: Tim PKM, 2024)

Dampak dari program ini mulai terlihat, dengan mulainya kelompok memperbaiki produksi dengan peralatan yang diberikan, sebagaimana yang ditunjukkan pada Gambar 5 dan 6. Produk gula aren yang dihasilkan lebih berkualitas dengan ukuran standar yang seragam siap untuk dipasarkan ke pasar yang lebih luas. Saat ini kelompok KAMIBISA sudah menginisiasi kerja sama dengan

Indomaret dan tengah menunggu penerbitan sertifikat halal agar dapat dipasarkan jaringan retail tersebut.

Peningkatan Kemampuan Komunikasi dan Kerja Sama Tim

Salah satu hasil utama dari pelatihan ini adalah peningkatan keterampilan komunikasi antar anggota kelompok. Sebelum pelatihan, banyak anggota kelompok usaha kecil menghadapi kesulitan dalam menyampaikan ide atau pendapat secara efektif, yang sering kali menyebabkan miskomunikasi dan salah pengertian dalam menjalankan tugas dan peran masing-masing. Setelah mengikuti sesi pelatihan dan diskusi kelompok, anggota kelompok menjadi lebih terbuka dalam berbagi informasi, lebih aktif dalam menyampaikan pendapat, dan lebih mampu mendengarkan serta menghargai pandangan orang lain.

Hasil lain yang terlihat dari pelatihan ini adalah peningkatan keterampilan kepemimpinan di antara anggota kelompok. Sebelum pelatihan, hanya ketua yang memegang peran kepemimpinan, dan sering kali pengambilan keputusan dilakukan secara sepihak. Namun, setelah pelatihan, anggota kelompok mulai menyadari pentingnya bekerja secara kolektif dalam proses pengambilan keputusan. Pemimpin kelompok juga menunjukkan peningkatan dalam kemampuan memfasilitasi diskusi kelompok, mengelola dan mendorong partisipasi aktif dari semua anggota.

Kepemimpinan yang efektif merupakan salah satu elemen penting dalam dinamika kelompok yang produktif, terlebih bagi kelompok usaha yang baru terbentuk (Joel, & Oguanobi, 2024). Melalui pelatihan, anggota kelompok belajar tentang pentingnya kepemimpinan yang inklusif dan partisipatif, di mana setiap anggota kelompok dilibatkan dalam pengambilan keputusan. Hal ini mulai terlihat pada rapat-rapat yang diselenggarakan oleh kelompok. Saat ini kelompok sedang Menyusun aturan main penggunaan aset bersama, pengumpulan modal melalui iuran berupa gula aren secara rutin dan pemasaran

bersama. Selain itu kelompok juga sedang Menyusun SOP produksi, untuk memastikan bahwa produksi yang dilakukan oleh masing-masing anggota memiliki bentuk dan kualitas seragam yang akan dijual bersama melalui KAMBISA.

Meningkatnya Kesadaran akan Pentingnya Sinergi dan Kolaborasi

Kegiatan pelatihan juga mampu meningkatkan kesadaran anggota kelompok akan pentingnya sinergi dan kolaborasi dalam menjalankan usaha bersama. Sebelum pelatihan, banyak anggota kelompok yang cenderung bekerja secara individualis, tanpa memanfaatkan potensi kerja sama tim secara optimal. Setelah diskusi terarah, anggota kelompok mulai menyadari bahwa dengan bekerja sama secara sinergis, mereka dapat mencapai hasil yang lebih baik dibandingkan bekerja sendiri-sendiri.

Dalam konteks usaha kecil, kolaborasi antaranggota kelompok sangat diperlukan untuk mencapai produktivitas dan efisiensi yang lebih tinggi. Kesadaran akan pentingnya sinergi ini muncul setelah peserta mengalami langsung manfaat dari kerja sama tim melalui program yang diberikan.

Salah satu perubahan pada aspek ini adalah para anggota menyadari bahwa bantuan program yang diberikan adalah untuk kelompok. Beberapa peralatan yang diberikan dalam jumlah terbatas saat ini sudah berkembang. Cetakan gula aren yang diberikan berjumlah 50 unit yang hanya dapat dimanfaatkan untuk 10 orang anggota (masing-masing 5 unit) saat ini sudah berkembang menjadi 90 unit untuk 18 orang anggota. Demikian juga pisau sadap yang semula disediakan program sebanyak 6 unit saat ini sudah bertambah menjadi 18 unit untuk semua anggota.

Perubahan pemahaman mengenai harga dan keuntungan.

Pelatihan pencatatan keuangan sederhana didahului dengan penjelasan mengenai biaya dan harga pokok penjualan. Para anggota

diminta untuk menguraikan bahan dan perkiraan biaya yang dibutuhkan untuk bahan dan peralatan, serta harga jual yang diterapkan selama ini. Uraian ini memberikan kesadaran baru bagi anggota kelompok bahwa harga jual yang sebesar Rp 15.000 yang berlaku selama ini jika dihitung sebenarnya tidak mampu mencukupi biaya produksi, karena bahan baku berupa nira, kayu bakar dan tenaga kerja bersumber dari rumah tangga sehingga tidak diperhitungkan dalam biaya produksi. Hal ini akan beresiko pada keberlanjutan di masa yang akan datang jika produksi nira di kebun mereka berkurang dan produsen harus membeli nira sebagai bahan baku utama produksi.

Menyadari kondisi di atas, kelompok berusaha memaksimalkan kerja sama dengan melakukan pemasaran bersama. Produk gula aren yang semula dipasarkan melalui pedagang perantara yang datang ke desa, saat ini telah dilakukan bersama melalui salah seorang anggota yang memiliki kemampuan dana yang langsung dibawa ke Kota Kendari. Anggota kelompok mulai merasakan manfaat dengan meningkatnya harga jual dari Rp 15.000/kg pada bulan Agustus 2024, menjadi Rp 24.000/kg pada bulan Desember 2024.

Keterlibatan Pemerintah dan Dukungan Jangka Panjang

Pemerintah Desa Lamosila menunjukkan dukungan yang signifikan terhadap keberhasilan program ini, Kehadiran Kepala Desa pada kegiatan di awal dan komitmen bersama untuk menjadikan gula aren sebagai salah satu komoditi unggulan desa menambah semangat dan motivasi anggota dalam menjalankan usaha bersama. pendampingan usaha, dan bantuan akses pasar. Dukungan pemerintah desa memberikan implikasi nyata bahwa program ini tidak hanya merupakan kegiatan jangka pendek, tetapi bagian dari inisiatif yang lebih besar untuk mendorong pertumbuhan ekonomi desa.

Keterlibatan pemerintah dalam program pelatihan sangat penting untuk menjamin keberlanjutan dampak dari pelatihan tersebut. Dukungan berkelanjutan dari pemerintah desa

memastikan bahwa kelompok usaha kecil tidak hanya mendapatkan pelatihan sesaat, tetapi juga bimbingan dan bantuan yang terus-menerus agar mereka dapat berkembang secara mandiri. Hal ini juga menciptakan lingkungan yang lebih kondusif bagi kelompok usaha kecil untuk tumbuh, mengakses peluang pasar yang lebih luas, dan meningkatkan kontribusi mereka terhadap perekonomian desa.

Bantuan alat dan teknologi yang diberikan kepada kelompok usaha kecil memberikan nilai tambah yang signifikan dan membantu kelompok untuk lebih kompetitif di pasar. Kombinasi antara pelatihan dinamika kelompok dan dukungan teknologi memastikan bahwa kelompok usaha kecil tidak hanya berkembang secara internal, tetapi juga memiliki daya saing yang lebih baik di pasar. Bantuan ini mencerminkan komitmen program pengabdian masyarakat dalam memberikan solusi yang nyata dan berkelanjutan bagi usaha kecil di Desa Lamosila.

Secara umum, program peningkatan kapasitas kelompok gula aren KAMIBISA telah memberikan manfaat bagi anggota kelompok. Sebagai bentuk komitmen dukungan terhadap kelompok setelah berakhirnya program, tim PkM memfasilitasi kelompok mengikuti pelatihan **Fasilitasi Sertifikasi Halal bagi UMKM** di Sulalwesi Tenggara yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia pada tanggal 28 Februari 2025. Saat ini produk gula aren KAMIBISA sedang menunggu diterbitkannya sertifikat halal oleh Komite Fatwa agar siap dipasarkan melalui jaringan retail Indomaret di Sulawesi Tenggara, khususnya di Kabupten Kolaka Timur.

SIMPULAN

Program pengabdian masyarakat yang dilakukan pada kelompok usaha kecil gula aren KAMIBISA di Desa Lamosila telah berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan kapasitas kelompok. Melalui serangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan, kelompok berhasil meningkatkan kualitas

produk, memperluas jaringan pemasaran, dan meningkatkan kemampuan dalam mengelola keuangan. Selain itu, program ini juga berhasil memperkuat kerjasama dan kolaborasi antar anggota kelompok.

Peningkatan kapasitas kelompok usaha kecil ini tidak hanya memberikan manfaat bagi anggota kelompok secara individu, tetapi juga berpotensi memberikan kontribusi positif bagi perekonomian desa. Dengan adanya peningkatan kualitas produk dan perluasan jaringan pemasaran, produk gula aren Desa Lamosila memiliki potensi untuk menjadi produk unggulan daerah yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

Keterbatasan pendanaan program tidak memungkinkan bantuan kepada individu anggota secara keseluruhan. Namun keterbatasan ini menjadi sebuah kekuatan ketika para anggota mampu mengatasinya dengan konsolidasi dan kerja sama untuk mengembangkan aset kelompok sebagaimana yang dilakukan oleh kelompok KAMIBISA.

Keberhasilan program ini menunjukkan pentingnya pendekatan partisipatif dalam pengembangan usaha kecil. Dengan melibatkan secara aktif anggota kelompok dalam setiap tahap program, maka program yang dilaksanakan akan lebih relevan dan berkelanjutan. Selain itu, dukungan dari pemerintah desa juga menjadi faktor penting dalam keberhasilan program ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pengembangan kapasitas kelompok komunitas gula aren KAMIBISA adalah program PkM yang didanai oleh Direktorat Riset, Teknologi dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DRTPM), Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi. Terima kasih kepada Pemerintah Desa Lamosila atas dukungannya terhadap kegiatan ini, dan para peserta program PKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Alimusa, L. O., Zakiah Ma, S., Rahman, A., Muhlis Nuryadi, A., & Hadji Latif, S. D. (2022). Exploring Factors Determining the Business Performance of Micro and Small Enterprises: Reality in Indonesian Muslim Entrepreneurs. *Journal.Umy.Ac.IdSZ Ma'mun, A Rahman, AM Nuryadi, SDH LatifJurnal Manajemen Bisnis, 2022*journal.Umy.Ac.Id, 13(2).* <https://doi.org/10.18196/mb.v13i2.13930>
- Ambler, T. (2009). Value-based marketing: Marketing strategies for corporate growth and shareholder value. *Journal of Brand Management, 17(10), 745–754.* <https://doi.org/10.1057/palgrave.bm.2540045>
- Beckmann, M., Garkisch, M., & Zeyen, A. (2023). Together we are strong? A systematic literature review on how SMEs use relation-based collaboration to operate in rural areas. *Journal of Small Business and Entrepreneurship, 35(4), 515–549.* <https://doi.org/10.1080/08276331.2021.1874605>
- Cooper, R. (2017). *Target costing and value engineering*. Routledge.
- Fitriani, S., & Rahayu, K. D. (2023). Urgensi Penerapan Akutansi terhadap Ketidakefisienan Manajemen Keuangan UMKM di Sukabumi. *Jurnal Pijar Studi Manajemen Dan Bisnis, 1(2), 208–213.*
- Han, H., Xiong, J., & Zhao, K. (2022). Digital inclusion in social media marketing adoption: the role of product suitability in the agriculture sector. *Information Systems and E-Business Management, 20(4), 657–683.* <https://doi.org/10.1007/S10257-021-00522-7>
- Joel, O. T., & Oguanobi, V. U. (2024). Entrepreneurial leadership in startups and SMEs: Critical lessons from building and sustaining growth. *International Journal of Management & Entrepreneurship Research, 6(5).* <https://fepbl.com/index.php/ijmer/article/view/1093>
- Lisma, W. O., Ma'mun, S. R., & Asriani. (2022). Analisis Pemasaran Komoditi Okra di Desa Lemoabo Kecamatan Kusambi Kabupaten Muna Barat. *Agrisurya, 1(1), 1–8.*

- <https://doi.org/10.51454/agrisurya.v1i1.81>
- Makokha, S. N., Yongo, D., Mwirigi, M., & Nyongesa, D. (2019). Smallholder group dynamics and capacity building: A case study of dairy groups in Kenya. *East African Agricultural and Forestry Journal*, 83(4), 281–288. <https://doi.org/10.1080/00128325.2018.1549967>
- Miftah, H., Yoesdiarti, A., & Maulana, M. H. (2018). Analisis nilai tambah olahan gula aren di kelompok usaha bersama (KUB) Gula semut aren (GSA). *Jurnal Agribisnis*, 2, 8–14.
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2). <https://jurnal.untidar.ac.id/index.php/REP/article/view/1952>
- Waluo, T. (2024). Innovative marketing strategy in the agribusiness sector to increase farmers' income. *Jurnal Arbitrase: Economy, Management and Accounting*, 2(01), 1–9. <https://doi.org/10.58471/Arbitrase.v2i01>
- Yolanda, C. (2024). Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pengembangan ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3). <https://journal.utnd.ac.id/index.php/jmdb/article/view/1147>