

## MSME Empowerment Assistance Program in Marikangen Village, Plumbon District, Cirebon Regency through Business Coaching and Appreciative Inquiry Activities

Bustaman<sup>1\*</sup>, Muktar<sup>2</sup>

Universitas Nahdlatul Ulama Cirebon

**Corresponding Author:** Bustaman [bustaman.fh@gmail.com](mailto:bustaman.fh@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

*Keywords:* Assistance, UMKM, Business Coaching, Appreciative Inquiry

*Received :* 06, November

*Revised :* 29, November

*Accepted:* 21, December

©2022 Bustaman, Muktar: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRACT

The MSME sector is a community-based business unit that is vulnerable to intense business and marketing competition. So, all efforts or investments to help MSMEs to improve their business capabilities are something worth fighting for. This community service process is carried out using an action research approach, with business coaching and appreciative inquiry techniques. Business coaching efforts are aimed at building business actors' awareness of the business they are doing, knowing more about their potential customers, and identifying key activities and partners, while appreciative inquiry is carried out to build discussions where participants can listen to each other's inspiration and experience building the best business from fellow business actors. . As a result, the participants know more about their business and are more enthusiastic about building networks among themselves.

---

## Program Pendampingan Pemberdayaan UMKM Desa Marikangen Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon melalui Aktivitas *Business Coaching* dan *Appreciative Inquiry*

Bustaman<sup>1\*</sup>, Muktar<sup>2</sup>

Universitas Nahdlatul Ulama Cirebon

Corresponding Author: Bustaman [bustaman.fh@gmail.com](mailto:bustaman.fh@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

*Kata Kunci:* Pendampingan, UMKM, *Business Coaching*, *Appreciative Inquiry*

*Received :* 06, November

*Revised :* 29, November

*Accepted:* 21, December

©2022 Bustaman, Muktar: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRAK

Sektor UMKM merupakan unit usaha berbasis masyarakat yang rentan dengan kerasnya persaingan usaha dan pemasaran. Maka, seluruh upaya ataupun investasi untuk membantu UMKM untuk meningkatkan kemampuan usahanya, adalah sesuatu yang layak diperjuangkan. Proses pengabdian masyarakat ini dilakukan menggunakan pendekatan penelitian aksi, dengan teknik *business coaching* dan *appreciative inquiry*. Upaya *business coaching* ditujukan untuk membangun kesadaran pelaku usaha akan usaha yang dilakukannya, mengetahui lebih dalam tentang potensi pelanggannya, serta mengidentifikasi aktivitas dan mitra kuncinya sedangkan *appreciative inquiry* dilaksanakan untuk membangun diskusi dimana antar peserta dapat saling mendengarkan inspirasi dan pengalaman membangun usaha terbaik dari sesama pelaku usaha. Hasilnya peserta semakin mengenal lebih dalam tentang usahanya dan semakin bersemangat untuk membangun jejaring diantara mereka.

---

## PENDAHULUAN

Pengembangan UMKM perlu mendapat perhatian yang maksimal, guna mendapatkan hasil yang optimal. Upaya pendampingan merupakan sebuah upaya dalam membantu, mengarahkan dan mendukung terhadap individu/kelompok melalui perumusan masalah, merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi dalam pengembangan usahanya. Program pendampingan bertujuan untuk memberikan bantuan pengetahuan dan pengembangan dalam proses usaha kecil tersebut. Kegiatan pendampingan dilaksanakan dengan berbagai pendekatan, salah satunya dengan motivasi Aktivitas Coaching dan Appreciative inquiry, strategi pemasaran baik secara langsung maupun online.

Pelaksanaan pendampingan UMKM sebagai upaya pengembangan perekonomian masyarakat. Pendampingan perlu mempersiapkan beberapa pola materi yang sesuai dengan standar nasional, diantara materi dalam program pendampingan ialah 1) pola pikir Aktivitas Coaching dan Appreciative inquiry, 2) membuat perencanaan usaha yang jelas, 3) konsep pemasaran strategi usaha, 4) strategi pemasaran secara digital (digital marketing), 5) strategi peningkatan produktivitas 6) penyusunan laporan keuangan, 7) menyusun profil usaha dan melengkapi legalitas usaha, 8) memahami prinsip kesehatan dan keselamatan kerja dalam praktek usahanya. Dalam proses pendampingan ada beberapa langkah-langkah yang perlu diperhatikan antara lain; 1) identifikasi dan analisis kebutuhan pendampingan, 2) perencanaan pendampingan, 3) pelaksanaan pendampingan, 4) monitoring dan evaluasi dan 5) pelaporan hasil pendampingan.

Hadirnya Masyarakat Ekonomi Asean dan Revolusi Industri 4.0, telah mengubah perilaku manusia dalam dunia bisnis, Aktivitas Coaching dan Appreciative inquiry dan secara lebih khusus aktivitas pemasaran. Maka, diperlukan kiranya sebuah tindakan khusus bagi pelaku UMKM, khususnya di pedesaan, untuk dapat bersaing secara kompetitif dalam era digital ini. Kemajuan jenis dan bentuk teknologi telah membuat perubahan massif dan besar di berbagai sektor, atau sering dikenal dengan istilah disrupsi. Era disrupsi telah menjadi semakin tidak terelakkan. Pada bidang ekonomi dan bisnis, beberapa indikasi disruption tampak betul dari penurunan harga pasar pada sejumlah komoditas, produk dan jasa. Sebagian berlaku secara luas (global), seperti harga migas, pupuk, besi/baja dan produk-produk yang menjadi substitusinya. Namun, di dalam negeri Indonesia, dapat mulai menyaksikan ancaman-ancaman terhadap keamanan yang sudah lama dinikmati para market leader dengan kedatangan pendatang yang menawarkan alternatif yang jauh lebih murah (Kasali, 2018).

Mengabaikan ancaman disrupsi dapat berakibat fatal pada kestabilan usaha (Kasali, 2018). Maka upaya untuk terus meningkatkan kualitas pengelolaan usaha, adalah hal penting untuk diprioritaskan. Ragam upaya pembinaan wajib terus dilakukan, mengingat peta persaingan semakin ketat dan inovasi atau bahkan disrupsi terhadap struktur usaha yang ada hadir berkesinambungan. Besar dan luasnya revolusi teknologi, mau tidak mau, akan mempengaruhi cara dan strategi UMKM dalam bertahan dan berkembang

(Ayodya, 2019). Maka, ini adalah sinyal kuat bagi para pelaku usaha untuk selalu berinovasi. Sejumlah karakteristik inovasi untuk menghasilkan kebaruan yang bermanfaat antara lain adalah sebagai berikut (Annas, 2020):

- (1) Inovasi itu mencari jalan terpendek
- (2) Inovasi itu menyenangkan
- (3) Inovasi itu menyelesaikan beragam masalah sekaligus
- (4) Inovasi itu terus-menerus
- (5) Inovasi itu tugas semua orang

Dampak yang akan dihasilkan oleh revolusi industri keempat terhadap pertumbuhan ekonomi adalah sebuah permasalahan yang memecah para ekonom (Schwab, 2019). Di satu sisi, mereka yang pesimis terhadap teknologi berargumen bahwa kontribusi-kontribusi kritis dari revolusi digital telah dibuat dan dampak mereka atas produktivitas hampir berakhir. Di kubu yang berseberangan, mereka yang optimis terhadap teknologi mengklaim bahwa teknologi dan inovasi tengah berada pada titik infleksi dan akan segera melepaskan gelombang dalam segi produktivitas dan pertumbuhan ekonomi yang lebih tinggi. Pada skala yang lebih luas, platform yang dilengkapi dengan teknologi memungkinkan apa yang saat ini dikenal dengan “ekonomi sesuai permintaan” (on demand economy), yang oleh sebagian orang disebut juga sebagai “ekonomi Bersama” (sharing economy). Platform ini, yang mudah digunakan pada telepon pintar, mengumpulkan orang, asset dan data serta menciptakan cara yang sepenuhnya baru dalam mengkonsumsi barang dan jasa (Schwab, 2019). Maka, salah satu hal yang perlu dilakukan adalah terus menambah dan meningkatkan kecakapan wirausaha.

Secara umum, kecakapan Aktivitas Coaching dan Appreciative inquiry adalah modal dasar bagi terciptanya ragam kreativitas dan inovasi. Kecakapan Aktivitas Coaching dan Appreciative inquiry, akan memungkinkan pemiliknya untuk mengubah hal yang kurang berguna bernilai menjadi lebih bernilai. Artinya, ini adalah sebuah keterampilan ataupun kapasitas untuk menghasilkan sesuatu yang baru dari kondisi yang ada (Wibowo, 2017) Sejatinya, setiap pelaku UMKM adalah pembelajar. Mereka seyogianya bertanggungjawab atas proses belajarnya sendiri, agar mampu menyelaraskan diri dengan tuntutan masa depan (Wibowo, et al., 2021).

Penghayatan diri sebagai pembelajar seumur hidup, sejatinya akan mampu menjadi etos atau dorongan kuat bagi pelaku UMKM untuk terus meningkatkan diri, memacu kapabilitas dan mengoptimalkan keahlian yang diperlukan untuk memajukan dan mempertahankan usaha. Selain hal tersebut, kecenderungan umum yang terjadi pada sektor pemasaran juga telah mengalami perubahan yang signifikan. Kotler dkk (2010 dalam (Solihin, 2019)) menjelaskan bahwa telah terjadi tiga tahap perkembangan pemasaran (marketing) yaitu product-centrix marketing (pemasaran yang berorientasi pada produk), consumer-oriented marketing (pemasaran yang berorientasi pada konsumen) dan value driven marketing (pemasaran yang berorientasi pada nilai dan kepentingan pelanggan). Maka, hari ini dunia memasuki era baru dimana keterlibatan konsumen menjadi semakin dalam dan penting. Adanya teknologi informasi membuat konsumen mampu mengambil sebuah

keputusan karena mereka mendapatkan informasi yang cukup dari berbagai sumber (Solihin, 2019).

Maka upaya membangun kompetensi/kapasitas lunak dari pelaku UMKM menjadi hal yang perlu untuk diprioritaskan. Hal ini dapat diintegrasikan melalui program-program pemberdayaan masyarakat. Pada konsep pemberdayaan (Rahman, 2018) masyarakat yang menjadi sasaran pemberdayaan tidak lagi disebut sebagai kelompok yang lemah dan tidak memiliki potensi apa-apa. Justru masyarakat dipandang sebagai suatu kelompok yang sebenarnya memiliki potensi untuk dapat keluar dari berbagai permasalahan, termasuk permasalahan peningkatan taraf hidup, sosial-ekonomi.

Pengembangan masyarakat adalah suatu gerakan yang dirancang guna meningkatkan taraf hidup keseluruhan masyarakat melalui partisipasi aktif dan inisiatif dari masyarakat (Brokensha dan Hodge, 1969 dalam (Adi, 2015). Sebagai sebuah proses (Wibhawa, Raharjo, & Santoso, 2019), pengembangan masyarakat berarti sebuah proses tindakan sosial yang mendorong warga suatu masyarakat untuk: (a) Mengorganisasikan diri mereka sendiri untuk menyusun rencana dan melaksanakan tindakan Bersama, (b) Merumuskan kebutuhan-kebutuhan dan masalah-masalah Bersama, (c) Menyusun rencana kelompok dan individu untuk memenuhi kebutuhan dan memecahkan masalah mereka sendiri, (d) Melaksanakan rencana tersebut dengan sebanyak mungkin mengendalikan sumber-sumber yang ada, (e) Menjangkau akses pada sumber-sumber di luar masyarakat, baik dari badan-badan pemerintah maupun swasta guna mendukung sumber-sumber yang ada.

Terdapat sejumlah strategi dalam rangka membangun kapasitas warga dan selanjutnya meningkatkan kemampuan usaha, yaitu antara lain aktivitas business coaching dan appreciative inquiry. Appreciative Inquiry (Macpherson, 2015), melihat organisme organisasi, seperti kehidupan itu sendiri, adalah misteri yang harus dipeluk dan dipahami. Appreciative Inquiry adalah cara positif untuk membawa perubahan dalam sistem manusia. Dikonteks ini, maka, untuk menghargai berarti (Macpherson, 2015):

- (a) Untuk menilai (yang terbaik dari apa yang sudah ada dalam suatu sistem).
- (b) Untuk meningkatkan nilai (yang terbaik dari apa yang sudah ada dalam suatu sistem).

Penyelidikan berarti:

- (a) Untuk mengajukan pertanyaan (tentang yang terbaik dari apa yang sudah ada dalam suatu sistem).
- (b) Untuk terlibat dalam dialog (tentang yang terbaik dari apa yang sudah ada dalam suatu sistem).

Terkait pentingnya peran UKM ini, maka diperlukan kiranya langkah-langkah strategis dan tepat sasaran bagi mereka agar dapat selalu mengembangkan usahanya. Praktik yang dipilih secara khusus dalam pengabdian masyarakat ini adalah business coaching.

Sampai hari ini, masih sangat sedikit kajian yang mengupas secara komprehensif kajian tentang praktik Business Coaching (Blackman et al., 2016). Kajian (Levenson, 2009) menyimpulkan tingkat/level dampak bisnis setelah aktivitas business coaching berkorelasi dengan kompleksitas peran eksekutif dan interaksi antar lingkungan organisasi dan kinerja individu. Saat ini, semakin banyak organisasi yang menggunakan praktik business coaching sebagai intervensi untuk meningkatkan produktivitas dan kinerja personel mereka. Bukan hanya itu, kajian juga menunjukkan bahwa praktik business coaching merupakan instrumen efektif yang menguntungkan organisasi (Grover & Furnham, 2016).

Pembelajaran diri merupakan inti dari pendekatan coaching yang berfokus pada solusi. Yang termasuk dalam prinsip pembelajaran diri adalah keyakinan diri untuk menemukan solusi atas masalah yang dihadapi, melihat dan menerima masukan atas semua kemajuan yang dicapai serta merenungkannya, bertanggung jawab atas terciptanya suatu perubahan, penggunaan aktivitas pembelajaran ke dalam aspek-aspek kehidupan (Zachari, 2005 dalam (Grant, 2010). Business Coaching (Klopper & Peter, 2018) telah menjadi populer sebagai akibat dari organisasi mulai memahami bahwa kesuksesan usaha mereka terletak pada mendapatkan yang terbaik dari orang-orang berbakat mereka alih-alih hanya mengubah proses atau memperbaiki sistem.

Pembinaan dapat membantu dengan mengatasi masalah-masalah khusus dan dengan membantu orang-orang untuk memperoleh keterampilan baru dan mengembangkan kompetensi yang dibutuhkan untuk menciptakan perubahan pribadi dan organisasi. Sebuah proses kolaborasi yang berfokus pada solusi, berorientasi pada hasil dan sistematis. Dimana coach memfasilitasi atas performa kerja, pengalaman hidup, pembelajaran diri dan pertumbuhan pribadi dari coachee (Grant, 1999; definisi dasar juga mengacu pada Association for Coaching, 2005 dalam (Bresser & Wilson, 2010).

Prinsip dasar yang secara umum disepakati dalam coaching adalah kemauan, tanggung jawab pribadi, penghargaan, penerimaan kerahasiaan, integritas, keerbukaan, fleksibilitas dan netral (Bresser & Wilson, 2010). Proses Business Coaching dapat mendorong pelaku usaha memahami lebih dalam tentang inti dan konteks usaha yang dijalaninya. Secara tabel, dapat dijelaskan bahwa komponen minimal sebuah model bisnis adalah.

Tabel 1. Komponen Model Bisnis

No	Komponen
1	Siapa yang dilayani ( <i>who it serve</i> )
2	Apa yang ditawarkan ( <i>what it provides</i> )
3	Bagaimana cara menghasilkan produk ( <i>how it provides its product</i> )
4	Bagaimana cara menghasilkan uang atau laba ( <i>how it creates money or profit</i> )
5	Bagaimana membedakana dirinya secara strategis terhadap pesaing ( <i>how it differentiates itself from its competitors</i> )

## PELAKSANAAN DAN METODE

Penunjang dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini metode Partisipatory Action Research (PAR) dalam kegiatan pendampingan ini melakukan beberapa langkah sebagai berikut:

1. Pola Pikir Aktivitas *Coaching* dan *Appreciative Inquiry*  
Memberikan materi pengetahuan tentang cara berpikir Aktivitas *Coaching* dan *Appreciative Inquiry* yang berorientasi pada perkembangan dunia usaha.
2. Membuat Perencanaan Usaha yang Jelas  
Memberikan konsepsi perencanaan dalam pengembangan Aktivitas *Coaching* dan *Appreciative inquiry* yang jelas dan terprogram berdasarkan analisis kebutuhan.
3. Konsep Pemasaran Strategi Usaha  
Memberikan pengetahuan mengenai strategi pemasaran yang lebih maksimal dengan pendekatan digital marketing.
4. Strategi Pemasaran Secara Digital (Digital Marketing)  
Upaya bantuan untuk memperluas pemasaran produksi dan memberikan upaya meningkatkan penjualan yang lebih banyaknya lagi.
5. Strategi Peningkatan Produktivitas  
Memberikan pengetahuan mengenai strategi peningkatan produktivitas usaha dengan menyesuaikan pada kebutuhan penjualan.
6. Penyusunan Laporan Keuangan  
Memberikan pendampingan pada proses penyusunan laporan keuangan dengan tertib mengikuti aturan-aturan yang telah baku.
7. Menyusun Profil Usaha dan Melengkapi Legalitas Usaha  
Mengarahkan untuk menyusun dan melengkapi legalitas usaha sebagai badan hukum usaha kecil dengan memperhatikan kelengkapan sesuai aturan.
8. Memahami Prinsip Kesehatan dan Keselamatan Kerja dalam Praktek Usahanya  
Memberikan pengetahuan bahwa pentingnya memperhatikan keselamatan dan bekerja dan perlu adanya aturan yang jelas dalam proses produksinya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemberdayaan UMKN Desa Marikangen, Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon Pengembangan masyarakat yang dirancang guna meningkatkan taraf hidup keseluruhan masyarakat melalui partisipasi aktif dan inisiatif dari masyarakat khususnya pada pelaku UMKM di kawasan Desa Jatisari. Melalui sebuah proses tindakan sosial yang mendorong warga suatu masyarakat mengorganisasikan diri mereka sendiri untuk menyusun rencana dan melaksanakan tindakan bersama. Pelaksanaan pengembangan masyarakat ini lebih mengarah pada konsepsi pemberdayaan masyarakat. Konsep pemberdayaan ini dimulai dari berkembangnya realitas individu atau masyarakat yang memiliki kondisi dan situasi yang lemah dan tidak berdaya atau powerless, atau bahkan sebenarnya sudah memiliki kemampuan tetapi

ingin meningkatkan kondisi taraf kehidupannya. Konteks tidak berdaya dan lemah di sini adalah dalam aspek: pengetahuan, pengalaman, sikap, keterampilan, modal usaha, networking, semangat, kerja keras, ketekunan, dan aspek yang lainnya.

Menurut (Parsons, 1994) pemberdayaan merupakan sebuah proses yang di mana orang menjadi cukup kuat untuk ikut berpartisipasi dalam berbagai pengontrolan atas, dan mempengaruhi terhadap kejadian-kejadian serta lembaga yang mempengaruhi kehidupannya. Suatu proses untuk memberikan daya /kekuasaan (power) kepada pihak lemah (powerless), dan mengurangi kekuasaan (disempowered) kepada pihak yang terlalu berkuasa (powerful) sehingga terjadi keseimbangan (Djohani, 2003). Kemudian membuat masyarakat menjadi mandiri melalui perwujudan potensi kemampuan yang mereka miliki (Sumodiningrat, 1999).

Proses pengabdian masyarakat ini ditujukan untuk membatu pelaku UMKM untuk lebih berfokus terhadap usahanya, mengenal usahanya dan lebih dapat membangun usahanya lebih baik. Adapun tahapan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Studi literasi, yaitu mempelajari lebih dalam tentang isu UMKM khususnya UMKM yang berada di pedesaan. Melalui studi literasi ini di rancang dan diubgkapkan mengenai urgensitas dan implikasi adanya UMKM di kawasan pedesaan. Sehingga termuat rasionalisasi mengenai implementasi UMKM khususnya pada taraf lokal yakni di suatu pedesaan.
- 2) Diskusi interaktif dengan mahasiswa, khususnya terkait topik utama yang diangkat dalam proses pengabdian masyarakat ini, yaitu Aktivitas Coaching dan Appreciative inquiry. Melalui diskusi ini dilaksanakan perumusan kebutuhan- kebutuhan dan masalah-masalah bersama dan menyusun rencana kelompok atau individu untuk memenuhi kebutuhan sehingga termuatnya suatu resolusi atas isu atau permasalahan yang mereka hadapi.
- 3) Eksplorasi dan pendaftaran (*listing*) pelaku UMKM di wilayah Desa Marikangen, Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon. Pada tahapan ini, tim berkeliling langsung ke lapangan, ke rumah-rumah warga untuk mendata pelaku UMKM di Desa Jatisari, khususnya yang memiliki usaha produksi (memproduksi sendiri produk komoditasnya, di rumahnya). Hal ini bertujuan untuk menjangkau akses pada sumber-sumber di luar masyarakat, baik dari badan-badan pemerintah maupun swasta guna mendukung sumber-sumber yang ada.
- 4) Mendatang pelaku UMKM (*home visit*) untuk mendapatkan informasi langsung dari tangan pertama terkait kondisi usaha atau dapat dikatakan melakukan kajian/penelitian awal (asessement).
- 5) Mendatangi kembali pelaku UMKM untuk melakukan proses business coaching menggunakan lembar kerja pembinaan usaha, dengan tujuan antara lain untuk mengidentifikasi kondisi bisnis saat ini dan kondisi yang diharapkan beberapa tahun kedepan, mengidentifikasi pemahaman pelaku terhadap keunggulan produk, mendata lebih jauh

mitra dan aktivitas kunci serta membangun strategi pengembangan dan upaya mempertahankan pelanggan. Aktivitas ini dilakukan dengan berbasis kajian asesment sebelumnya.

- 6) Melakukan sesi appreciative inquiry secara berkelompok dengan sejumlah pelaku usaha UMKM Desa Jatisari di Kantor Desa Jatisari. Pada program ini, para pelaku saling mendalami pengalaman terbaik dari pelaku UMKM lainnya, untuk dapat diterapkan pada usahanya masing-masing.

### *Proses Pemberdayaan UMKM Desa Jatisari Sumedang melalui Business Coaching dan Appreciative Inquiry*

Pemberdayaan masyarakat merupakan sekumpulan upaya-upaya yang dilakukan oleh suatu pihak yang memiliki kepentingan dalam menjadikan masyarakat menjadi lebih berfungsi dengan memanfaatkan berbagai sumber daya baik dari manusia maupun alam dan potensi yang dimiliki sehingga dapat menjadi masyarakat yang mandiri. Terdapat enam tujuan pemberdayaan masyarakat menurut Mardikanto (2014), yakni:

1. Perbaikan kelembagaan (better institution). Dengan perbaikan kegiatan/tindakan yang dilakukan, diharapkan akan memperbaiki kelembagaan, termasuk pengembangan jejaring kemitraan usaha.
2. Perbaikan usaha (better business). Perbaikan pendidikan (semangat belajar), perbaikan aksesibisnisitas, kegiatan dan perbaikan kelembagaan, diharapkan akan memperbaiki bisnis yang dilakukan.
3. Perbaikan pendapatan (better income). Dengan terjadinya perbaikan bisnis yang dilakukan, diharapkan akan dapat memperbaiki pendapatan yang diperolehnya, termasuk pendapatan keluarga dan masyarakatnya.
4. Perbaikan lingkungan (better environment). Perbaikan pendapatan diharapkan dapat memperbaiki lingkungan (fisik dan sosial), karena kerusakan lingkungan seringkali disebabkan oleh kemiskinan atau pendapatan yang terbatas.
5. Perbaikan kehidupan (better living). Tingkat pendapatan dan keadaan lingkungan yang membaik, diharapkan dapat memperbaiki keadaan kehidupan setiap keluarga dan masyarakat.
6. Perbaikan masyarakat (better community). Kehidupan yang lebih baik, yang didukung oleh lingkungan (fisik dan sosial) yang lebih baik, diharapkan akan terwujud kehidupan masyarakat yang lebih baik pula.

Dalam proses business coaching ini diarahkan sesuai dengan tujuan-tujuan pemberdayaan tersebut. Hal ini ditempuh dengan mengenalkan dan mendorong pelaku UMKM mengidentifikasi sejumlah hal antara lain:

1. Kondisi keadaan bisnis hari ini
2. Kondisi keadaan bisnis yang diinginkan satu tahun ke depan
3. Proposisi Nilai
4. Hubungan dengan pelanggan dan calon pelanggan
5. Aktivitas utama
6. Mitra utama
7. Sumber-sumber pembiayaan.

Berikut adalah sejumlah hasil yang telah didapatkan pada proses pengumpulan data penelitian sesuai dengan metode yang digunakan.

Tabel 2. Aktivitas Pemberdayaan UMKM Sopiyan Kue

NO	AKTIVITAS	KETERANGAN
1	Pembuatan NIB	www.oss.go.id
2	Pembuatan PIRT	Dinas Kesehatan Kabupaten Cirebon
3	Pengajuan Sertifikat Halal	Pengajuan Sertifikat Halal untuk UMKM Sopiyan Kue dilakukan pada tanggal 6 Desember 2021 secara <i>online</i> .
4	Penyerahan bantuan alat produksi	<i>colling tray stainless, paring knife victorinox, dan alas adonan silikon, dough scrapper stainless.</i>
5	Pengunggahan alamat elektronik dalam direktori <i>google</i>	Pemetaan lokasi UMKMSopiyan Kue dilakukan pada tanggal 6 Desember 2021. Berikut merupakan peta lokasi UMKMSopiyan Kue: Marikangen, Plumbon, Cirebon Regency, West Java 45362
6	Pengisian lembar kerja Business Coaching	Pelaku usaha mendalami bisnisnya sambil mengisi lembar kerja business coaching yang berisi antara lain keadaan bisnis saat ini, keadaan bisnis yang diinginkan tahun depan, proposisi nilai, segmen pelanggan, upaya untuk mempertahankan pelanggan, mitra dan aktivitas kunci serta aliran dana

Tabel 3. Aktivitas Pemberdayaan UMKM Krupuk Slondok

NO	AKTIVITAS	KETERANGAN
1	Pembuatan NIB	www.oss.go.id
2	Pembuatan PIRT	Dinas Kesehatan Kabupaten Cirebon
3	Pengajuan Sertifikat Halal	
4	Penyerahan bantuan alat produksi	Penyerahan bantuan produksi berupa wajan ukuran besar, toples buat mengaduk adonan keju, tas gantung buat dipakai dimotor untuk mengantarkan barang dan stiker

5	Pengisian dan Aktivitas lembarkerja <i>Business Coaching</i>	Pelaku usaha mendalami bisnisnya sambil mengisi lembar kerja business coaching yang berisi antara lain keadaan bisnis saat ini, keadaan bisnis yang diinginkan tahun depan, proposisi nilai, segmen pelanggan, upaya untuk mempertahankan pelanggan, mitra dan aktivitas kunci serta aliran dana
6	Mengikuti Sesi Workshop <i>Appreciative Inquiry</i>	Peserta menggali pengalaman usaha terbaik dari rekan sesama pelaku UMKM, menggali hal-hal yang perlu dilestarikan untuk dapat melanggengkan dan mengembangkan bisnis, serta saling berbagi inspirasi terkait visi usaha masa depan

Sumber: Olahan Peneliti, 2021

Tabel 4. Aktivitas Pemberdayaan UMKM Elena Lunch Box

NO	AKTIVITAS	KETERANGAN
1	Pembuatan NIB	<a href="http://www.oss.go.id">www.oss.go.id</a>
2	Pembuatan PIRT	Dinas Kesehatan Kabupaten Cirebon
3	Pengajuan Sertifikat Halal	Pengajuan Sertifikat Halal untuk UMKM Elena Lunch Box dilakukan pada tanggal 6 Desember 2021 secara online.
4	Penyerahan bantuan alat produksi	Sebelumnya telah dilakukan pengidentifikasian keperluan peralatan produksi apa saja yang dibutuhkan oleh UMKM Elena Lunchbox yaitu Magic com berukuran besar. Kemudian pada tanggal 1 Desember 2021 dilakukan penyerahan peralatan produksi yang dibutuhkan kepada UMKM Elena Lunchbox.
5	Pengisian lembar kerja Business Coaching	Pelaku usaha mendalami bisnisnya sambil mengisi lembar kerja business coaching yang berisi antara lain keadaan bisnis saat ini, keadaan bisnis yang diinginkan tahun depan, proposisi nilai, segmen pelanggan, upaya untuk mempertahankan pelanggan, mitra dan aktivitas kunci serta aliran dana
6	Mengikuti Sesi Workshop <i>Appreciative Inquiry</i>	Peserta menggali pengalaman usaha terbaik dari rekan sesama pelaku UMKM, menggali hal-hal yang perlu dilestarikan untuk dapat melanggengkan dan mengembangkan bisnis, serta saling berbagi inspirasi terkait visi usaha masa depan

Sumber: Olahan Peneliti, 2021

Tabel 5. Aktivitas Pemberdayaan UMKM Ali Agrem

NO	AKTIVITAS	KETERANGAN
1	Pembuatan NIB	<a href="http://www.oss.go.id">www.oss.go.id</a>
2	Pembuatan PIRT	Dinas Kesehatan Kabupaten Cirebon
3	Pengajuan Sertifikat Halal	Pengajuan Sertifikat Halal untuk UMKM Sopianti Kue dilakukan pada tanggal 6 Desember 2021 secara online
4	Penyerahan bantuan alat produksi	Penyerahan Stiker dan Kemasan plastik untuk pengiriman
5	Mengikuti Pelatihan Keamanan Pangan	Dinas Kesehatan Kabupaten Cirebon
6	Mengisi lembar kerja Business Coaching	Pelaku usaha mendalami bisnisnya sambil mengisi lembar kerja business coaching yang berisi antara lain keadaan bisnis saat ini, keadaan bisnis yang diinginkan tahun depan, proposisi nilai, segmen pelanggan, upaya untuk mempertahankan pelanggan, mitra dan aktivitas kunci serta aliran dana
7	Mengikuti Sesi Workshop Appreciative Inquiry	Pesertamenggali pengalaman usaha terbaik dari rekan sesama pelaku UMKM, menggali hal-hal yang perlu dilestarikan untuk dapat melanggengkan dan mengembangkan bisnis, serta saling berbagi inspirasi terkait visi usaha masa depan

Sumber: Olahan Peneliti, 2021

Tujuan dasar pemberdayaan adalah keadilan sosial dengan memberikan ketentraman kepada masyarakat yang lebih besar serta persamaan politik dan sosial melalui upaya saling membantu dan belajar melalui pengembangan langkah-langkah kecil guna tercapainya tujuan dan yang lebih besar (Payne, 1997). Berdasarkan hasil penelitian, dapat terungkap bahwa proses kolaborasi yang berfokus pada solusi, berorientasi pada hasil dan sistematis ini menjadikan para pelaku UMKM di Desa Marikangen, Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon semakin mengenal lebih dalam tentang usahanya dan semakin bersemangat untuk membangun jejaring diantara mereka.

## KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

### Kesimpulan

1. Proses pengabdian masyarakat telah dapat dilakukan tahap demi tahap dengan pendekatan personal dalam membangun UMKM dikawasan Desa Marikangen, Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon.

2. Masyarakat dipandang sebagai suatu kelompok yang sebenarnya memiliki potensi untuk dapat keluar dari berbagai permasalahan, termasuk permasalahan peningkatan taraf hidup, sosial-ekonomi.
3. Pelaku usaha mendalami bisnisnya sambil mengisi lembar kerja business coaching yang berisi antara lain keadaan bisnis saat ini, keadaan bisnis yang diinginkan tahun depan, proposisi nilai, segmen pelanggan, upaya untuk mempertahankan pelanggan, mitra dan aktivitas kunci serta aliran dana.
4. Peserta menggali pengalaman usaha terbaik dari rekan sesama pelaku UMKM, menggali hal-hal yang perlu dilestarikan untuk dapat melanggengkan dan mengembangkan bisnis, serta saling berbagi inspirasi terkait visi usaha masa depan.

#### Rekomendasi

1. Proses ataupun program pengembangan masyarakat perlu selalu dilakukan dengan berkesinambungan. Hal ini terkait disrupsi ekonomi yang terus berdinamika dan juga aturan dari pemerintah seringkali mengalami perbaharuan.
2. Proses ataupun program pengembangan masyarakat seyogianya dilakukan dengan basis interaksi antar individu, kelompok dan secara organisasi.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada:

1. Rektor Universitas Nahdlatul Ulama Cirebon serta Segenap Pimpinan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) yang telah memberikan penugasan untuk terlaksananya kegiatan tersebut.
2. Kepala Desa Cempaka Desa Marikangen beserta jajarannya yang telah memberikan ijin lokasi untuk terlaksananya kegiatan tersebut. Saya ucapkan terimakasih atas dukungan dan bimbingannya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adi, I. R. (2013). *Intervensi Komunitas dan Pengembangan Masyarakat sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: Rajawali Press.
- Alwasilah, Chaedar.A. (2000). *Pokoknya Kualitatif: Dasar-dasar Merancang dan Melakukan Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pustaka Jaya.
- Annas, A. A. (2020). *Inovasi Banyuwangi: Jalan Terpendek Mencapai Layanan Publik Prima*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Bresser, F., & Wilson, C. (2010). *Apa yang dimaksud dengan Coaching?* In J. Passmore, *Excellence in Coaching*. Jakarta: ppm management. Chicago IL: Lyceum.
- Djamaludin, D., Aviasti, A., & Rukmana, O. (2016). *Peningkatan Kemampuan Usaha Kecil Menengah Di Wilayah Bandung Raya Dalam Pemanfaatan Internet Sebagai Sarana Pemasaran Dan Perluasan Jangkauan Pasar*. *ETHOS (Jurnal Penelitian Dan Pengabdian)*, 5, 125. <https://doi.org/10.29313/ethos.v0i0.1682>

- Djohani, R. (2003). *Partisipasi, Pemberdayaan, dan Demokrasi Komunitas*. Bandung: Studio Driya Media.
- Grant, A. M. (2010). *Solution Focused Coaching*. In J. Passmore, *Excellence in Coaching*. Jakarta: PPM Manajemen.
- Hamid, Hendrawati. (2018). *Manajemen Pemberdayaan Masyarakat*. Makasar : De La Macca.
- Kemmis, S., & Wilkinson, M. (1998). *Participatory Action Research and the Study of Practice*. In B. Aweth, S. Kemmis, & P. Weeks, *Action Research in Practice*. London & New York: Routledge.
- Klopper, S., & Peter, S. V. (2018). *Business coaching processes that facilitate the succesfull implementation of Business Implementation Project*. *International Journal of Evidence Based Coaching and Mentoring*, 16, 20-31. doi:10.24384/000563
- Macpherson, A. (2015, January). *Research Gate*. Retrieved from Research Gate: file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Apprecia
- Setyawati NW, Woelandari PG. DS (2019). *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendampingan Program Kerja Berbasis Manajemen Lingkungan*. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 3 (2), 73.
- Sumodiningrat, G. (1999). *Pemberdayaan Masyarakat dan Jaring Pengaman Sosial*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Tim PPM Manajemen. (2012). *Business Model Canvas: Penerapan di Indonesia*. Jakarta: Penerbit PPM.
- Mardikanto, T. (2014). *CSR (Coorporate Social*
- Wibowo, H. (2011). *Aktivitas Coaching dan Appreciative inquiry Suatu Pengantar*. Bandung: Penerbit Widya Padjadjaran.
- Wibowo, H. (2017). *Aktivitas Coaching dan Appreciative inquiry Sosial dan Pembangunan Sosial*. Jatinangor- Sumedang: Penerbit Unpad Press.