



Pendampingan Manajemen Usaha Bagi Pelaku Usaha Mikro di Pasar Tradisional Rappang Kabupaten Sidenreng Rappang

¹ Henni Zainal *, ²Muh. Nasir Mahmud, ³Yusi Irensi Seppa, ⁴Ibrahim Arifin, ⁵ Andi Idham Danal Ashar

^{1,3,4}Universitas Negeri Makassar

²Universitas Indonesia Timur

⁵STIM Mega Buana Mamuju

Email: hennizainal@unm.ac.id ¹, nasirmahmud1604@gmail.com², yusi.irensi.seppa@unm.ac.id ³, ibrahim@unm.ac.id⁴, andiidham31@yahoo.com⁵

*Corresponding author: Henni Zainal

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan manajemen usaha kepada pelaku usaha mikro di Pasar Tradisional Rappang Kabupaten Sidenreng Rappang. Permasalahan yang dihadapi pelaku usaha meliputi rendahnya pemahaman tentang pengelolaan usaha, pencatatan keuangan sederhana, strategi pemasaran, serta pengembangan usaha yang berkelanjutan. Kondisi tersebut berdampak pada rendahnya daya saing dan perkembangan usaha para pedagang pasar tradisional. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui tahap sosialisasi, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Materi yang diberikan mencakup manajemen usaha sederhana, pengelolaan keuangan, pelayanan konsumen, strategi pemasaran, serta pemanfaatan media digital dalam mendukung usaha mikro. Pendekatan partisipatif digunakan agar peserta dapat terlibat aktif dalam setiap proses kegiatan. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha secara lebih terstruktur dan efektif. Para pelaku usaha mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan, pengelolaan modal, pelayanan kepada konsumen, serta strategi pemasaran yang lebih baik untuk meningkatkan pendapatan usaha. Selain itu, kegiatan pendampingan memberikan motivasi kepada peserta untuk mengembangkan usaha secara mandiri dan berkelanjutan. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi salah satu upaya dalam meningkatkan kapasitas pelaku usaha mikro sehingga mampu menciptakan usaha yang lebih produktif, kompetitif, dan mendukung penguatan ekonomi masyarakat di Kabupaten Sidenreng Rappang.

Kata Kunci: Pendampingan, Manajemen Usaha, Usaha Mikro, Pasar Tradisional, Kabupaten Sidenreng Rappang.

ABSTRACT

This community service activity aims to provide business management assistance to micro-entrepreneurs in the Rappang Traditional Market in Sidenreng Rappang Regency. The challenges faced by these entrepreneurs include a lack of understanding of business management, simple financial record keeping, marketing strategies, and sustainable business development. This situation impacts the competitiveness and business development of traditional market traders. The implementation method includes socialization, training, mentoring, and evaluation. The materials provided cover simple business management, financial management, customer service, marketing strategies, and the use of digital media to support micro-enterprises. A participatory approach is used to actively engage participants in every aspect of the activity. The results of the activity indicate an increase in participants' knowledge and skills in managing their businesses in a more structured and effective manner. Entrepreneurs are beginning to understand the importance of financial record keeping, capital management, customer service, and improved marketing strategies to increase business revenue. Furthermore, the mentoring activity motivates participants to develop their businesses independently and sustainably. This activity is expected to be one of the efforts to increase the capacity of micro-entrepreneurs, enabling them to create more productive and competitive businesses and support the economic empowerment of the community in Sidenreng Rappang Regency.

Keywords: Mentoring, Business Management, Micro Enterprises, Traditional Markets, Sidenreng Rappang Regency.

1. PENDAHULUAN

UMKM atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memiliki peran strategis dalam sebuah perekonomian daerah terkhusus sebagai penggerak ekonomi kerakyatan dan penyedia lapangan kerja (Aslinda, A., Zainal, H., 2024; Fitriani, A., & Rahmawati, 2021; Wilantara, R. F., 2016). Pasar tradisional di Kabupaten Sidenreng Rappang (Sidrap) menjadi salah satu pusat aktivitas ekonomi Masyarakat dan pelakunya bersasal dari UMKM dengan skala usaha kecil dengan pengelolaan yang masih sederhana. Pelaku ekonomi bukan hanya berasal dari pedagang pasar tradisional tetapi juga sebagai penopang ketahanan ekonomi keluarga dan masyarakat sekitarnya. Pasar Sidrap masih menghadapi beberapa permasalahan dalam pengelolaan usaha pada sebagian besar UMKM pedagang pasar tradisional.

Pada tingkat daerah, UMKM berputar secara aktif di pasar-pasar tradisional selain menjadi tempat pertemuan penjual dan pembeli juga menjadi pusat urat nadi perekonomian masyarakat lokal. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam mendukung perekonomian Indonesia (Effendy et al., 2025; Henni Zainal Muhammad guntur, Aslinda, 2019; Muhammad Luthfi Siraj, Henni Zainal, 2024). Pusat aktivitas ekonomi di Kabupaten Sidenreng Rappang (Sidrap) salah satunya adalah Pasar Sidrap. Pasar ini menampung ratusan pedagang tradisional yang menjajakan berbagai kebutuhan pokok, mulai dari hasil pertanian, konveksi, hingga kuliner. Keberadaan para pedagang di Pasar Sidrap ini menjadi penggerak ekonomi yang sangat vital bagi masyarakat sekitar. Namun, ditengah pesatnya modernisasi ritel dan digitalisasi ekonomi saat ini, pedagang pasar tradisional dihadapkan pada tantangan keberlanjutan usaha yang cukup menantang. Dari pengamatan yang dilakukan dengan beberapa mitra pedagang di pasar ini, ditemukan sebagian besar pedagang masih menjalankan usahanya secara tradisional dan secara turun temurun. Lemahnya pemahaman terkait manajemen usaha sederhana menjadi salah satu masalah utama yang paling mendasar ditemukan.

Para pedagang di pasar ini kerap dihadapkan pada permasalahan yang nyata seperti pengelolaan keuangan yang belum baik dimana pedagang umumnya belum memisahkan antara uang hasil usaha dengan uang untuk keperluan rumah tangga (pribadi). Kendala yang dihadapi oleh sebagian besar usaha kecil dan menengah di Indonesia adalah rendahnya tingkat produktivitas, nilai tambah, dan kualitas produk (Subandi & Fauzan, 2018). Hal ini memicu kesulitan dalam menghitung keuntungan bersih dan mengukur pertumbuhan usaha, masih minim pencatatan transaksi keluar-masuk uang hanya didasarkan pada ingatan tanpa adanya pembukuan atau pencatatan kas sederhana (harian), penetapan harga sering hanya mengikuti harga pasar sekitar, dan minimnya perencanaan stok dan terjadi penumpukan barang yang tidak laku atau justru kekurangan stok saat ada permintaan. Dengan adanya kondisi seperti ini dan terus dibiarkan maka para pedagang di Pasar Sidrap akan kesulitan untuk berkembang, rentan mengalami kerugian, bahkan berisiko gulung tikar akibat kalah bersaing dengan pasar modern. Perlunya memiliki karakter Entrepreneur sebagai bekal untuk mulai terjun di dunia usaha atau berwirausaha (Isma, Rakib, Mufida, & Sholihah, 2023). Keterbatasan waktu dan minimnya akses informasi menjadi faktor utama mengapa para pedagang belum menerapkan manajemen usaha yang sehat. Melihat urgensi permasalahan tersebut, diperlukan sebuah tindakan nyata melalui program pengabdian kepada masyarakat yang adaptif dan solutif. Oleh karena itu, tim pengabdian melaksanakan kegiatan "Pendampingan Manajemen Usaha Sederhana Bagi UMKM Pedagang Pasar Tradisional Di Pasar Sidrap". Melalui program kegiatan ini, para pedagang tidak hanya diberikan teori, melainkan pendampingan secara langsung (*action-oriented*) dalam menyusun pembukuan keuangan harian, memisahkan kas, serta mengelola stok barang secara efisien. Diharapkan, kegiatan pendampingan ini dapat meningkatkan kapasitas manajerial para pedagang, mewujudkan tata kelola usaha yang lebih sehat, dan pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan ekonomi berbasis kerakyatan (Alma, 2018; Aslinda, A., Zainal, H., 2024). Daya saing dan kinerja usaha dapat meningkat secara signifikan, baik dari sisi jangkauan pasar serta penjualan (Bintara & Purwaningsih, 2025)

2. METODE PELAKSANAAN

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini berfokus pada pendekatan Edukasi Praktis dan Pendampingan Langsung (*On-the-Spot Mentoring*) (Sugiyono, 2017b; Tambunan, 2021). Pendekatan ini dipilih agar para pedagang di Pasar

Kabupaten Sidenreng Rappang dapat langsung menerapkan ilmu manajemen tanpa mengganggu aktivitas jualan mereka sehari-hari. Metode pelaksanaan kegiatan diantaranya tahap persiapan dengan analisis situasi, kemudian tahap pelaksanaan dengan edukasi serta pendampingan dan tahap selanjutnya yaitu tahap evaluasi (Moleong, 2020; Sugiyono, 2017a). Pendekatan metode ini dipilih agar para pedagang pasar tidak hanya menerima teori, tetapi langsung mempraktikkan ilmu manajemen usaha dalam aktivitas dagang sehari-hari. Adapun alur pelaksanaan Pengabdian kepada masyarakat sebagai berikut:



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Program PKM

Berdasarkan gambar 1 alur pelaksanaan program PKM, berikut penjelasan dan uraian PKM (Pengabdian kepada Masyarakat) yang dijelaskan adalah pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan pendekatan Edukasi Praktis dan Pendampingan Langsung (*On-the-Spot Mentoring*):

Tahap Pelaksanaan PKM

2.1 Persiapan Kegiatan

Pada tahap ini tim PKM meakukan berbagai persiapan sebelum turun ke lapangan, antara lain:

- Melakukan survei awal lokasi kegiatan.
- Mengidentifikasi kebutuhan dan permasalahan masyarakat sasaran.
- Menyusun materi pelatihan dan pendampingan.
- Menyiapkan instrumen evaluasi.
- Melakukan koordinasi dengan pemerintah desa, kelurahan, atau kelompok sasaran.

2.2 Sosialisasi Program

Tahap ini bertujuan memperkenalkan program kepada masyarakat sasaran.

Kegiatan yang dilakukan:

- Perkenalan tim PKM.
- Penyampaian tujuan program.
- Penjelasan manfaat kegiatan.
- Penyusunan komitmen bersama.

2.3 Edukasi Praktis

Sesuai dengan gambar 1, pendekatan yang digunakan adalah Edukasi Praktis, yaitu pemberian materi secara sederhana dan aplikatif yang langsung dapat diterapkan oleh peserta.

Materi yang diberikan dapat berupa:

- Manajemen usaha.
- Pengelolaan keuangan sederhana.
- Pemasaran digital.
- Pelayanan pelanggan.
- Pengelolaan stok barang.
- Pemanfaatan teknologi digital.

2.4 Pendampingan Langsung (*On-the-Spot Mentoring*)

Tahapan ini merupakan inti dari kegiatan PKM sebagaimana dijelaskan pada gambar.

Karakteristik pendampingan:

- a. Tim PKM mendatangi lokasi usaha peserta.
- b. Peserta langsung mempraktikkan materi yang diberikan.
- c. Tim memberikan arahan dan solusi terhadap masalah yang dihadapi peserta.
- d. Proses belajar berlangsung sambil bekerja sehingga tidak mengganggu aktivitas usaha.

2.5 Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan selama proses pendampingan berlangsung.

Kegiatan monitoring:

- a. Mengamati perubahan perilaku peserta.
- b. Mengidentifikasi kendala penerapan program.
- c. Memberikan solusi perbaikan.

2.6 Pelaporan dan Publikasi

Tahap akhir kegiatan PKM meliputi:

- a. Penyusunan laporan kegiatan.
- b. Penyusunan artikel ilmiah.
- c. Publikasi kegiatan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui pendekatan edukasi praktis dan pendampingan langsung (*On-the-Spot Mentoring*) kepada para pedagang di Pasar Kabupaten Sidenreng Rappang. Pendekatan ini dipilih karena dinilai lebih efektif dalam membantu para pelaku usaha memahami dan menerapkan ilmu manajemen usaha secara langsung di lingkungan tempat mereka menjalankan aktivitas perdagangan sehari-hari. Kegiatan pengabdian ini dihadiri oleh tim pengabdian masyarakat dari Universitas Negeri Makassar bersama para pedagang pasar yang menjadi peserta utama dalam kegiatan pendampingan.

3.1 Tahap Persiapan (Analisis Situasi)

Tahap persiapan merupakan langkah awal yang sangat penting dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan koordinasi bersama pengelola Pasar Sidrap guna menentukan waktu, lokasi, serta mekanisme pelaksanaan kegiatan pendampingan. Koordinasi dilakukan agar seluruh rangkaian kegiatan dapat berjalan secara efektif, terarah, dan sesuai dengan kebutuhan para pedagang pasar sebagai mitra kegiatan. Selain itu, tahap persiapan juga bertujuan untuk membangun komunikasi dan kerja sama yang baik antara tim pelaksana dengan pihak pengelola pasar maupun para pelaku usaha mikro yang menjadi sasaran kegiatan. Dalam proses analisis situasi, tim pengabdian melakukan observasi langsung terhadap kondisi usaha para pedagang di Pasar Sidrap. Observasi dilakukan untuk melihat secara nyata aktivitas perdagangan, sistem pengelolaan usaha, pola pelayanan kepada konsumen, serta kondisi pencatatan keuangan yang dilakukan oleh pedagang. Dari hasil pengamatan awal, diketahui bahwa sebagian besar pedagang masih menjalankan usaha secara sederhana dan tradisional tanpa adanya sistem manajemen usaha yang terstruktur (Andi Lusaima*, S, & Zainal, 2023; Brahmayanti dan Subaedi, 2016; Iskandar, K. A., & Safrianto, 2020; Sulistiyan, 2021). Selain observasi, tim pengabdian juga melakukan wawancara langsung dengan para pedagang pasar sebagai mitra kegiatan. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi terkait berbagai kendala dan permasalahan yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha sehari-hari. Berdasarkan hasil wawancara, ditemukan beberapa masalah utama yang sering dialami pedagang, di antaranya kurangnya pemahaman mengenai pengelolaan keuangan usaha, belum adanya pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara rutin, serta rendahnya kemampuan dalam mengatur perputaran stok barang dagangan. Sebagian besar pedagang mengaku bahwa mereka masih mencampurkan uang usaha dengan kebutuhan rumah tangga sehingga sulit mengetahui keuntungan usaha yang sebenarnya. Selain itu, pengelolaan stok barang yang belum optimal menyebabkan beberapa pedagang mengalami kerugian akibat barang yang rusak atau tidak terjual tepat waktu. Kondisi ini menunjukkan bahwa para pelaku usaha masih membutuhkan pendampingan dan edukasi terkait manajemen usaha sederhana agar usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih baik. Hasil analisis situasi tersebut

menjadi dasar bagi tim pengabdian dalam menyusun materi dan metode pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan peserta. Dengan memahami kondisi nyata di lapangan, kegiatan pengabdian diharapkan mampu memberikan solusi yang tepat sasaran serta membantu para pedagang meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha secara lebih efektif dan berkelanjutan

3.2 Tahap Pelaksanaan (Edukasi dan Pendampingan)

Kebanyakan dari pedagang pasar tradisional memiliki keterbatasan waktu untuk meninggalkan lapak mereka, pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan metode mendatangi langsung kios/lapak pedagang Langkah-langkah yang dilakukan meliputi: (1) Edukasi Pengelolaan Keuangan: Memberikan pemahaman lisan yang sederhana tentang pentingnya memisahkan uang belanja rumah tangga dengan uang modal usaha; (2) Pelatihan Pembukuan Sederhana: Membagikan "Buku Kas Saku" dan melatih pedagang mencatat uang masuk dan uang keluar secara riil harian; dan (3) Penyusunan Harga & Stok: Membantu pedagang menghitung keuntungan bersih dan menyusun barang dagangan agar lebih rapi dan mudah dikontrol jumlahnya.



Gambar 1. Edukasi dan pendampingan langsung dengan pedagang tempe dan tahu

Gambar 1. menunjukkan kegiatan pendampingan dan evaluasi yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat kepada para pedagang di Pasar Tradisional Kabupaten Sidenreng Rappang. Dalam kegiatan tersebut, tim pengabdian melakukan interaksi langsung dengan pedagang untuk memberikan edukasi terkait pengelolaan usaha sederhana, khususnya mengenai pencatatan keuangan harian dan pengelolaan hasil penjualan. Pendekatan secara langsung di lokasi pasar dilakukan agar para pedagang lebih mudah memahami materi yang diberikan dan dapat langsung menerapkannya dalam aktivitas usaha sehari-hari. Pada gambar terlihat tim pengabdian sedang melakukan komunikasi dan pemeriksaan terhadap catatan usaha milik pedagang. Kegiatan ini merupakan bagian dari tahap evaluasi untuk melihat sejauh mana peserta mampu memahami dan menerapkan pencatatan pemasukan dan pengeluaran usaha secara sederhana. Selain itu, tim pengabdian juga memberikan arahan mengenai pentingnya memisahkan uang usaha dengan kebutuhan pribadi agar pengelolaan keuangan menjadi lebih teratur. Suasana kegiatan berlangsung dengan baik dan penuh antusias dari para pedagang. Para peserta terlihat aktif berdiskusi dan menyampaikan berbagai kendala yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha. Melalui kegiatan pendampingan ini, para pedagang memperoleh tambahan pengetahuan dan motivasi untuk meningkatkan kualitas pengelolaan usaha mereka sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih baik dan berkelanjutan. Kegiatan pendampingan seperti yang terlihat pada gambar juga menunjukkan bentuk nyata kontribusi perguruan tinggi dalam membantu masyarakat,

khususnya pelaku UMKM pasar tradisional, melalui penerapan ilmu pengetahuan dan pemberdayaan ekonomi masyarakat secara langsung di lapangan.



Gambar 2. Edukasi dan pendampingan langsung dengan pedagang pakaian

Gambar 2. menunjukkan kegiatan pendampingan dan diskusi langsung antara tim pengabdian kepada masyarakat dengan para pedagang di Pasar Tradisional Kabupaten Sidenreng Rappang. Kegiatan dilakukan secara sederhana dan santai di area pasar agar para pedagang merasa nyaman dalam mengikuti proses pendampingan. Tim pengabdian memberikan edukasi mengenai pengelolaan usaha sederhana, pencatatan keuangan, serta cara meningkatkan pelayanan kepada konsumen dalam menjalankan usaha sehari-hari. Pada gambar terlihat beberapa pedagang sedang berdiskusi bersama tim pengabdian terkait berbagai kendala usaha yang mereka hadapi. Pendekatan komunikasi secara langsung seperti ini memberikan kesempatan kepada pedagang untuk menyampaikan pengalaman, kesulitan, dan kebutuhan mereka dalam mengembangkan usaha. Selain itu, suasana diskusi yang akrab membantu peserta lebih mudah memahami materi yang diberikan. Kegiatan pendampingan ini juga bertujuan meningkatkan kesadaran pedagang mengenai pentingnya manajemen usaha yang baik, seperti mengatur modal usaha, mencatat pemasukan dan pengeluaran, serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Tim pengabdian memberikan arahan dan motivasi agar para pedagang mampu menjalankan usaha secara lebih teratur dan berkelanjutan. Antusiasme para pedagang terlihat dari keterlibatan mereka selama proses diskusi berlangsung. Para peserta aktif bertanya dan berbagi pengalaman mengenai usaha yang dijalankan. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan memberikan manfaat positif bagi pelaku usaha pasar tradisional dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan usaha. Melalui kegiatan seperti pada gambar, diharapkan para pedagang dapat lebih termotivasi untuk mengembangkan usaha mereka sehingga mampu meningkatkan pendapatan dan memperkuat perekonomian keluarga maupun masyarakat sekitar.



Gambar 3. Edukasi dan pendampingan langsung dengan penjual sayuran

Gambar 3. menunjukkan kegiatan pendampingan dan komunikasi langsung yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat dengan salah satu pedagang sayur di Pasar Tradisional Kabupaten Sidenreng Rappang. Kegiatan ini dilakukan secara langsung di lokasi usaha pedagang agar proses pendampingan lebih mudah dipahami dan sesuai dengan kondisi nyata yang dihadapi pelaku usaha sehari-hari. Pendekatan lapangan seperti ini memberikan kesempatan kepada tim pengabdian untuk melihat secara langsung aktivitas perdagangan dan sistem pengelolaan usaha para pedagang. Pada gambar terlihat tim pengabdian sedang berdiskusi dengan pedagang mengenai pengelolaan usaha sederhana, khususnya terkait penataan barang dagangan, pelayanan kepada konsumen, serta pengelolaan hasil penjualan. Pedagang juga diberikan pemahaman tentang pentingnya menjaga kualitas produk dan kebersihan tempat usaha agar konsumen merasa nyaman saat berbelanja. Selain memberikan edukasi, tim pengabdian juga mendengarkan berbagai kendala yang dialami pedagang dalam menjalankan usaha sehari-hari, seperti kenaikan harga barang, persaingan usaha, dan pengelolaan keuntungan usaha. Melalui komunikasi yang dilakukan secara langsung dan santai, para pedagang terlihat lebih terbuka dalam menyampaikan permasalahan yang mereka hadapi. Kegiatan pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pedagang dalam mengelola usaha secara lebih baik dan teratur (Henni Zainal*, Andi Tenry Sose, Andi Idham Danal Ashar, 2022; Sunariani, Ni Nyoman, 2017). Dengan adanya arahan dan motivasi dari tim pengabdian, para pedagang diharapkan mampu meningkatkan kualitas usaha, mempertahankan pelanggan, serta meningkatkan pendapatan usaha secara berkelanjutan. Suasana kegiatan yang terlihat pada gambar menunjukkan adanya interaksi yang baik antara tim pengabdian dan masyarakat.

3.3 Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan pada akhir masa pengabdian dengan cara meninjau kembali (*review*) konsistensi pedagang dalam mengisi buku kas harian yang telah diberikan. Keberhasilan program ini diukur dari kemampuan dan kemandirian pedagang dalam memisahkan uang pribadi dengan uang usaha serta kedisiplinan mereka dalam mencatat transaksi harian selama masa pendampingan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan ini berupa kegiatan pegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pendampingan manajemen usaha sederhana bagi UMKM pedagang tradisional di Pasar Sidrap dan telah terlaksana dengan baik dan lancar. Berdasarkan seluruh tahapan kegiatan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa program ini berhasil meningkatkan kesadaran dan kapasitas manajerial para pedagang dalam mengelola usahanya secara lebih terstruktur. Melalui metode pendekatan langsung di lapangan (*on-the-spot mentoring*), para pedagang kini telah memahami pentingnya memisahkan keuangan pribadi dengan modal usaha. Selain itu, para mitra binaan juga telah mampu mempraktikkan pencatatan kas harian sederhana menggunakan Buku Kas Saku yang dibagikan, serta lebih cermat dalam mengontrol perputaran stok barang dagangan mereka. Meskipun masih diperlukan konsistensi dan pembiasaan secara mandiri pasca-program, perubahan perilaku ini menjadi langkah awal yang sangat positif guna meningkatkan daya saing, menghindari kerugian tersembunyi, dan menjaga keberlanjutan usaha para pedagang tradisional di Pasar Sidrap di tengah tantangan ekonomi modern.

Diharapkan bagi para pedagang agar dapat menjaga kedisiplinan dan konsisten dalam melakukan pencatatan keuangannya. Pembiasaan ini adalah kunci utama agar manfaat jangka panjang dari manajemen usaha sederhana ini dapat benar-benar dirasakan bagi pertumbuhan usaha mereka. Bagi pengelola pasar dan dinas terkait untuk perlu adanya wadah pemantauan berkala atau pembentukan kelompok paguyuban pedagang yang terintegrasi. Serta bagi tim pengabdian selanjutnya perlu diperluas cakupan materinya ke arah strategi pemasaran digital sederhana (Pen- et al., 2024) agar pedagang pasar tradisional di Sidrap dapat menjangkau konsumen yang lebih luas.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya atas dukungan dan kerja sama dari Pemerintah Kabupaten Sidenreng Rappang, pengelola Pasar Rappang, serta para pelaku mikro dan pedagang pasar tradisional yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan pendampingan manajemen usaha. Kegiatan ini menjadi bagian penting dalam upaya penguatan kapasitas manajemen usaha sederhana guna meningkatkan daya saing Mikro di pasar tradisional. Melalui kegiatan pendampingan ini, para pelaku usaha memperoleh tambahan pengetahuan, keterampilan, dan pemahaman terkait pengelolaan usaha yang lebih efektif dan berkelanjutan. Tim pelaksana juga mendapatkan pengalaman berharga dalam mendukung pengembangan ekonomi masyarakat berbasis UMKM. Semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan serta mendorong kemajuan usaha para pedagang pasar tradisional di Kabupaten Sidenreng Rappang.

REFERENSI

- Alma, B. (2018). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Andi Lusaima*, H. A., S, M. R., & Zainal, H. (2023). The Use Of Social Media And Product Innovation On The Development Of Micro Enterprises In The Trade Sector In Luwu Regency. *Business Research and Administration Innovation*, 1(3).
- Aslinda, A., Zainal, H., D. (2024). Strategi Adaptasi Perempuan UMKM dalam Menghadapi Tantangan Bisnis di Kabupaten Sidenreng Rappang. Indonesian. *Journal of Social and Educational Studies*, 6(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.26858/ijses.v6i2.81001>
- Bintara, R., & Purwaningsih, S. (2025). *Pemanfaatan Digital Marketing untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha*. 2(2), 83–88.
- Brahmayanti dan Subaedi. (2016). Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya terhadap kinerja UKM di Surabaya. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, PP.42-55.
- Effendy et all. (2025). Meningkatkan Daya Saing UMKM Wardang Melalui Strategi Pemasaran Digital. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Bisnis*, 3(1).
- Fitriani, A., & Rahmawati, N. (2021). Strategi Adaptasi Perempuan Pelaku UMKM di Era Digital. *Jurnal Sosial Dan Ekonomi Pembangunan*, 12(1).

- Henni Zainal*, Andi Aslinda, Andi Tenry Sose, Andi Idham Danal Ashar, D. M. (2022). Entrepreneurial Motivation towards Business Performance in Sidenreng Rappang Regency, South Sulawesi, Indonesia. *International Journal of Science, Engineering and Management (IJSEM)*, 9(12).
- Henni Zainal Muhammad guntur, Aslinda, A. C. N. (2019). The Implementasi Model of Policy for Small Business Empowerment Programs in Wajo Regency, Indonesia. *1st International Conference on Education, Social Sciences and Humanities (ICESSHum 2019)*.
- Iskandar, K. A., & Safrianto, A. S. (2020). Pengaruh keterampilan wirausaha dan pengalaman usaha terhadap keberhasilan kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Dan Industri E-ISSN*.
- Isma, A., Rakib, M., Mufida, N., & Sholihah, M. (2023). Pengaruh Sikap dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Kesiapan Berwirausaha Dengan Self-Efficacy Sebagai Variabel Intervening. *Journal of Economics, Entrepreneurship, Management Business and Accounting*, 1(1), 41–52.
- Moleong, L. (2020). *Qualitative Research Methods*. Bandung: Rosdakary teenagers.
- Muhammad Luthfi Siraj, Henni Zainal, M. I. A. (2024). Government policy communication in poverty alleviation in the city of Makassar. *KnE Social Sciences*.
- Pen-, K., Usaha, D., Paembonan, L., Tallesang, M., Herman, A., Syatir, A., & Suirlan, R. (2024). *DIGITAL MARKETING DALAM MENING-*.
- Subandi, & Fauzan, A. (2018). Governance Pada Usaha Kecil Dan. *Akademika*, 23(1).
- Sugiyono. (2017a). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono. (2017b). Statistika untuk Penelitian. Bandung: Penerbit Alfabeta. In *Jurnal Akuntansi*. <https://doi.org/10.24912/ja.v21i1.137>
- Sulistiyani. (2021). Tantangan dan Peluang UMKM Perempuan dalam Menghadapi Persaingan Usaha. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 9(3).
- Sunariani, Ni Nyoman, D. (2017). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Program Binaan di Provinsi Bali. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis, Volume 2 N*.
- Tambunan, T. (2021). *Micro, Small and Medium Enterprises in Indonesia*. Jakarta: LP3ES.
- Wilantara, R. F., & S. (2016). *Strategi Dan Kebijakan Pengembangan UMKM*. Bandung: Refika Aditama.