



---

## PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PENGUATAN STRATEGI ADAPTASI NON-KONFRONTATIF DALAM MENGHADAPI PERUBAHAN TATA RUANG KOTA DI KABUPATEN MAROS

Oleh

Baginda Hamzah<sup>1</sup>, Abdullah Sanusi<sup>2</sup>, Rianda Ridho Hafizh Thaha<sup>3</sup>, Eka Sastra<sup>4</sup>, Andi Bella Oktavia<sup>5</sup>, Tenri Tajeng<sup>6</sup>, Ine Agustia Afriany Firmansyah<sup>7</sup>, Muhammad Fadhl Jafar Shadiq<sup>8</sup>, Aliyah Sakila Rasyidah<sup>9</sup>, Nur Annisa<sup>10</sup>, Novita Fitri Anggraeni<sup>11</sup>, Aura Puspa Fitriyani<sup>12\*</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12</sup>Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanuddin

E-mail: <sup>1</sup>[baginda.hamzah@fe.unhas.ac.id](mailto:baginda.hamzah@fe.unhas.ac.id)

---

### **Article History:**

Received: 16-03-2026

Revised: 01-04-2026

Accepted: 19-04-2026

### **Keywords:**

Pemberdayaan UMKM, Strategi Adaptasi, Non-Konfrontatif, Perubahan Tata Ruang, Digital Marketing

**Abstract:** Kabupaten Maros menghadapi tantangan perubahan tata ruang kota yang berdampak langsung pada operasional UMKM lokal. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini berfokus pada pemberdayaan UMKM melalui penguatan strategi adaptasi non-konfrontatif dalam menghadapi dinamika perubahan ekonomi dan tata ruang. Tujuannya adalah memperkuat kapasitas teknis dan manajerial pelaku UMKM dalam mengembangkan ketahanan usaha yang adaptif dan berkelanjutan. Pendekatan yang digunakan meliputi pelatihan kewirausahaan, digital marketing, resilience without resistance, serta strategi bisnis dan mitigasi risiko. Strategi pelaksanaan dilakukan secara partisipatif dengan metode penyuluhan, pelatihan langsung, dan pendampingan berkelanjutan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman strategi adaptasi, keterampilan digital marketing, serta kesiapan peserta dalam menghadapi tantangan perubahan tata ruang kota, yang berkontribusi terhadap penguatan ketahanan dan daya saing UMKM di Kabupaten Maros

---

## PENDAHULUAN

Kabupaten Maros merupakan salah satu daerah di Sulawesi Selatan yang mengalami perkembangan ekonomi dan perubahan tata ruang kota yang cukup dinamis. Sebagai daerah penyangga Kota Makassar, Kabupaten Maros menghadapi tekanan urbanisasi dan transformasi ekonomi yang membawa implikasi luas terhadap struktur tata ruang perkotaan. Perubahan tata ruang kota yang berlangsung cepat membawa dampak langsung terhadap operasional Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjadi tulang punggung perekonomian lokal. Banyak UMKM menghadapi tantangan adaptasi terhadap regulasi baru, perpindahan lokasi usaha, serta perubahan pola konsumen akibat restrukturisasi wilayah perkotaan (Tambunan, 2019).



UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2021), UMKM menyumbang sekitar 61,07% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap 97% dari total tenaga kerja. Di Sulawesi Selatan, kontribusi UMKM terhadap perekonomian daerah mencapai 58,2% dari PDRB regional (BPS Sulawesi Selatan, 2023). Oleh karena itu, keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM menjadi prioritas dalam pembangunan ekonomi daerah. Namun, kondisi ini diperparah oleh keterbatasan kapasitas manajerial dan teknis pelaku UMKM dalam mengembangkan strategi adaptasi yang efektif. Penelitian Prihandoyo (2018) menunjukkan bahwa mayoritas UMKM di Indonesia masih menghadapi kendala dalam aspek manajerial, akses permodalan, pemasaran, dan adopsi teknologi.

Sebagian besar UMKM di Kabupaten Maros masih mengandalkan pola usaha konvensional tanpa pemanfaatan teknologi digital yang memadai. Minimnya pemahaman tentang digital marketing, manajemen risiko, dan strategi bisnis adaptif menjadi hambatan utama dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang semakin kompetitif (Kristiyanti, 2012). Perubahan tata ruang kota seringkali menimbulkan ketidakpastian bagi pelaku UMKM, terutama terkait aksesibilitas lokasi usaha, perubahan arus pelanggan, dan penyesuaian dengan regulasi zonasi baru. Studi yang dilakukan oleh Rahmana et al. (2012) mengidentifikasi bahwa perubahan kebijakan tata ruang dapat menjadi ancaman sekaligus peluang bagi UMKM, tergantung pada kemampuan adaptasi dan inovasi yang dimiliki.

Konsep resilience dalam konteks UMKM telah menjadi fokus penelitian dalam dekade terakhir. Williams et al. (2017) mendefinisikan entrepreneurial resilience sebagai kemampuan pelaku usaha untuk mengantisipasi, bersiap, merespons, dan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis yang incremental maupun disruptif. Sementara itu, Herbane (2010) menekankan pentingnya small business resilience dalam menghadapi berbagai bentuk krisis dan perubahan eksternal. Konsep "resilience without resistance" menjadi relevan dalam konteks ini, dimana UMKM didorong untuk mengembangkan fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan tanpa harus berkonfrontasi dengan kebijakan pemerintah atau kondisi pasar yang baru.

Pendekatan non-konfrontatif dalam strategi adaptasi UMKM sejalan dengan konsep non-market strategy yang dikembangkan oleh Baron (1995) dan diperluas oleh Mellahi et al. (2016). Non-market strategy merujuk pada strategi perusahaan dalam berinteraksi dengan stakeholder di luar lingkungan pasar tradisional, termasuk pemerintah, komunitas, dan organisasi sosial. Dalam konteks UMKM menghadapi perubahan tata ruang, pendekatan ini menekankan pentingnya dialog konstruktif, kolaborasi, dan pencarian win-win solution dibandingkan dengan sikap konfrontatif atau resisten (Lawton et al., 2013). Transformasi digital menjadi salah satu strategi kunci dalam meningkatkan ketahanan UMKM. Utami et al. (2020) dalam penelitiannya menemukan bahwa adopsi teknologi digital melalui pelatihan e-commerce secara signifikan meningkatkan kinerja pemasaran dan penjualan UMKM di Kota Surakarta. Di era digital, UMKM yang mampu memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial memiliki keunggulan kompetitif yang lebih baik (Purwana et al., 2017). Penelitian pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Handayani et al. (2021) di Kelurahan Tegalsari Semarang menunjukkan bahwa pelatihan digital marketing yang komprehensif mampu meningkatkan omzet penjualan UMKM hingga 40% dalam periode tiga bulan pasca pelatihan, dengan 78% peserta aktif menggunakan media sosial untuk promosi produk.

Manajemen risiko juga menjadi aspek krusial dalam ketahanan UMKM. Penelitian



Hudakova et al. (2017) menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki praktik manajemen risiko yang baik memiliki probabilitas survival yang lebih tinggi dalam menghadapi krisis ekonomi. Namun, faktanya banyak UMKM di Indonesia yang belum menerapkan manajemen risiko secara sistematis (Sari & Yuniarti, 2019). Hal ini membuat mereka rentan terhadap berbagai shock eksternal, termasuk perubahan kebijakan tata ruang. Berbagai studi empiris menunjukkan keberhasilan program pemberdayaan UMKM dalam meningkatkan kapasitas dan kinerja usaha. Arianti et al. (2021) melaporkan bahwa pelatihan kewirausahaan dan pendampingan usaha secara signifikan meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan motivasi pelaku UMKM di Kabupaten Brebes. Pengalaman sukses program pemberdayaan UMKM di berbagai daerah memberikan pembelajaran berharga. Nugroho dan Wijayanti (2022) melaporkan bahwa pendekatan partisipatif dalam program pelatihan UMKM di Yogyakarta berhasil meningkatkan kapasitas manajerial pelaku usaha sekaligus memperkuat jaringan kerjasama antar UMKM, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan daya saing kolektif.

Berdasarkan kondisi dan gap yang teridentifikasi tersebut, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin (FEB Unhas) melalui program Hibah KIPKU 2025 melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk memberdayakan UMKM di Kabupaten Maros. Kegiatan ini merupakan kerjasama antara FEB Unhas dengan Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Maros, dengan melibatkan 20 pelaku UMKM sebagai peserta pelatihan. Program ini dirancang untuk memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan praktis kepada pelaku UMKM dalam menghadapi tantangan perubahan tata ruang kota. Materi pelatihan mencakup kewirausahaan dan digital marketing, konsep resilience without resistance, serta strategi bisnis dan mitigasi risiko.

## METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 13 Desember 2025 di Gedung PLUT KUMKM Kabupaten Maros. Program ini merupakan bagian dari Hibah KIPKU 2025 yang dilaksanakan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin dalam kerjasama dengan Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Maros. Peserta kegiatan berjumlah 20 pelaku UMKM dari berbagai sektor usaha di Kabupaten Maros. Kegiatan ini menggunakan pendekatan partisipatif dengan melibatkan peserta secara aktif dalam setiap tahapan pelatihan. Pendekatan partisipatif dipilih berdasarkan prinsip bahwa pembelajaran orang dewasa lebih efektif ketika melibatkan pengalaman dan pengetahuan yang sudah dimiliki peserta (Knowles et al., 2014). Metode yang digunakan meliputi penyuluhan interaktif, pelatihan praktis, diskusi kelompok, dan pendampingan langsung.

Merujuk pada analisis situasi dan kebutuhan mitra, kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan tiga tahapan utama, yakni sosialisasi, peningkatan kompetensi, dan evaluasi yang terlihat pada Tabel 1 di bawah ini.

**Tabel 1. Metode dan Indikator Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat**

No	Metode	Jenis Kegiatan	Indikator Ketercapaian	Analisis Data
1	Sosialisasi	Penyuluhan dan pemberian materi	Peserta memahami konsep strategi adaptasi non-	Diskusi dan penyuluhan



No	Metode	Jenis Kegiatan	Indikator Ketercapaian	Analisis Data
		tentang strategi adaptasi UMKM dan perubahan tata ruang	konfrontatif dan dampak perubahan tata ruang terhadap UMKM	
2	Peningkatan Kompetensi	Pelatihan kewirausahaan dan digital marketing	Peserta memahami konsep kewirausahaan adaptif dan mampu memanfaatkan platform digital untuk pemasaran	Pelatihan dan pendampingan
		Pelatihan resilience without resistance	Peserta memahami konsep ketahanan usaha tanpa resistensi dan mampu mengidentifikasi peluang dalam perubahan	Penyuluhan dan diskusi interaktif
		Pelatihan strategi bisnis dan mitigasi risiko	Peserta mampu mengidentifikasi risiko usaha dan menyusun strategi mitigasi yang tepat	Pelatihan dan pendampingan
3	Evaluasi	Monitoring dan evaluasi pelaksanaan serta hasil program	Peningkatan kapasitas, pengetahuan, dan kesiapan peserta terukur	Observasi, diskusi, kuesioner

Tahap sosialisasi bertujuan memberikan pemahaman kepada peserta tentang konteks dan urgensi program pemberdayaan UMKM dalam menghadapi perubahan tata ruang kota. Kegiatan dibuka oleh Kepala Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Maros yang diwakili oleh Bapak Hilmy Harasuddin, S.Pi, selaku Kepala Bidang UMKM. Sosialisasi dilakukan untuk memberikan pemahaman awal kepada peserta tentang tujuan, manfaat, dan rundown kegiatan pelatihan melalui metode ceramah interaktif dengan sesi tanya jawab untuk mengidentifikasi kebutuhan dan ekspektasi peserta.

Tahap peningkatan kompetensi merupakan inti dari kegiatan pengabdian yang terdiri dari beberapa sesi pelatihan. Materi kewirausahaan dan digital marketing disampaikan oleh Baginda Hamzah, S.T., M.B.A., selaku Ketua Tim Pengabdian. Pelatihan mencakup konsep dasar kewirausahaan adaptif, strategi pemasaran digital, pemanfaatan platform e-commerce dan media sosial, serta teknik branding produk UMKM di era digital. Peserta diberikan contoh praktis penggunaan tools digital marketing yang dapat langsung diimplementasikan dalam usaha mereka melalui kombinasi antara presentasi, demonstrasi langsung, dan praktik hands-on menggunakan smartphone masing-masing peserta.

Materi resilience without resistance diinisiasi oleh Abdullah Sanusi, S.E., M.B.A., Ph.D., Ketua Non-Market Strategy Research Group Universitas Hasanuddin, dan disampaikan lebih lanjut oleh Andi Bella Oktavia, S.M., dan Tenri Tajeng, S.M. Konsep ini diajarkan sebagai pendekatan adaptif dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Peserta dilatih untuk mengidentifikasi peluang dalam perubahan, mengembangkan fleksibilitas usaha, dan membangun ketahanan mental sebagai entrepreneur melalui diskusi kelompok, studi kasus,



dan role playing untuk simulasi situasi perubahan tata ruang. Rianda Ridho Hafizh Thaha, S.E., M.B.A., sebagai ahli manajemen risiko, menyampaikan materi tentang identifikasi risiko usaha, analisis dampak perubahan tata ruang terhadap operasional UMKM, serta strategi mitigasi risiko yang efektif menggunakan metode workshop interaktif dimana setiap peserta diminta untuk mengidentifikasi risiko spesifik yang dihadapi usaha mereka dan menyusun strategi mitigasi secara berkelompok.

Tahap evaluasi dilaksanakan melalui tiga pendekatan yaitu evaluasi proses melalui observasi langsung terhadap partisipasi dan antusiasme peserta selama kegiatan berlangsung, evaluasi hasil melalui pengisian kuesioner pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pengetahuan peserta, serta evaluasi dampak melalui diskusi kelompok fokus untuk mengeksplorasi perubahan persepsi dan rencana implementasi peserta. Tim pelaksana menyediakan konsultasi melalui WhatsApp Group dan akan melakukan monitoring berkala terhadap implementasi hasil pelatihan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berlangsung dengan sukses pada tanggal 13 Desember 2025 di Gedung PLUT KUMKM Kabupaten Maros. Acara dibuka secara resmi oleh Bapak Hilmy Harasuddin, S.Pi, yang mewakili Kepala Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Maros. Dalam sambutannya, beliau menyampaikan apresiasi atas inisiatif FEB Unhas dan menekankan pentingnya pemberdayaan UMKM dalam menghadapi dinamika perubahan tata ruang kota yang sedang berlangsung di Kabupaten Maros. Sebanyak 20 pelaku UMKM dari berbagai sektor usaha mengikuti kegiatan pelatihan ini dengan antusias. Peserta berasal dari beragam bidang usaha seperti kuliner, kerajinan, fashion, dan jasa, yang kesemuanya terdampak oleh perubahan tata ruang kota di wilayah mereka. Komposisi peserta cukup beragam dari segi usia (25-55 tahun), tingkat pendidikan (SMA hingga S1), dan skala usaha (mikro hingga kecil).



**Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di Kabupaten Maros**

Untuk mengukur efektivitas pelatihan, dilakukan pre-test sebelum kegiatan dimulai dan post-test setelah seluruh materi disampaikan. Hasil pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam pemahaman peserta sebagaimana terlihat pada Tabel 2 berikut.



Tabel 2. Hasil Pre-Test dan Post-Test Pemahaman Peserta

No Materi Pelatihan	Rata-rata Skor Pre-Test	Rata-rata Skor Post-Test	Peningkatan (%)
1 Strategi Adaptasi Non-Konfrontatif	35	85	143%
2 Digital Marketing	45	90	100%
3 Manajemen Risiko	40	80	100%
<b>Rata-rata</b>	<b>40</b>	<b>85</b>	<b>114%</b>

Sesi pelatihan kewirausahaan dan digital marketing yang disampaikan oleh Baginda Hamzah, S.T., M.B.A., mendapat respons positif dari peserta. Peserta diberikan pemahaman tentang pentingnya mindset kewirausahaan yang adaptif dan inovatif dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Materi digital marketing mencakup strategi pemasaran digital melalui konsep omnichannel marketing dimana UMKM perlu memanfaatkan berbagai platform digital secara terintegrasi untuk menjangkau pasar yang lebih luas, sejalan dengan penelitian Purwana et al. (2017). Peserta mendapat panduan praktis dalam membuat konten promosi yang menarik di berbagai platform media sosial serta dilatih untuk membuka toko online di platform e-commerce dengan strategi optimasi listing produk dan pengelolaan review pelanggan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa 85% peserta merasa lebih percaya diri untuk mulai memanfaatkan platform digital dalam memasarkan produk mereka, dan sebanyak 12 dari 20 peserta (60%) berkomitmen untuk membuka toko online di marketplace dalam waktu satu bulan pasca pelatihan.

Gambar 2. Pelatihan Kewirausahaan dan *Digital Marketing*

Konsep resilience without resistance yang disampaikan oleh Abdullah Sanusi, S.E., M.B.A., Ph.D., serta diperkuat oleh Andi Bella Oktavia, S.M., dan Tenri Tajeng, S.M., memberikan perspektif baru bagi peserta dalam menyikapi perubahan. Materi ini mengajarkan bahwa perubahan tata ruang kota bukanlah ancaman yang harus dilawan, melainkan dinamika yang harus diadaptasi dengan bijaksana. Peserta dilatih untuk mengubah cara pandang dari victim mindset menjadi opportunity mindset dimana setiap perubahan dipandang sebagai peluang untuk berinovasi dan berkembang, sejalan dengan teori entrepreneurial resilience yang

dikemukakan oleh Williams et al. (2017). Peserta diberikan contoh-contoh UMKM yang berhasil beradaptasi dengan perubahan seperti diversifikasi produk, pivot model bisnis, atau relokasi usaha ke lokasi yang lebih strategis, serta ditekankan pentingnya membangun jejaring dengan sesama pelaku UMKM, pemerintah daerah, dan stakeholder lain. Dari diskusi interaktif yang berlangsung, teridentifikasi bahwa 70% peserta sebelumnya merasa cemas dan resisten terhadap perubahan tata ruang kota, namun setelah pelatihan sebagian besar peserta menyatakan sudah mulai melihat peluang-peluang baru yang bisa dimanfaatkan dengan 16 dari 20 peserta (80%) menyatakan setuju atau sangat setuju bahwa mereka kini memiliki perspektif yang lebih positif terhadap perubahan.



**Gambar 3. Pelatihan Konsep *Resilience without Resistance***

Materi strategi bisnis dan mitigasi risiko yang disampaikan oleh Rianda Ridho Hafizh Thaha, S.E., M.B.A., memberikan pemahaman tentang pentingnya manajemen risiko dalam operasional UMKM. Peserta dilatih untuk mengidentifikasi berbagai risiko yang mungkin dihadapi akibat perubahan tata ruang seperti penurunan traffic pelanggan, kenaikan biaya sewa, atau perubahan regulasi zonasi usaha, dengan setiap peserta mengidentifikasi minimal 5 risiko spesifik yang relevan dengan usaha mereka. Setiap risiko yang teridentifikasi dianalisis tingkat kemungkinan dan dampaknya terhadap keberlanjutan usaha menggunakan tools sederhana seperti risk matrix, sejalan dengan pendekatan risk management untuk small business yang dikemukakan oleh Sari dan Yuniarti (2019). Untuk setiap risiko yang teridentifikasi, peserta dilatih menyusun strategi mitigasi yang realistis seperti membangun buffer cash flow, mengembangkan multiple channels of distribution, melakukan pra-negosiasi dengan landlord untuk fleksibilitas kontrak sewa, membangun customer database, serta mengembangkan layanan delivery dan online order. Hasil dari sesi



ini sangat aplikatif dimana setiap peserta berhasil menyusun draft sederhana risk management plan untuk usaha mereka masing-masing, dengan 18 dari 20 peserta (90%) berhasil menyelesaikan dokumen risk management plan mereka sebelum sesi berakhir.



**Gambar 4. Pelatihan Strategi Bisnis & Mitigasi Risiko**

Keterlibatan 2 mahasiswa pascasarjana dan 6 mahasiswa sarjana FEB Unhas sebagai fasilitator terbukti sangat efektif dalam memberikan pendampingan langsung kepada peserta dalam memahami dan mempraktikkan materi yang disampaikan. Beberapa peserta yang mengalami kesulitan dalam mengoperasikan smartphone atau membuat akun media sosial mendapat asistensi personal dari para fasilitator mahasiswa. Bagi mahasiswa sendiri, kegiatan ini memberikan pengalaman berharga dalam mengaplikasikan teori-teori manajemen, pemasaran, dan kewirausahaan yang mereka pelajari di bangku kuliah ke dalam konteks nyata pemberdayaan masyarakat, sejalan dengan konsep service learning yang dikemukakan oleh Jacoby (2015).

Dukungan penuh dari Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Maros sangat berkontribusi terhadap kesuksesan kegiatan ini. Selain menyediakan venue dan memfasilitasi peserta, pihak Dinas juga menyampaikan komitmen untuk mendukung implementasi strategi-strategi yang telah dipelajari peserta melalui pendampingan lanjutan bagi UMKM yang membutuhkan asistensi teknis, fasilitasi akses permodalan bagi UMKM yang akan melakukan pivot atau ekspansi usaha, koordinasi dengan Dinas terkait untuk memberikan informasi dini tentang rencana perubahan tata ruang di masa mendatang, serta pembentukan forum komunikasi regular antara pelaku UMKM dan pemerintah daerah.

Berdasarkan kuesioner kepuasan yang diisi oleh peserta di akhir kegiatan, diperoleh hasil bahwa 95% peserta menyatakan puas atau sangat puas dengan materi yang disampaikan, 90% peserta puas dengan metode penyampaian, 100% peserta menyatakan bahwa materi yang diberikan relevan dengan kebutuhan usaha mereka, 85% peserta menyatakan siap mengimplementasikan ilmu yang diperoleh dalam waktu 1-3 bulan, dan 100% peserta berminat mengikuti pelatihan lanjutan jika ada. Hasil evaluasi kepuasan ini sejalan dengan temuan Wahyuni et al. (2023) dalam program pemberdayaan UMKM di Kabupaten Sidoarjo yang menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan yang aplikatif dan



melibatkan praktik langsung menghasilkan tingkat kepuasan dan keberlanjutan implementasi yang lebih tinggi dibandingkan metode ceramah konvensional.

## DISKUSI

Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pendekatan pemberdayaan UMKM melalui penguatan strategi adaptasi non-konfrontatif terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas dan kesiapan pelaku usaha menghadapi perubahan tata ruang kota. Peningkatan pemahaman peserta yang signifikan dengan rata-rata di atas 92% menunjukkan bahwa metode pelatihan partisipatif dengan kombinasi teori dan praktik efektif dalam transfer pengetahuan kepada pelaku UMKM, mendukung teori pembelajaran orang dewasa yang dikemukakan oleh Knowles et al. (2014). Konsep resilience without resistance yang menjadi fokus dalam kegiatan ini memberikan paradigma baru bagi pelaku UMKM dimana alih-alih bersikap defensif atau resisten terhadap perubahan, peserta dilatih untuk melihat perubahan sebagai bagian natural dari dinamika bisnis yang harus diadaptasi dengan strategi yang tepat, sejalan dengan teori adaptive capacity dalam entrepreneurship yang dikemukakan oleh Dahles dan Susilowati (2015) serta Williams et al. (2017) yang menegaskan bahwa entrepreneurial resilience bukan tentang resistance melainkan tentang flexibility dan capability to bounce back from adversity.

Kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan pelaku UMKM dalam kegiatan ini menunjukkan model triple helix collaboration yang efektif dalam pemberdayaan ekonomi lokal sebagaimana dijelaskan oleh Etzkowitz dan Leydesdorff (2000). Dukungan konkret dari Dinas Kopurindag Maros dalam bentuk komitmen pendampingan lanjutan, fasilitasi akses permodalan, dan koordinasi informasi perubahan tata ruang sangat krusial untuk memastikan keberlanjutan dampak program ini. Namun demikian, perlu disadari bahwa kegiatan pelatihan satu hari memiliki keterbatasan dalam mengubah perilaku dan praktik bisnis secara fundamental, sehingga diperlukan program pendampingan lanjutan yang terstruktur untuk memastikan peserta benar-benar mengimplementasikan strategi-strategi yang telah dipelajari, sebagaimana ditekankan oleh Prihandoyo (2018) bahwa perubahan perilaku membutuhkan reinforcement dan practice yang berkelanjutan.

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Kabupaten Maros berhasil mencapai tujuan utamanya yaitu meningkatkan kapasitas dan kesiapan pelaku UMKM dalam menghadapi tantangan perubahan tata ruang kota melalui strategi adaptasi non-konfrontatif. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta dengan rata-rata peningkatan skor pengetahuan mencapai 92%, dimana 85% peserta merasa lebih percaya diri memanfaatkan platform digital, 60% berkomitmen membuka toko online, 80% menunjukkan transformasi mindset dari victim menjadi opportunity mindset, dan 90% berhasil menyusun draft risk management plan. Kegiatan ini membuktikan bahwa pendekatan partisipatif yang melibatkan berbagai stakeholder sangat efektif dalam program pemberdayaan ekonomi, dan model pemberdayaan yang mengintegrasikan aspek mindset, skill digital, dan risk management dalam framework strategi adaptasi non-konfrontatif dapat menjadi best practice yang direplikasi di daerah lain. Untuk keberlanjutan dampak program, disarankan melakukan pendampingan lanjutan terstruktur, evaluasi dampak jangka panjang, mengembangkan platform komunikasi antar



pelaku UMKM peserta, memperluas program ke UMKM lain, serta mengembangkan modul pelatihan lanjutan yang lebih spesifik sesuai kebutuhan masing-masing sektor usaha.

### PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin melalui program Hibah KIPKU 2025 yang telah memberikan dukungan pendanaan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Maros khususnya Bapak Hilmy Harasuddin, S.Pi, selaku Kepala Bidang UMKM atas dukungan penuh dan kerjasama yang sangat baik, seluruh pelaku UMKM peserta pelatihan yang telah berpartisipasi aktif dan antusias, mahasiswa pascasarjana dan sarjana FEB Unhas yang telah berkontribusi sebagai fasilitator, serta seluruh pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan ini. Semoga kerjasama yang telah terjalin dapat terus berkelanjutan dan memberikan manfaat yang lebih luas bagi pengembangan UMKM di Kabupaten Maros dan Sulawesi Selatan pada umumnya.

### DAFTAR REFERENSI

- [1] Arianti, B. D. D., Wulandari, D., & Kristiawati, E. (2021). Pemberdayaan UMKM melalui pelatihan kewirausahaan dan manajemen keuangan di Kabupaten Brebes. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 45-52. <https://doi.org/10.30595/jpm.v2i1.8924>
- [2] Baron, D. P. (1995). Integrated strategy: Market and nonmarket components. *California Management Review*, 37(2), 47-65. <https://doi.org/10.2307/41165788>
- [3] BPS Sulawesi Selatan. (2023). *Produk Domestik Regional Bruto Provinsi Sulawesi Selatan menurut Lapangan Usaha 2018-2022*. Makassar: Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Selatan.
- [4] Dahles, H., & Susilowati, T. P. (2015). Business resilience in times of growth and crisis. *Annals of Tourism Research*, 51, 34-50. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2015.01.002>
- [5] Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations. *Research Policy*, 29(2), 109-123. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00055-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00055-4)
- [6] Handayani, S., Widiyanto, I., & Suryoko, S. (2021). Pelatihan digital marketing untuk meningkatkan penjualan UMKM di Kelurahan Tegalsari Semarang. *Jurnal Pasopati*, 3(2), 95-103. <https://doi.org/10.15294/pasopati.v3i2.48562>
- [7] Herbane, B. (2010). Small business research: Time for a crisis-based view. *International Small Business Journal*, 28(1), 43-64. <https://doi.org/10.1177/0266242609350804>
- [8] Hudakova, M., Masar, M., & Luskova, M. (2017). The dependence of perceived business risks on the size of SMEs. *Journal of Competitiveness*, 10(4), 54-69. <https://doi.org/10.7441/joc.2018.04.04>
- [9] Jacoby, B. (2015). *Service-learning essentials: Questions, answers, and lessons learned*. San Francisco: Jossey-Bass.
- [10] Kementerian Koperasi dan UKM. (2021). *Perkembangan data usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) dan usaha besar (UB) tahun 2018-2019*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia.
- [11] Knowles, M. S., Holton III, E. F., & Swanson, R. A. (2014). *The adult learner: The definitive classic in adult education and human resource development* (8th ed.). London: Routledge.



- [12] Kristiyanti, M. (2012). Peran strategis usaha kecil menengah (UKM) dalam pembangunan nasional. *Majalah Ilmiah Informatika*, 3(1), 63-89.
- [13] Lawton, T., McGuire, S., & Rajwani, T. (2013). Corporate political activity: A literature review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 15(1), 86-105. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2012.00337.x>
- [14] Mellahi, K., Frynas, J. G., Sun, P., & Siegel, D. (2016). A review of the nonmarket strategy literature: Toward a multi-theoretical integration. *Journal of Management*, 42(1), 143-173. <https://doi.org/10.1177/0149206315617241>
- [15] Nugroho, A. T., & Wijayanti, R. (2022). Pemberdayaan UMKM melalui pelatihan manajemen usaha partisipatif di Kabupaten Sleman Yogyakarta. *BERDIKARI: Jurnal Inovasi dan Penerapan Ipteks*, 10(1), 56-65. <https://doi.org/10.18196/bdr.v10i1.13456>
- [16] Prihandoyo, S. (2018). Pemberdayaan UMKM melalui pendampingan berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing di era digital. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 267-274. <https://doi.org/10.30595/jppm.v2i2.2940>
- [17] Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani*, 1(1), 1-17. <https://doi.org/10.21009/JPMM.001.1.01>
- [18] Rahmana, A., Iriani, Y., & Octavia, A. (2012). Strategi pengembangan usaha kecil menengah sektor industri pengolahan. *Jurnal Teknik Industri*, 13(1), 14-21.
- [19] Sari, M., & Yuniarti, R. (2019). Pelatihan manajemen risiko usaha bagi pelaku UMKM di Kecamatan Sukun Kota Malang. *Jurnal Dedikasi*, 16(2), 89-96. <https://doi.org/10.22219/dedikasi.v16i2.9845>
- [20] Tambunan, T. (2019). The impact of the economic crisis on micro, small, and medium enterprises and their crisis mitigation measures in Southeast Asia with reference to Indonesia. *Asia & the Pacific Policy Studies*, 6(1), 19-39. <https://doi.org/10.1002/app5.264>
- [21] Utami, S. S., Farida, I., & Dewi, R. S. (2020). Pelatihan e-commerce untuk meningkatkan daya saing UMKM di Kota Surakarta. *SEMAR: Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni bagi Masyarakat*, 9(1), 30-38. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v9i1.6890>
- [22] Wahyuni, E. S., Rahayu, M., & Sumiati, S. (2023). Pemberdayaan UMKM melalui pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital di Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Dedikasi Masyarakat*, 6(1), 112-121. <https://doi.org/10.30587/jdm.v6i1.4892>
- [23] Williams, T. A., Gruber, D. A., Sutcliffe, K. M., Shepherd, D. A., & Zhao, E. Y. (2017). Organizational response to adversity: Fusing crisis management and resilience research streams. *Academy of Management Annals*, 11(2), 733-769. <https://doi.org/10.5465/annals.2015.0134>



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN