


Pendampingan Optimalisasi Penjualan Produk Pada Persatuan Cacat Tubuh (Percatu) Tulungagung

¹⁾Muhammad Anasrulloh*, ²⁾Maria Agatha Sri W. H., ³⁾Siti Nurjanah
^{1),2),3)}Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Bhinneka PGRI Tulungagung
Email Corresponding: anasrullohm7@gmail.com*

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Pendampingan Kopercatu Optimalisasi Penjualan Produk Pelaku UMKM	Pendampingan usaha bagi kelompok Persatuan Cacat Tubuh (Percatu) Tulungagung merupakan suatu keharusan yang mendesak dalam mewujudkan inklusi sosial dan ekonomi. Dalam masyarakat yang semakin menyadari pentingnya kesetaraan, bisnis-bisnis yang dimiliki oleh difabel memerlukan pendampingan khusus untuk memastikan kesuksesan dan keberlanjutan operasional mereka. Artikel ini mengeksplorasi pentingnya pendampingan usaha bagi kelompok difabel, menggali aspek-aspek kunci seperti pelatihan keterampilan, aksesibilitas, dukungan hukum, mentorship, dan pemberdayaan keuangan. Melalui Metode Partisipasi pendampingan yang terarah, kelompok difabel dapat mengatasi hambatan-hambatan yang mungkin mereka hadapi dalam dunia bisnis. Pendampingan bukan hanya tentang memberikan bantuan, tetapi juga tentang memberdayakan difabel untuk menjadi pengusaha yang mandiri dan berdaya saing. Dengan pendampingan yang efektif, kegiatan Abdimas ini bertujuan kelompok difabel dapat membentuk bisnis yang nyata dan berkelanjutan, meraih kemandirian ekonomi, serta berkontribusi secara signifikan pada pembangunan ekonomi dan sosial masyarakat. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa komunitas Percatu memiliki solidaritas dan komitmen yang tinggi sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Oleh karena itu, dukungan yang berkelanjutan dari pemerintah, organisasi non-profit, dan masyarakat umum sangat penting dalam memastikan kesuksesan bisnis difabel dan menciptakan lingkungan bisnis yang inklusif dan berkeadilan.
Keywords: Accompaniment Kopercatu Optimization Product sale MSME actors	ABSTRACT Business mentoring for the Tulungagung Disabled Association (Percatu) group is an urgent necessity in realising social and economic inclusion. In a society that increasingly recognises the importance of equality, businesses owned by people with disabilities require special assistance to ensure their operational success and sustainability. This article explores the importance of business mentoring for disabled groups, exploring key aspects such as skills training, accessibility, legal support, mentorship, and financial empowerment. Through targeted mentoring, groups with disabilities can overcome barriers they may face in the business world. Mentoring is not just about providing assistance, but also about empowering people with disabilities to become independent and competitive entrepreneurs. With effective mentoring, groups with disabilities can establish sustainable businesses, achieve economic independence, and contribute significantly to the economic and social development of the community. Therefore, continued support from the government, non-profit organisations and the general public is crucial in ensuring the success of disabled businesses and creating an inclusive and equitable business environment
	This is an open access article under the CC-BY-SA license.
	

I. PENDAHULUAN

Kelompok difabel, atau orang dengan disabilitas, mungkin menghadapi beberapa tantangan dalam melakukan penjualan produk karena berbagai alasan, termasuk: Aksesibilitas Fisik, Tempat-tempat penjualan mungkin tidak dirancang untuk mengakomodasi orang dengan disabilitas, seperti akses yang sulit bagi mereka yang menggunakan kursi roda atau tidak ada fasilitas penjualan yang ramah difabel. Aksesibilitas Digital (Riyanto et al., 2022), Dalam era perdagangan online yang berkembang pesat, platform e-commerce dan aplikasi seringkali tidak dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan orang difabel.

Situs web dan aplikasi mungkin tidak ramah difabel atau tidak mendukung teknologi asistif. Keterbatasan Mobilitas, Orang dengan disabilitas mungkin menghadapi keterbatasan mobilitas yang membuat sulit bagi mereka untuk mengunjungi tempat-tempat penjualan secara langsung atau mengirim produk kepada pelanggan (Khairani & Pratiwi, 2018). Keterbatasan Keterampilan: Beberapa disabilitas dapat membatasi keterampilan yang diperlukan untuk melakukan penjualan, seperti keterampilan komunikasi atau keterampilan teknologi yang dibutuhkan untuk menggunakan perangkat lunak atau sistem kasir. Diskriminasi atau Stigma: Ada kasus di mana orang dengan disabilitas menghadapi diskriminasi atau stigma sosial, yang dapat mempengaruhi peluang mereka untuk melakukan penjualan produk. Kurangnya Dukungan: Mereka mungkin kurang mendapatkan dukungan dalam hal pelatihan, akses modal, atau bimbingan bisnis yang diperlukan untuk memulai atau mengembangkan bisnis mereka. Ketidakmampuan untuk Memenuhi Standar Industri: Beberapa produk atau layanan mungkin sulit disesuaikan dengan standar industri tertentu jika mereka memerlukan penyesuaian khusus untuk kebutuhan difabel (Mudjijah & Anggraini, 2021).

Untuk mengatasi tantangan ini, penting untuk memperjuangkan inklusi dan aksesibilitas di semua tingkat masyarakat dan bisnis (Putri & Dkk, 2021). Ini melibatkan perubahan dalam desain fisik, digital, serta meningkatkan kesadaran dan pendidikan di kalangan masyarakat tentang kebutuhan dan hak orang dengan disabilitas. Selain itu, memberikan pelatihan, dukungan, dan sumber daya kepada kelompok difabel juga dapat membantu mereka meraih kesuksesan dalam dunia bisnis. Kegiatan Pendidikan dan pendampingan kelompok difabel secara berkelanjutan perlu dilakukan sehingga memiliki motivasi yang tinggi sebagaimana manusia normal umumnya (Anasrulloh et al., 2023). Peningkatan kapasitas kelompok difabel juga dapat dilakukan melalui berbagai strategi dan pendekatan yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan kemandirian anggotanya, Menyediakan pelatihan keterampilan dan pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan kelompok difabel, seperti pelatihan keterampilan kerja, pelatihan teknologi assistive, dan pelatihan keterampilan sosial. Mengadakan lokakarya dan pelatihan reguler untuk meningkatkan pengetahuan anggota kelompok tentang isu-isu penting yang memengaruhi mereka, Menyediakan pendampingan dan bimbingan individu kepada anggota kelompok untuk membantu mereka mengatasi tantangan dan mengembangkan potensi mereka (Zahra et al., 2021). Mendukung program mentor-mentee untuk memfasilitasi pertukaran pengetahuan dan pengalaman antara anggota kelompok. Mendorong dan mendukung kelompok difabel untuk memulai usaha kecil atau koperasi yang sesuai dengan keterampilan mereka. Memberikan akses kepada mereka ke program-program pinjaman dan bantuan keuangan untuk memulai atau mengembangkan bisnis mereka sendiri (Prayogi et al., 2023). Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan usaha yang dilakukan kelompok difabel Koppercatu Tulungagung, sehingga social ekonomi dapat meningkat.

II. MASALAH

Kondisi mitra adalah kelompok difabel cacat fisik yang ada di Kab. Tulungagung, lokasi base camp nya di Desa Waung, Kecamatan Boyolangu.



Anggota kelompok seluruhnya berjumlah 36 orang dengan kondisi yang bermacam-macam, yang memiliki kegiatan usaha berbahan dasar tepung, gorengan, susu kedelai dan sebagainya, kegiatan PKM ini dalam rangka memberikan pendampingan sehingga ada peningkatan penjualan.



Gambar. Dokumentasi dengan ketua Percatu Tulungagung

III. METODE

Metode merupakan suatu cara atau prosedur sistematis yang digunakan untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks yang lebih umum, metode mengacu pada serangkaian langkah-langkah atau teknik yang digunakan untuk menyelesaikan masalah, memecahkan suatu pertanyaan, atau mencapai suatu tujuan dalam berbagai bidang, seperti ilmiah, penelitian, pendidikan, atau bisnis (Nuurhayati et al., 2016). Metode seringkali melibatkan langkah-langkah yang terorganisir dan terstruktur untuk mengumpulkan data, menganalisis informasi, atau mencapai suatu kesimpulan. Metode juga dapat merujuk pada pendekatan atau teknik khusus yang digunakan dalam suatu disiplin ilmu atau bidang tertentu, seperti metode ilmiah dalam penelitian ilmiah atau metode pengajaran dalam Pendidikan (Nikmatu dan Oktafia, 2021). Penggunaan metode membantu memastikan bahwa suatu proses dijalankan secara teratur dan dapat diulang. Dalam konteks ilmiah, metode ilmiah mengacu pada pendekatan sistematis yang digunakan dalam penelitian ilmiah, yang mencakup pengamatan, pengumpulan data, analisis data, pembentukan hipotesis, eksperimen, dan pembuatan kesimpulan.

Pendampingan usaha kelompok difabel membutuhkan pendekatan yang sensitif dan inklusif, mempertimbangkan kebutuhan khusus dan potensi anggota kelompok tersebut (Utomo, 2019). Berikut adalah metode yang dapat membantu meningkatkan penjualan usaha kelompok difabel:

1. Identifikasi Kebutuhan dan Potensi Difabel

Identifikasi keterampilan dan kemampuan anggota kelompok difabel. Fokuskan pada kekuatan mereka dan bantu mereka mengembangkan keterampilan yang diperlukan untuk usaha mereka. Identifikasi kebutuhan dan potensi difabel merupakan langkah penting dalam memberikan dukungan yang efektif kepada mereka. beberapa cara untuk mengidentifikasi kebutuhan dan potensi difabel: 1. Wawancara dan Konsultasi: Melakukan wawancara satu lawan satu dengan difabel untuk mendengarkan pengalaman, kebutuhan, dan aspirasi mereka. Melibatkan keluarga dan teman-teman difabel dalam percakapan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif. 2. Observasi dan Pengamatan: Mengamati difabel dalam situasi sehari-hari untuk memahami kendala dan keberhasilan yang mereka alami. Mengidentifikasi kemampuan dan minat mereka melalui pengamatan langsung terhadap aktivitas sehari-hari atau proyek yang mereka kerjakan. 3. Konsultasi dengan Ahli: Berbicara dengan para ahli, seperti terapis fisik, terapis okupasi, atau konselor psikologi, yang memiliki pengalaman dalam bekerja dengan difabel untuk mendapatkan wawasan yang lebih mendalam tentang kebutuhan dan potensi mereka. 4. Survei dan Kuesioner: Menyusun survei atau kuesioner yang dirancang khusus untuk difabel dan keluarga mereka. Pertanyaan dalam survei harus dirancang untuk menggali informasi tentang kebutuhan, aspirasi, dan harapan mereka. 5. Kolaborasi dengan Organisasi Difabel: Bekerjasama dengan organisasi dan komunitas difabel untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh kelompok ini. Mengadakan pertemuan atau lokakarya dengan kelompok difabel untuk mendiskusikan kebutuhan dan potensi mereka secara terbuka. 6. Analisis Dokumen: Menganalisis laporan medis atau laporan dari ahli lainnya yang memberikan wawasan tentang kondisi kesehatan dan kebutuhan medis difabel. Mempelajari dokumen pendidikan atau pelatihan

sebelumnya untuk memahami tingkat pendidikan dan keterampilan yang dimiliki oleh difabel. 7. Partisipasi dalam Aktivitas Sosial: Mengajak difabel untuk berpartisipasi dalam kegiatan sosial, budaya, atau seni, yang dapat membantu mengidentifikasi bakat dan minat mereka. Melibatkan mereka dalam proyek atau kegiatan kelompok untuk mengidentifikasi kemampuan kolaboratif dan kepemimpinan.

2. Pengembangan Keterampilan dan Peningkatan potensi usaha

Pengembangan keterampilan kelompok untuk difabel melibatkan pendekatan yang inklusif dan memperhatikan kebutuhan dan potensi individu yang berbeda-beda. Strategi yang dapat membantu dalam pengembangan keterampilan kelompok difabel : a) **Pemahaman Terhadap Kebutuhan Individu, Evaluasi Kebutuhan:** Lakukan evaluasi kebutuhan individu untuk memahami tipe difabilitas dan tingkat dukungan yang diperlukan. **Perencanaan Individual:** Buat rencana pembelajaran individual untuk setiap anggota kelompok berdasarkan kebutuhan mereka. b) **Komunikasi Efektif, Gunakan Berbagai Metode Komunikasi:** Gunakan metode komunikasi yang sesuai dengan difabilitas anggota kelompok (misalnya, bahasa isyarat, komunikator grafis, atau teknologi bantu). **Latih Anggota Kelompok:** Latih anggota kelompok dalam memahami dan menghargai berbagai cara berkomunikasi. c) **Kolaborasi dan Kerjasama, Bentuk Pasangan atau Tim:** Dalam beberapa kasus, membentuk pasangan atau tim dengan anggota yang memiliki keahlian berbeda dapat merangsang kerjasama. **Latih Keterampilan Sosial:** Latih keterampilan sosial, seperti memahami empati dan kerjasama, melalui permainan peran atau kegiatan kelompok. d) **Dukungan Psikologis, Fasilitasi Dukungan Psikologis:** Sediakan dukungan psikologis melalui konseling atau terapi kelompok untuk membantu mengatasi tantangan emosional yang mungkin dihadapi anggota kelompok. e) **Pendekatan Berbasis Pengalaman, Pelajaran Berbasis Pengalaman:** Gunakan pembelajaran berbasis pengalaman, seperti kunjungan lapangan atau proyek nyata, untuk memperkaya pengalaman belajar kelompok. f) **Promosi Kesetaraan dan Penerimaan, Promosikan Kesetaraan:** Bangun kesadaran di antara anggota kelompok tentang keberagaman dan menghargai perbedaan, **Sosialisasi:** Adakan acara atau kegiatan sosialisasi untuk membantu membangun hubungan sosial yang sehat antara anggota kelompok.

3. Pemasaran dan Promosi:

Pemasaran Lokal: Partisipasi dalam Pasar Tradisional atau Festival Lokal: Mengikuti acara pasar tradisional atau festival lokal di komunitas untuk memperkenalkan produk atau jasa kepada orang-orang di sekitar. **Kerjasama dengan Bisnis Lokal:** Jalin kerjasama dengan bisnis lokal lainnya, seperti kafe atau toko, untuk menawarkan produk atau jasa kelompok difabel kepada pelanggan mereka. **Pelatihan dan Workshop:** Tawarkan pelatihan atau workshop kepada masyarakat lokal tentang keahlian yang dimiliki oleh anggota kelompok difabel. Ini tidak hanya meningkatkan kesadaran tetapi juga membangun reputasi sebagai ahli di bidang tersebut. **Pemasaran Online:** Buat *Situs Web* atau *Toko Online:* Menggunakan platform seperti *WordPress* atau *Shopify* untuk membuat *situs web* atau *toko online* yang menampilkan produk atau jasa yang ditawarkan oleh kelompok difabel. **Media Sosial,** Manfaatkan platform media sosial seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan LinkedIn untuk memperkenalkan produk atau jasa kelompok difabel. **Gambar dan cerita** yang menginspirasi dapat menarik perhatian pelanggan potensial. **Video Pemasaran:** Buat video pendek atau tutorial yang menunjukkan produk atau jasa, serta kisah inspiratif dari anggota kelompok difabel. Video memiliki daya tarik yang besar di media sosial. **Kolaborasi dan Dukungan Komunitas:** **Bekerjasama dengan Organisasi Difabel:** Kolaborasi dengan organisasi difabel atau LSM yang mendukung difabel dapat membantu dalam memperluas jangkauan dan memperoleh dukungan komunitas. **Kolaborasi dan Jaringan:** **Kolaborasi dengan Pelaku Bisnis Lain:** Dukung kolaborasi dengan pelaku bisnis lain, baik itu melalui kemitraan atau program afiliasi. Ini dapat membantu meningkatkan visibilitas mereka. **Jaringan Komunitas:** Dukung mereka agar terhubung dengan organisasi dan komunitas yang mendukung difabel. Jaringan ini dapat memberikan dukungan moral dan peluang bisnis (Karyadi, dkk, 2021).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Persatuan cacat tubuh Tulungagung (Percatu Tulungagung) menyambut dengan baik kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan, bahkan bersyukur karena ada yang memberikan perhatian lebih terhadap kondisi mereka, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan hasil sebagai

berikut. Peningkatan penjualan terhadap produk yang dijual, Peningkatan motivasi kelompok persatuan cacat tubuh untuk menjadi wirausaha, berusaha selalu mandiri dan tidak bergantung pada orang lain, Berusaha mencukupi kebutuhan secara mandiri, Selalu bekerja sama dengan orang lain dan saling bahu membahu, Menambah akses pemasaran *off line* maupun *on line*, lokal dan luar kota. Capaian-capaian tersebut dengan melaksanakan tahapan berikut.

Pertama, Identifikasi kebutuhan calon konsumen merupakan langkah penting dalam proses pemasaran. Dengan memahami kebutuhan dan keinginan calon konsumen, perusahaan dapat mengembangkan produk atau layanan yang sesuai dengan harapan pasar. Berikut adalah mengidentifikasi kebutuhan calon konsumen: Penelitian Pasar: Melakukan penelitian pasar untuk memahami tren pasar, perilaku konsumen, dan preferensi produk atau layanan. Survei, wawancara, dan analisis data adalah cara yang umum digunakan dalam penelitian pasar. Wawancara dan Diskusi Kelompok Fokus: Menemui calon konsumen secara langsung melalui wawancara atau diskusi kelompok fokus. Dalam suasana ini, konsumen dapat berbicara secara terbuka tentang kebutuhan, harapan, dan pengalaman mereka dengan produk atau layanan sejenis (Nuurhayati et al., 2016). Analisis Kompetitor: Memperhatikan produk atau layanan yang ditawarkan oleh pesaing. Pelajari kelebihan dan kekurangan produk mereka. Ini dapat memberi wawasan tentang apa yang konsumen sukai atau tidak sukai dari produk serupa. Pemantauan Media Sosial: Memantau percakapan konsumen di media sosial. Melalui *platform-platform* ini, konsumen seringkali berbagi pengalaman mereka dengan produk atau layanan tertentu. Analisis sentimen dan umpan balik dari media sosial dapat memberikan informasi berharga. Pengumpulan Data Pelanggan: Jika sudah memiliki basis pelanggan, analisis data pelanggan dapat membantu mengidentifikasi pola pembelian, preferensi produk, dan perilaku konsumen. Observasi Langsung: Mengamati perilaku konsumen secara langsung di toko fisik atau dalam lingkungan yang sesuai. Dengan mengamati, dapat dilihat bagaimana konsumen berinteraksi dengan produk atau layanan secara nyata. Analisis Survei dan Umpan Balik: Jika perusahaan telah melakukan survei atau meminta umpan balik dari konsumen, analisis data ini dengan cermat. Survei dan umpan balik dapat memberikan wawasan langsung tentang kebutuhan dan preferensi konsumen. Pemahaman Tentang Demografi dan Psikografi: Pelajari demografi dan psikografi dari pasar target. Demografi meliputi informasi seperti usia, jenis kelamin, pendapatan, dan lokasi, sementara psikografi mencakup nilai-nilai, minat, dan gaya hidup konsumen. Informasi ini dapat membantu menyusun profil konsumen yang lebih mendalam.

Kedua, Pengembangan keterampilan dan peningkatan potensi usaha merupakan langkah-langkah penting bagi individu dan perusahaan untuk mencapai keberhasilan dalam dunia bisnis. Pengembangan Keterampilan: Identifikasi keterampilan yang diperlukan dalam industri atau bidang usaha. Pengembangan keterampilan ini melalui pelatihan internal atau eksternal, kursus *online*, seminar, dan lokakarya. Peningkatan Produktivitas: Fokus pada peningkatan produktivitas dengan mengoptimalkan proses bisnis, menggunakan teknologi yang sesuai, dan mengelola waktu dengan efisien. Automatisasi tugas-tugas rutin juga dapat membantu mengurangi waktu dan upaya yang diperlukan. Jaringan dan Kemitraan: Bangun jaringan dengan pemangku kepentingan, pelanggan, dan rekan bisnis potensial. Kemitraan strategis dapat membantu memperluas pasar dan memperkenalkan produk atau layanan kepada pelanggan baru. Pemasaran dan *Branding*: Fokus pada pemasaran yang efektif dan strategi branding. Mempelajari pasar target, identifikasi tren, dan gunakan media sosial dan platform daring lainnya untuk meningkatkan visibilitas dan kehadiran online bisnis. Manajemen Keuangan yang Bijak: Kelola keuangan perusahaan dengan bijak. Pelajari cara mengelola kas, mengurangi biaya operasional, dan mengoptimalkan pengeluaran untuk memastikan keberlanjutan bisnis. Pemberdayaan Karyawan: Berikan tanggung jawab kepada karyawan dan berikan mereka kebebasan untuk berinovasi. Karyawan yang merasa diberdayakan cenderung lebih berdedikasi dan berkontribusi secara positif terhadap kesuksesan bisnis.

Ketiga, Pemasaran dan promosi yang efektif bagi usaha kecil untuk meningkatkan visibilitas, menarik pelanggan baru, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan yang sudah ada. memahami Pasar, Identifikasi target pasar dengan jelas. Ketahui siapa pelanggan potensial dan apa yang mereka butuhkan. Buat Citra Merek yang Kuat, Miliki logo, slogan, dan desain visual yang mencerminkan nilai dan kepribadian bisnis. Manfaatkan Media Sosial, Gunakan platform media sosial yang relevan dengan audiens. Posting secara teratur, buat konten yang menarik, dan terlibat dengan pengikut. Berkolaborasi dengan Influencer, Temukan influencer lokal atau industri yang relevan dengan bisnis. Mengajak mereka untuk mempromosikan produk atau layanan. Memberikan Layanan Pelanggan yang Baik, Layanan pelanggan yang

baik dapat menjadi bentuk promosi yang efektif melalui mulut ke mulut positif. Partisipasi dalam Acara Lokal, Ikuti pameran, pasar seni, atau acara komunitas lokal. Hal ini dapat membantu memperluas jaringan dan memperkenalkan bisnis kepada audiens yang lebih luas. Dukungan dan Promosi Bersama dengan Bisnis Lokal Lainnya, Bekerjasama dengan bisnis lokal lainnya untuk saling mempromosikan produk atau layanan. Misalnya, memberikan diskon bersama untuk pelanggan dari kedua bisnis tersebut. Memberikan Pelayanan yang Unggul, Pelayanan pelanggan yang unggul dan produk atau layanan yang berkualitas adalah promosi terbaik bagi bisnis. Pelanggan yang puas akan merekomendasikan bisnis kepada orang lain.

Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan penjualan usaha yang dilakukan kelompok Percatu Tulungagung, kegiatan ini mendukung hasil dari kegiatan abdimas sebelumnya (Riyanto et al., 2022) bahwa pendampingan dengan pemasaran on line dapat meningkatkan kapasitas usaha UMKM dan juga kegiatan yang dilakukan oleh (Mudjijah & Anggraini, 2021).

V. KESIMPULAN

Setelah kegiatan pengabdian dilakukan, dihasilkan beberapa kesimpulan dan masukan Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan: Melalui pendampingan, seseorang dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru dalam berbagai bidang, seperti pendidikan, keterampilan hidup, dan keahlian pekerjaan. Pendamping membimbing dan memberikan arahan yang diperlukan. Peningkatan Kepercayaan Diri: Pendampingan membantu dalam membangun kepercayaan diri. Dengan adanya dukungan dan bimbingan, seseorang merasa lebih percaya diri untuk mengatasi tantangan dan menghadapi situasi baru. Pengembangan Keterampilan Sosial: Melalui interaksi dengan pendamping, seseorang dapat mengembangkan keterampilan sosial seperti komunikasi, kerjasama, dan pemecahan masalah. Ini penting dalam membangun hubungan yang sehat dengan orang lain.

Peningkatan Motivasi dan Semangat: Pendampingan dapat meningkatkan motivasi dan semangat seseorang untuk mencapai tujuan-tujuan mereka. Dengan adanya dukungan dan dorongan dari pendamping, seseorang lebih termotivasi untuk meraih prestasi dan mengatasi rintangan. Pemecahan Masalah: Pendampingan membantu seseorang dalam mengidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi dan mencari solusi yang tepat. Pendamping memberikan pandangan objektif dan saran-saran konstruktif untuk membantu mengatasi masalah-masalah tersebut. Peningkatan Kualitas Hidup: Dengan adanya pendampingan, seseorang dapat meningkatkan kualitas hidupnya melalui peningkatan keterampilan, pengetahuan, dan kepercayaan diri. Ini dapat membawa perubahan positif dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk pendidikan, pekerjaan, dan hubungan sosial. Meningkatkan Kemampuan Mengambil Keputusan: Pendampingan membantu seseorang dalam mengembangkan kemampuan mengambil keputusan yang baik dan bijak. Dengan adanya bimbingan, seseorang dapat memahami konsekuensi dari setiap pilihan yang diambil. Pembangunan Komunitas yang Kuat: Dalam konteks pendampingan masyarakat, kegiatan pendampingan dapat membantu membangun komunitas yang kuat dan saling mendukung. Pendampingan membantu anggota komunitas untuk tumbuh dan berkembang bersama-sama..

DAFTAR PUSTAKA

- Anasrulloh, M., Kadani, M. A. S., & S, I. S. (2023). Pendampingan Legalitas Usaha Umkm untuk Meningkatkan Kredibilitas Masyarakat Desa Karanganyar. *Journal of Entrepreneurship and Community Innovations (JECI)*, 1(2), 35–42. <https://doi.org/10.33476/jeci.v1i2.25>
- Karyadi, Indahwati, dan J. (2021). Pendampingan Pada Usaha Makro Kecil Menengah (Umkm) Untuk Meningkatkan Daya Saing Melalui Peningkatan Produktivitas. *Dharma Laksana Mengabdikan Untuk Negeri P-ISSN*, 4(1), 60–66.
- Khairani, S., & Pratiwi, R. (2018). Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk dan Strategi Promosi Pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 36–43. <https://doi.org/10.31960/caradde.v1i1.18>
- Mudjijah, S., & Anggraini, T. (2021). Pendampingan Kewirausahaan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kecamatan Ciledug Kota Tangerang. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 119–127. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v4i1.9596>
- Nuurhayati, Zainul, M., & Santi, A. (2016). Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Toko Wafa Fashion Banjarmasin. *July*, 1–23.
- Prayogi, I. A., Kurniawati, R. N. K., & Maulana, D. (2023). Pendampingan UMKM Berbasis E-Commerce dan Packaging di Desa Mancak Kabupaten Serang. *Bantenese: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 156–167.

<https://doi.org/10.30656/ps2pm.v5i1.6595>

- Putri, E. E., & Dkk. (2021). Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan (Pada Cafe Rajo Corner Di Padang). *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi Dan Perubahan*, 1(2), 8–13.
- Riyanto, S., Azis, M. N. L., & Putera, A. R. (2022). Pendampingan UMKM dalam Penggunaan Digital Marketing pada Komunitas UMKM di Kabupaten Madiun. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 137–142. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v5i1.11534>
- Sholicha, Nikmatus dan Oktafia, R. (2021). Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan Umkm Desa Sumber Kembar, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(2).
- Utomo, S. H. dkk. (2019). Peningkatan Omset Penjualan Melalui Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah Alas Kaki Berbahan Kulit. *Jurnal Karinov*, 2(1), 1–5. <http://journal2.um.ac.id/index.php/jki/article/view/8267/3932>
- Zahra, I. P., Khoirunisa, Minarti, A., Silfiani, E., Yustia, H., & Alfarisi, U. (2021). Pendampingan Dan Pengembangan Inovasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Toko Kuenak Di Ciputat Timur. *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1–4.