

Pendampingan Model Bisnis Rumah Dagang Sederhana (RDS) sebagai Strategi Pengelolaan UMKM di Kabupaten Bantul

Indra Iryanto Nur Hidayat^{1*}, Ginanjar Rahmawan²

¹Program Studi Manajemen, STIE Atma Bhakti, Surakarta, Indonesia

²Program Studi Manajemen, STIE Surakarta, Surakarta, Indonesia

indrairyantonurhidayat27@gmail.com*

Article information	Abstrak
Article history: Received 25 Juli 2026 Approved 5 Agustus 2026	<i>Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, namun masih banyak pelaku usaha yang menghadapi kendala dalam pengelolaan administrasi, pencatatan transaksi, pengendalian persediaan, dan evaluasi usaha. Kondisi tersebut menyebabkan proses pengambilan keputusan bisnis belum dilakukan secara optimal sehingga dapat memengaruhi keberlanjutan usaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam menerapkan Model Rumah Dagang Sederhana (RDS) sebagai strategi pengelolaan usaha yang lebih sistematis. Kegiatan dilaksanakan pada 10 Juni 2026 di Hotel Ros In, Kabupaten Bantul, dengan melibatkan 20 pelaku UMKM dari berbagai sektor usaha. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan participatory community engagement melalui tahapan identifikasi kebutuhan, sosialisasi, diskusi, pendampingan, dan evaluasi. Materi yang diberikan meliputi administrasi usaha, pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, pelayanan pelanggan, dan evaluasi usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya tata kelola usaha yang terintegrasi serta mampu menyusun format administrasi sederhana, pencatatan transaksi harian, dan pengendalian persediaan sesuai dengan karakteristik usahanya. Pendekatan partisipatif mendorong keterlibatan aktif peserta dalam mengidentifikasi permasalahan dan merumuskan solusi yang dapat diterapkan secara langsung. Model Rumah Dagang Sederhana (RDS) berpotensi menjadi alternatif pendampingan yang praktis dan aplikatif dalam mendukung peningkatan kapasitas manajerial pelaku UMKM serta keberlanjutan pengelolaan usaha.</i> Kata Kunci : UMKM; Pendampingan; Model Bisnis; Rumah Dagang Sederhana; Pengelolaan Usaha

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian karena berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan produktivitas, dan pertumbuhan ekonomi di berbagai negara, termasuk Indonesia (Ayyagari et al., 2011; OECD, 2021). Selain menjadi penggerak ekonomi lokal, UMKM juga memiliki peran penting dalam meningkatkan daya saing daerah melalui pengembangan kewirausahaan dan inovasi usaha. Namun demikian, keberlanjutan UMKM sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya, menyusun strategi bisnis, serta beradaptasi terhadap perubahan lingkungan usaha.

Perkembangan dunia usaha yang semakin dinamis menuntut pelaku UMKM untuk tidak hanya berfokus pada aspek produksi dan penjualan, tetapi juga pada pengelolaan bisnis yang terstruktur. Model bisnis yang jelas membantu pelaku usaha dalam menciptakan nilai (*value creation*), menyampaikan nilai kepada pelanggan (*value delivery*), serta mempertahankan keberlanjutan usaha melalui pengelolaan sumber daya yang efektif. Penelitian Miller et al. (2021) menunjukkan bahwa model bisnis yang sesuai dengan karakteristik UMKM mampu meningkatkan kemampuan usaha dalam menghadapi perubahan pasar dan memperkuat daya saing bisnis.

Meskipun demikian, berbagai UMKM masih menghadapi permasalahan mendasar dalam pengelolaan usaha, seperti belum tersusunnya administrasi bisnis secara sistematis, pencatatan keuangan yang sederhana, pengelolaan persediaan yang belum optimal, serta lemahnya perencanaan pengembangan usaha. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha mengalami kesulitan dalam melakukan evaluasi kinerja maupun mengambil keputusan bisnis secara tepat. Eggers (2020) menjelaskan bahwa kelemahan tata kelola usaha menjadi salah satu faktor yang membatasi kemampuan UMKM dalam mempertahankan daya saing, terutama ketika menghadapi perubahan lingkungan bisnis dan kondisi krisis.

Kabupaten Bantul merupakan salah satu wilayah yang memiliki perkembangan UMKM cukup pesat dengan beragam sektor usaha, antara lain kuliner, kerajinan, fesyen, perdagangan, dan jasa. Hasil observasi awal tim pengabdian menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM telah mampu menjalankan aktivitas produksi dengan baik, namun masih menghadapi kendala dalam pengelolaan usaha sehari-hari. Permasalahan yang sering ditemui meliputi belum adanya standar pencatatan transaksi, pengelolaan stok yang masih berdasarkan perkiraan, serta belum tersusunnya perencanaan usaha yang berorientasi pada keberlanjutan bisnis.

Sebagai upaya mengatasi permasalahan tersebut, tim pengabdian menerapkan Model Rumah Dagang Sederhana (RDS) sebagai pendekatan pendampingan dalam pengelolaan UMKM. Model ini dirancang untuk membantu pelaku usaha memahami keterkaitan antara administrasi usaha, pengelolaan persediaan, pelayanan pelanggan, pencatatan transaksi, dan evaluasi usaha dalam suatu sistem yang sederhana, mudah diterapkan, serta sesuai dengan karakteristik UMKM. Pendekatan ini mengacu pada prinsip pengembangan model bisnis yang menekankan pentingnya integrasi aktivitas bisnis agar mampu menciptakan nilai dan meningkatkan keberlanjutan usaha (Miller et al., 2021).

Berdasarkan kondisi tersebut, tim dosen STIE Atma Bhakti dan STIE Surakarta melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul Pendampingan Model Bisnis Rumah Dagang Sederhana (RDS) sebagai Strategi Pengelolaan UMKM di Kabupaten Bantul. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam menerapkan sistem pengelolaan usaha yang lebih

terstruktur melalui sosialisasi, diskusi, dan pendampingan praktik pengelolaan bisnis. Melalui penerapan Model Rumah Dagang Sederhana (RDS), diharapkan pelaku UMKM mampu memperbaiki tata kelola usaha, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperkuat keberlanjutan bisnis di tengah persaingan yang semakin kompetitif.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada tanggal 10 Juni 2026 di Hotel Ros In, Kabupaten Bantul, dengan melibatkan 20 pelaku UMKM yang berasal dari berbagai bidang usaha, seperti kuliner, kerajinan, fesyen, perdagangan, dan jasa. Kegiatan dilaksanakan menggunakan pendekatan *participatory community engagement*, yaitu melibatkan peserta secara aktif dalam seluruh tahapan kegiatan mulai dari identifikasi permasalahan hingga penyusunan solusi pengelolaan usaha. Pendekatan partisipatif dipilih karena terbukti mampu meningkatkan kapasitas masyarakat melalui proses pembelajaran yang kolaboratif dan berorientasi pada kebutuhan nyata peserta (Wallerstein et al., 2020).

Peserta kegiatan merupakan pelaku UMKM yang bergerak pada berbagai bidang usaha, antara lain kuliner, kerajinan, fesyen, perdagangan, dan jasa. Penentuan peserta dilakukan secara purposive sampling, yaitu memilih pelaku usaha yang masih menghadapi kendala dalam aspek pengelolaan bisnis seperti administrasi usaha, pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, serta perencanaan pengembangan usaha.

Metode pelaksanaan kegiatan terdiri atas empat tahapan. Tahap pertama adalah identifikasi kebutuhan, yaitu melakukan observasi lapangan dan diskusi awal dengan pelaku UMKM untuk mengetahui kondisi pengelolaan usaha yang sedang berjalan. Tahap kedua adalah sosialisasi, berupa penyampaian materi mengenai konsep Model Bisnis Rumah Dagang Sederhana (RDS), pentingnya tata kelola usaha, administrasi bisnis, pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan stok, dan pelayanan pelanggan. Tahap ketiga adalah diskusi dan pendampingan, di mana peserta bersama tim pengabdian mendiskusikan permasalahan yang dihadapi serta menyusun langkah-langkah implementasi Model RDS sesuai karakteristik masing-masing usaha. Tahap terakhir adalah evaluasi, yang dilakukan melalui observasi, sesi tanya jawab, serta refleksi peserta terhadap materi dan praktik yang telah dilaksanakan.

Model Rumah Dagang Sederhana (RDS) yang diterapkan dalam kegiatan ini terdiri atas lima komponen utama, yaitu (1) administrasi usaha, (2) pencatatan transaksi, (3) pengelolaan persediaan, (4) pelayanan pelanggan, dan (5) evaluasi usaha. Kelima komponen tersebut disusun sebagai model praktis untuk membantu pelaku UMKM mengelola usahanya secara lebih sistematis sehingga mampu meningkatkan efisiensi operasional dan keberlanjutan usaha. Konsep penyederhanaan proses bisnis ini selaras dengan prinsip pengembangan model bisnis yang menekankan integrasi aktivitas penciptaan nilai (*value creation*) dan pengelolaan sumber daya secara efektif (Miller et al., 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pendampingan diikuti oleh 20 pelaku UMKM Kabupaten Bantul yang berasal dari berbagai jenis usaha, antara lain kuliner, kerajinan, fesyen, perdagangan, dan jasa. Keberagaman karakteristik usaha memberikan gambaran bahwa setiap peserta memiliki tantangan pengelolaan bisnis yang berbeda sehingga proses

pendampingan dilakukan secara partisipatif dengan menyesuaikan kebutuhan masing-masing usaha.

Hasil identifikasi awal menunjukkan bahwa sebagian besar peserta masih menjalankan aktivitas usaha secara konvensional. Administrasi usaha belum terdokumentasi dengan baik, pencatatan transaksi masih dilakukan secara sederhana bahkan sebagian besar belum dilakukan secara rutin, sedangkan pengelolaan persediaan masih mengandalkan perkiraan berdasarkan pengalaman. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha mengalami kesulitan dalam mengetahui perkembangan usahanya serta menentukan strategi pengembangan bisnis. Temuan ini sejalan dengan penelitian Eggers (2020) yang menjelaskan bahwa lemahnya tata kelola usaha menjadi salah satu hambatan utama UMKM dalam meningkatkan daya saing dan menghadapi perubahan lingkungan bisnis.

Pada sesi sosialisasi, peserta memperoleh pemahaman mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang terintegrasi melalui penerapan Model Rumah Dagang Sederhana (RDS). Materi yang diberikan meliputi penyusunan administrasi usaha, pencatatan transaksi harian, pengelolaan persediaan, pelayanan pelanggan, serta evaluasi sederhana terhadap perkembangan usaha. Peserta juga diberikan contoh format administrasi yang mudah diterapkan sesuai dengan kapasitas usaha mikro dan kecil. Pendekatan tersebut bertujuan agar sistem pengelolaan usaha dapat diterapkan secara berkelanjutan tanpa menambah beban administrasi yang berlebihan.

Selama sesi diskusi, peserta menyampaikan berbagai kendala yang dihadapi dalam mengelola usaha. Pelaku usaha kuliner umumnya mengalami kesulitan dalam mengendalikan stok bahan baku sehingga sering terjadi kelebihan maupun kekurangan persediaan. Pelaku usaha kerajinan menghadapi kendala dalam pencatatan biaya produksi dan penentuan harga jual, sedangkan pelaku usaha perdagangan lebih banyak menghadapi permasalahan dalam pencatatan transaksi penjualan. Beragam kondisi tersebut menunjukkan bahwa kebutuhan pendampingan setiap jenis usaha berbeda sehingga Model RDS diterapkan secara fleksibel sesuai karakteristik usaha masing-masing.

Penerapan Model Rumah Dagang Sederhana (RDS) memberikan perubahan positif terhadap pemahaman peserta mengenai pentingnya tata kelola usaha. Peserta mulai memahami bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menjual produk, tetapi juga dipengaruhi oleh kemampuan mengelola administrasi, mengendalikan persediaan, melakukan pencatatan transaksi, serta mengevaluasi perkembangan usaha secara berkala. Hasil ini mendukung penelitian Miller et al. (2021) yang menyatakan bahwa model bisnis yang terstruktur mampu meningkatkan kemampuan organisasi dalam menciptakan nilai dan mempertahankan keberlanjutan usaha.

Selain peningkatan pengetahuan, kegiatan ini juga menghasilkan rancangan sederhana implementasi Model RDS pada masing-masing UMKM. Beberapa peserta mulai menyusun buku pencatatan transaksi harian, format pengendalian stok, serta jadwal evaluasi usaha bulanan. Walaupun implementasi jangka panjang belum dievaluasi dalam kegiatan ini, antusiasme peserta menunjukkan bahwa model yang sederhana lebih mudah diterima dan berpotensi diterapkan secara berkelanjutan pada usaha mikro dan kecil.

Keberhasilan kegiatan dipengaruhi oleh pendekatan partisipatif yang memungkinkan peserta terlibat aktif dalam mengidentifikasi permasalahan dan menyusun solusi pengelolaan usaha. Diskusi antar pelaku UMKM juga menciptakan proses *peer learning*, di mana peserta saling berbagi pengalaman mengenai praktik

pengelolaan usaha yang telah dilakukan. Menurut Wallerstein et al. (2020), pendekatan partisipatif merupakan strategi yang efektif dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat karena mampu meningkatkan kapasitas peserta sekaligus memperkuat keberlanjutan program.

Secara umum, kegiatan pengabdian berhasil meningkatkan pemahaman peserta mengenai pentingnya penerapan Model Rumah Dagang Sederhana (RDS) sebagai strategi pengelolaan UMKM. Meskipun dampak terhadap peningkatan omzet belum dievaluasi, peningkatan kemampuan peserta dalam menyusun administrasi usaha, melakukan pencatatan transaksi, mengelola persediaan, dan menyusun evaluasi usaha merupakan indikator awal keberhasilan program pendampingan.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui Pendampingan Model Bisnis Rumah Dagang Sederhana (RDS) sebagai Strategi Pengelolaan UMKM di Kabupaten Bantul telah memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai pentingnya tata kelola usaha yang sistematis. Melalui pendekatan sosialisasi, diskusi, dan pendampingan, peserta memperoleh pengetahuan mengenai administrasi usaha, pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, pelayanan pelanggan, serta evaluasi usaha sebagai bagian dari Model Rumah Dagang Sederhana (RDS). Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang terintegrasi sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Selain itu, peserta mulai mampu menyusun format administrasi sederhana, pencatatan transaksi harian, dan pengendalian persediaan sesuai dengan karakteristik usahanya. Temuan ini memperlihatkan bahwa penerapan model pengelolaan yang sederhana dan mudah dipahami dapat menjadi alternatif strategi pemberdayaan UMKM dalam meningkatkan efisiensi operasional serta mendukung keberlanjutan usaha.

Saran

Kegiatan pendampingan perlu dilanjutkan secara berkesinambungan melalui pendampingan implementasi Model Rumah Dagang Sederhana (RDS) pada masing-masing UMKM sehingga dapat dievaluasi pengaruhnya terhadap peningkatan efisiensi operasional, kualitas pengelolaan usaha, dan kinerja bisnis. Selain itu, diperlukan kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, komunitas UMKM,

dan sektor swasta agar program pendampingan dapat menjangkau lebih banyak pelaku usaha dan memberikan dampak yang lebih luas terhadap penguatan ekonomi lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada seluruh pelaku UMKM di Kabupaten Bantul yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada STIE Atma Bhakti dan STIE Surakarta atas dukungan terhadap pelaksanaan kegiatan serta seluruh pihak yang telah membantu sehingga kegiatan dapat berjalan dengan baik. Semoga hasil kegiatan ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan tata kelola UMKM yang lebih efektif, adaptif, dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2011). Firm innovation in emerging markets: The role of finance, governance, and competition. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46(6), 1545–1580. <https://doi.org/10.1017/S0022109011000378>
- [2] Dahliani, Y., & Sulaksono, H. (2024). Integrated business mentoring: Efforts to improve sustainable business in Mlokorejo Village, Jember, Indonesia. *TGO Journal of Community Development*, 2(2), 88–94. <https://doi.org/10.56070/jcd.2024.013>
- [3] Eggers, F. (2020). Masters of disasters? Challenges and opportunities for SMEs in times of crisis. *Journal of Business Research*, 116, 199–208. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.025>
- [4] Fitri, L. H., Pramudya, N. H., Fatihah, N., Pramudita, D. A., Izzulhaq, M., Putri, F., & Priyanto, M. W. (2024). Sosialisasi dan pendampingan UMKM melalui pembukuan keuangan secara digital menggunakan aplikasi Teman Bisnis. *AJAD: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 200–209. <https://doi.org/10.59431/ajad.v4i1.299>
- [5] Harjanti, D., Marchyta, N. K., Hermawan, S., & Lim, R. (2024). Pendampingan penyusunan Business Model Canvas pada UMKM Nurul Ismiati dengan pendekatan coaching. *Ekobis Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1). <https://doi.org/10.36456/ekobisabdimas.5.1.8880>
- [6] Miller, K., McAdam, M., Spieth, P., & Brady, M. (2021). Business models big and small: Review of conceptualisations and constructs and future directions for SME business model research. *Journal of Business Research*, 131, 619–626. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.12.036>
- [7] Mukaromah, H., Rizal, Y., Astutik, W. S., Betan, A., & Nuryenda, E. Y. (2025). Accelerating UMKM digital transformation: Mentoring in Business Model Canvas (BMC) development and online marketing strategies based on local platforms. *International Journal of Community Service*, 4(2). <https://doi.org/10.55299/ijcs.v4i2.1587>
- [8] Muthmainnah, M., Wulandari, P., Najib, A. A., Rachmawati, S., Tiara, T., & Efendi, R. (2024). Penyuluhan dan mentoring rencana bisnis BMK bagi UMKM di Desa Grajagan dan Bangsring. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 6(3), 556–566. <https://doi.org/10.36312/sasambo.v6i2.2056>

- [9] OECD. (2021). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en>
- [10] OECD. (2021). *Understanding Firm Growth: Helping SMEs Scale Up*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/fc60b04c-en>
- [11] Putra, W. E., Fadilah, A. R., Panjaitan, D., & Nisa, K. (2025). Analisis penggunaan Business Model Canvas pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM): A systematic literature review. *Bahtera Inovasi*, 9(1). <https://doi.org/10.31629/bi.v9i1.7265>
- [12] Raliby, O., & Ulinuha, F. N. (2025). A Circular Mentoring sebagai model evaluatif regeneratif untuk pengembangan UMKM melalui simulasi kuantitatif dan indikator kesiapan. *Borobudur Engineering Review*, 5(2). <https://doi.org/10.31603/benr.v5i2.14694>
- [13] Sundström, A., Hyder, A. S., & Chowdhury, E. H. (2021). Market-oriented business model for SMEs' disruptive innovations internationalization. *Marketing Intelligence & Planning*, 39(5), 670–686. <https://doi.org/10.1108/MIP-10-2019-0527>
- [14] Wallerstein, N., Duran, B., Oetzel, J., & Minkler, M. (Eds.). (2020). *Community-Based Participatory Research for Health: Advancing Social and Health Equity (3rd ed.)*. Jossey-Bass.