

Turbo Challenge Percepatan UMKM dengan pendekatan Coaching Program R-System MCG Rumah Bisnis

Arubina Bangsawan*¹, Anton Trianto¹, Kemas Welly Angga Permana¹, Hermansyah²,
Weny Putri³, Liza Novianti⁴

¹ Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Sjakhyakirti, Indonesia

² Program Studi Administrasi Publik, Pascasarjana, Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Bala Putra Dewa, Indonesia

³ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sjakhyakirti, Indonesia

⁴ Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Sjakhyakirti, Indonesia

*e-mail: mulawarman_11@yahoo.co.id

Article Info: Received: 7 October 2025, Accepted: 11 November 2025, Published: 1 February 2026

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in supporting the national economy, especially in creating employment opportunities and improving community welfare. However, many MSME actors face obstacles in business management, marketing, and adapting to digital technology. To address these challenges, this community service activity aims to accelerate MSME development through the Turbo Challenge program using the R-System coaching approach implemented by MCG Center Rumah Bisnis. The implementation method consists of three main stages: Readiness (enhancing business preparedness), Reinforcement (strengthening managerial and marketing capacity), and Replication (continuous assistance for strategy replication). The activities were carried out with two partners, Rumah Rasa Fitagi and Sarapan Pagi Mama Nisa, through training, technical guidance, and business progress monitoring. The results showed an improvement in partners' abilities in business planning, digital marketing, and product innovation, which contributed to increased sales and business independence. The conclusion of this activity is that the application of the R-System coaching approach has proven effective in accelerating the transformation and productivity improvement of MSMEs sustainably.

Keywords: Turbo Challenge; R-System Method; Financial Management; Digital Marketing; Productivity Improvement

Abstrak

Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat penting dalam mendukung perekonomian nasional, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, banyak pelaku UMKM menghadapi kendala dalam manajemen usaha, pemasaran, dan adaptasi terhadap teknologi digital. Menjawab tantangan tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mempercepat perkembangan UMKM melalui program Turbo Challenge dengan pendekatan coaching R-System yang diterapkan oleh MCG Center Rumah Bisnis. Metode pelaksanaan meliputi tiga tahapan utama, yaitu Readiness (peningkatan kesiapan usaha), Reinforcement (penguatan kapasitas manajerial dan pemasaran), dan Replication (pendampingan berkelanjutan untuk replikasi strategi). Kegiatan dilakukan terhadap dua mitra, yaitu Rumah Rasa Fitagi dan Sarapan Pagi Mama Nisa, melalui pelatihan, bimbingan teknis, serta monitoring perkembangan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kemampuan mitra dalam perencanaan bisnis, pemasaran digital, dan inovasi produk yang berdampak pada peningkatan omzet dan kemandirian usaha. Simpulan dari kegiatan ini adalah bahwa penerapan pendekatan coaching berbasis R-System terbukti efektif dalam mempercepat transformasi dan peningkatan produktivitas UMKM secara berkelanjutan.

Kata kunci: Turbo Challenge; Metode R-System; Manajemen Keuangan; Pemasaran Digital; Peningkatan Produktivitas

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung dan motor penggerak utama perekonomian nasional, termasuk di tingkat daerah seperti Kota Palembang (Janianda et al., 2024). Keberadaan sektor ini tidak hanya berperan dalam penyerapan tenaga kerja, tetapi juga menjadi sumber inovasi dan pertumbuhan ekonomi yang signifikan dalam mengurangi kesenjangan sosial ekonomi masyarakat. Namun, di tengah dinamika globalisasi, perubahan perilaku konsumen yang

cepat, serta intensitas persaingan yang semakin tinggi, UMKM menghadapi berbagai tantangan struktural dan manajerial yang berpotensi menghambat pertumbuhan bahkan mengancam keberlanjutan usaha (Chatra, 2024).

Beragam kendala tersebut meliputi keterbatasan akses terhadap modal dan teknologi modern, rendahnya literasi keuangan, manajemen operasional yang belum efisien, serta strategi pemasaran yang stagnan dan belum beradaptasi dengan era digital (Hermawan et al., 2025). Kondisi ini menuntut adanya intervensi yang bersifat sistematis dan berkelanjutan agar UMKM mampu bertransformasi menjadi entitas usaha yang lebih adaptif, produktif, dan berdaya saing tinggi.

Menjawab tantangan tersebut, MCG Center Palembang melalui inisiatif *Rumah Bisnis* berkolaborasi dengan Universitas Sjakhyakirti dan dukungan dari Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat bertajuk “*Turbo Challenge: Percepatan UMKM dengan Pendekatan Coaching Program (R-System) MCG Rumah Bisnis 2025.*” Program ini dirancang untuk memberikan pendampingan yang intensif, terstruktur, dan berorientasi hasil kepada para pelaku UMKM melalui pendekatan *coaching* berbasis *R-System* sebagai *support system*. Pendekatan ini berfokus pada pembentukan kesiapan usaha (*Readiness*), penguatan kapasitas manajerial dan pemasaran (*Reinforcement*), serta replikasi strategi bisnis berkelanjutan (*Replication*). Dengan kerangka tersebut, UMKM diharapkan tidak hanya mampu bertahan menghadapi tekanan pasar, tetapi juga dapat mempercepat pertumbuhan usaha, memperluas jangkauan pemasaran, dan meningkatkan kontribusi terhadap stabilitas ekonomi daerah (Mariska et al., 2023).

Pelaksanaan program difokuskan pada dua mitra yang merepresentasikan variasi tantangan khas sektor kuliner, yaitu usaha keripik “Utarakan Rasa” yang kini bertransformasi menjadi “Rumah Rasa Fitagi,” dan usaha “Sarapan Pagi Mama Nisa.” Rumah Rasa Fitagi, yang berdiri sejak 17 Maret 2022, menghadapi berbagai kendala pada aspek produksi dan operasional, termasuk kesulitan memperoleh bahan baku berkualitas dengan harga stabil, keterbatasan teknologi serta peralatan produksi konvensional yang memengaruhi kualitas produk, dan keterbatasan sumber daya manusia yang berdampak pada kapasitas produksi (Juanda & Supriyatna, 2024). Di sisi lain, pengelolaan keuangan juga menjadi permasalahan mendasar karena belum adanya sistem pencatatan yang terstruktur, sehingga menyulitkan pemantauan arus kas dan pengambilan keputusan strategis jangka panjang (Falila & Khoirina, 2024).

Sementara itu, mitra kedua, Sarapan Pagi Mama Nisa, yang telah beroperasi sejak tahun 2020, menghadapi tantangan pada volatilitas harga bahan baku utama yang berdampak pada fluktuasi harga jual dan daya saing produk. Keterbatasan peralatan produksi seperti kukusan dan kompor turut membatasi kapasitas produksi, terutama ketika menghadapi permintaan dalam jumlah besar. Selain itu, aspek manajerial yang belum optimal terutama terkait pemisahan modal usaha, keuntungan, dan keuangan pribadi menjadi kendala dalam menentukan break-even point dan strategi reinvestasi (Amyulianthy et al., 2023).

Permasalahan umum yang dihadapi oleh kedua mitra juga terlihat pada rendahnya brand awareness di luar jaringan pelanggan terdekat serta minimnya promosi baik secara offline maupun online. Kondisi ini menyebabkan jangkauan pasar yang terbatas dan pertumbuhan usaha yang berjalan lambat. Oleh karena itu, melalui program Turbo Challenge dengan pendekatan R-System, kegiatan pengabdian ini diarahkan untuk membantu kedua mitra memperkuat kapasitas usaha mereka melalui pendampingan manajerial, optimalisasi pemasaran digital, dan penerapan strategi bisnis berkelanjutan yang berorientasi pada peningkatan produktivitas.

2. METODE

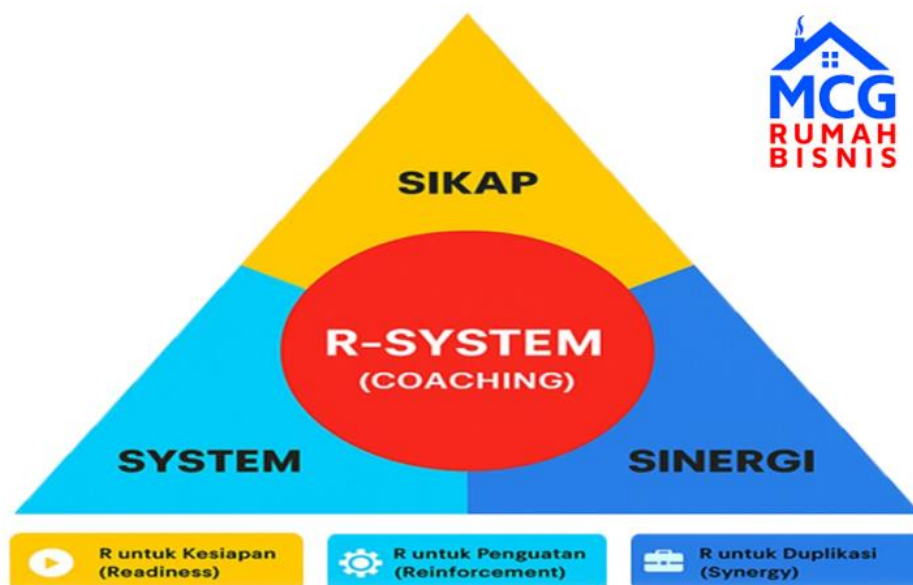
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertajuk “*Turbo Challenge Percepatan UMKM*” dilaksanakan di Kota Palembang pada tahun anggaran 2025. Sasaran utama kegiatan ini adalah dua pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor kuliner, yaitu Rumah Rasa Fitagi (usaha keripik) dan Sarapan Pagi Mama Nisa (usaha sarapan pagi khas Palembang). Kedua mitra dipilih karena merepresentasikan karakteristik dan tantangan berbeda dalam pengelolaan usaha mikro di tingkat lokal. Program ini dirancang untuk memberikan pendampingan yang terarah dan berkelanjutan melalui

penerapan pendekatan *R-System*, sebuah metode berbasis aksi (*action-based coaching*) dengan tahapan yang terstruktur dan terukur.

Rancangan kegiatan dimulai dengan tahap Sosialisasi Program, yang bertujuan menyamakan persepsi, menetapkan tujuan bersama, serta membangun komitmen antara tim pengabdian dan mitra. Setelah itu dilanjutkan dengan tahap Pelatihan, yang bersifat *customized* atau disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing mitra. Materi pelatihan mencakup perbaikan teknik produksi, pelatihan manajemen keuangan dasar, strategi pemasaran digital, serta rebranding produk agar lebih kompetitif (Joetidawati et al., 2025).

Tahap berikutnya adalah Penerapan Teknologi dan Bantuan Alat Produksi, di mana mitra didorong untuk mengimplementasikan inovasi sederhana guna meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha. Pada tahap ini, Rumah Rasa Fitagi mendapatkan bantuan *Mesin Spinner* untuk mengurangi kadar minyak dan memperbaiki kualitas produk, sementara Sarapan Pagi Mama Nisa memperoleh *kukusan besar* untuk meningkatkan kapasitas produksi. Selain itu, kedua mitra diperkenalkan pada penggunaan *platform e-commerce* untuk memperluas pasar, serta aplikasi keuangan *Paket Kasir Mini Stock* guna mendukung transparansi dan pencatatan keuangan yang lebih sistematis (Zunaidi, 2024). Selama seluruh proses berlangsung, dilakukan Pendampingan Intensif melalui bimbingan teknis, konsultasi, serta pemantauan lapangan secara berkelanjutan oleh tim pengabdian. Pendekatan partisipatif diterapkan agar setiap mitra terlibat aktif dalam proses pengambilan keputusan dan implementasi program (Prasetyo & Sholikhah, 2023).

Implementasi program ini berlandaskan pada konsep R-System (Rumah Bisnis Sistem) yang mengacu pada tiga pilar utama, yaitu Readiness, Reinforcement, dan Replication. Pilar Readiness berfokus pada pembentukan pola pikir kewirausahaan, Reinforcement menekankan perbaikan proses bisnis seperti efisiensi produksi dan penguatan pemasaran digital, sedangkan Replication diarahkan untuk memperkuat daya tahan dan inovasi usaha, termasuk pengembangan produk baru serta peningkatan kualitas dan kemasan produk.



Gambar 1. Konsep Segitiga R-System

Sumber: MCG Center Palembang

Untuk memastikan efektivitas program, dilakukan monitoring dan evaluasi berkala guna menilai ketercapaian sasaran (Robbins & Judge, 2015). Evaluasi mencakup tiga aspek sesuai dengan pilar R-System: (1) perubahan sikap dan pola pikir mitra (Readiness) melalui observasi dan kuesioner (Rita Ambarwati & Supardi, 2020); (2) peningkatan efisiensi operasional (Reinforcement) berdasarkan pengamatan terhadap proses produksi dan penerapan SOP baru; serta (3) dampak ekonomi dan perluasan pasar (Replication) melalui analisis arus kas, aktivitas toko daring, dan hasil rebranding produk. Tahap akhir kegiatan difokuskan pada perencanaan keberlanjutan program, meliputi pembentukan kelompok usaha bersama dan penyusunan rencana tindak lanjut agar mitra dapat melanjutkan pengembangan usaha secara mandiri setelah periode pengabdian berakhir (Santoso et al., 2025).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian “*Turbo Challenge Percepatan UMKM*” dilaksanakan dengan pendekatan metodologis berbasis R-System yang menggabungkan unsur *Readiness*, *Reinforcement*, dan *Replication*. Program ini diterapkan kepada dua mitra utama, yakni Rumah Rasa Fitagi (usaha keripik) dan Sarapan Pagi Mama Nisa (usaha kuliner), melalui serangkaian tahapan terstruktur yang berorientasi pada tindakan nyata. Pelaksanaan kegiatan berlangsung di Kota Palembang pada tahun anggaran 2025 dan difokuskan pada peningkatan produktivitas, manajemen keuangan, dan perluasan pemasaran digital.

Secara umum, hasil kegiatan menunjukkan bahwa seluruh tahapan pelaksanaan program dapat dijalankan dengan baik. Kegiatan dimulai dari *Re-engineering Mindset* (Readiness), di mana sesi *coaching* dan diskusi intensif membantu mitra mengubah pola pikir dari pekerja menjadi pebisnis visioner. Tahap berikutnya adalah *Revitalization* (Reinforcement) melalui pelatihan manajemen keuangan, teknik produksi, dan strategi pemasaran digital. Pada tahap *Penerapan Teknologi dan Bantuan Alat Produksi*, mitra diberikan fasilitas seperti Mesin Spinner, Kukusan besar, Vacuum Sealer, serta Kompor Komersial untuk meningkatkan kapasitas produksi. Selain itu, implementasi *Paket Kasir Mini Stock* turut memperkuat sistem keuangan mitra agar lebih profesional dan terpisah dari keuangan pribadi (Zunaidi, 2024). Pada tahap *Rebranding dan Ekspansi Pemasaran* (Replication), dilakukan pendampingan pembuatan kemasan, aktivasi toko daring, serta penguatan strategi digital marketing yang menghasilkan peningkatan interaksi media sosial hingga 20%. Secara keseluruhan, hasil *monitoring* dan *evaluasi* menunjukkan bahwa seluruh indikator program tercapai secara holistik dalam aspek *Readiness*, *Reinforcement*, dan *Replication* (Robbins & Judge, 2015).

Tabel 1. Tahapan Kegiatan Dan Hasil Yang dicapai (General)

Tahapan Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Hasil yang Dicapai (Capaian Kunci)
1. Re-engineering Mindset (Sikap) – (Readiness)	Sesi coaching dan diskusi intensif untuk mengubah pola pikir mitra dari pekerja menjadi pebisnis visioner.	Perubahan Pola Pikir: Mitra (Findri, Desta, Egi dari Rumah Rasa Fitagi dan Yanti dari sarapan pagi Mama Nisa) berkomitmen penuh, dibuktikan dengan kesediaan melakukan <i>rebranding</i> dan mengadopsi sistem manajemen baru.
2. Pelatihan & Revitalization (Reinforcement)	Pelatihan terfokus pada manajemen keuangan, teknik produksi, dan strategi pemasaran digital.	Literasi Keuangan Meningkatkan: Mitra memahami konsep pemisahan keuntungan dan modal usaha.
3. Penerapan Teknologi & Bantuan Alat Produksi (Reinforcement)	Pemberian dan pelatihan penggunaan peralatan strategis untuk mengatasi hambatan produksi dan manajemen.	Peningkatan Kapasitas & Kualitas: Rumah Rasa Fitagi menerima Mesin Spinner Minyak (meningkatkan kualitas produk keripik) dan Vacuum Sealer. Sarapan Pagi Mama Nisa menerima Kukusan 8-10 kg dan Kompor Komersial (meningkatkan kapasitas harian).
4. Implementasi Sistem Keuangan (Reinforcement)	Pemasangan dan pelatihan penggunaan sistem kasir terintegrasi dan aplikasi keuangan sederhana.	Manajemen Keuangan Profesional: Kedua mitra berhasil mengimplementasikan dan menggunakan Paket Kasir Mini Stock serta memiliki catatan keuangan usaha yang terpisah dari pribadi selama minimal satu bulan.
5. Rebranding & Ekspansi Pemasaran (Replication)	Pendampingan rebranding, pembuatan kemasan, dan aktivasi saluran pemasaran digital.	Identitas Merek Kuat & Jangkauan Luas: Rumah Rasa Fitagi sukses dengan nama "Rumah Rasa Fitagi" dan memiliki toko online Shopee aktif. Kedua mitra menunjukkan peningkatan minimal 20% pada interaksi media sosial.
6. Inovasi Produk & Perluasan Layanan (Replication)	Brainstorming dan pengadaan peralatan untuk diversifikasi layanan.	Diversifikasi Produk: Mitra memiliki minimal satu ide inovasi produk (Rumah Rasa Fitagi dengan kopi Americano; Sarapan Pagi Mama Nisa dengan layanan catering) dan memiliki peralatan pendukungnya.
7. Monitoring & Evaluasi	Observasi alur kerja, wawancara, dan analisis data untuk mengukur ketercapaian indikator.	Capaian Target Holistik: Semua indikator program berhasil dicapai, menunjukkan keberhasilan program dalam penguatan aspek Readiness, Reinforcement, dan Replication.

Sumber: Data Primer 2025

Ketercapaian tersebut menunjukkan bahwa program Turbo Challenge telah memberikan dampak yang nyata. Dari sisi Reinforcement, pemberian peralatan produksi mampu mengatasi hambatan kapasitas dan meningkatkan kualitas produk. Dari sisi Readiness, mitra menunjukkan transformasi pola pikir dengan kesediaan melakukan rebranding dan mengadopsi sistem digital. Sedangkan pada aspek Replication, pengembangan ide inovasi seperti kopi Americano dan layanan katering menandai kesiapan mitra untuk memperluas jangkauan pasar secara mandiri.

Capaian Kinerja Mitra 1 – Rumah Rasa Fitagi

Proses pendampingan dimulai dari sesi coaching yang mengarahkan pemilik usaha untuk memperkuat identitas merek. Melalui diskusi bersama, pemilik usaha Findri, Desta, dan Egi sepakat mengganti nama lama menjadi Rumah Rasa Fitagi yang diambil dari gabungan nama mereka. Penambahan slogan “Bikin Nagih” dipilih untuk menggambarkan cita rasa produk yang khas. Rebranding ini menjadi simbol perubahan pola pikir, kolaborasi, dan komitmen terhadap pengelolaan usaha yang lebih profesional (Joesidawati et al., 2025).

Perubahan tersebut berlanjut pada aspek produksi. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa Rumah Rasa Fitagi berhasil mengidentifikasi tiga pemasok bahan baku alternatif dengan harga stabil, memastikan keberlanjutan pasokan. Mitra juga menguasai penggunaan alat bantu baru seperti Mesin Spinner, yang terbukti meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Selain itu, struktur organisasi produksi telah tersusun rapi, dengan satu personel yang terlatih dalam teknik produksi dasar, menandai peningkatan kompetensi tim secara signifikan (Priansa, 2016).

**Tabel 2. Solusi Aspek Produksi:
Indikator Capaian Peningkatan Efisiensi dan Kualitas (*Reinforcement*)**

No.	Solusi	Indikator Capaian
1	Teridentifikasi minimal 3 pemasok bahan baku alternatif dengan harga stabil.	Daftar kontak dan informasi harga dari minimal 3 pemasok alternatif. (Daftar Nama Orang Penting)
2	Mitra menguasai pengoperasian minimal 1 jenis alat bantu produksi baru.	Dokumentasi (foto/video) mitra menggunakan alat bantu produksi, peningkatan kapasitas produksi teramati.
3	Tersusun struktur organisasi produksi dan 1 orang terlatih teknik produksi dasar.	Dokumen struktur organisasi produksi, catatan kehadiran pelatihan dan evaluasi pemahaman peserta.

Sumber: Data Primer 2025



Gambar 2. Penggunaan Alat Bantu Produksi Fitagi

Pada aspek pemasaran, Rumah Rasa Fitagi mengalami kemajuan pesat. Melalui pendampingan branding, mitra kini memiliki logo, kemasan, dan pesan merek yang konsisten. Upaya digitalisasi terbukti efektif dengan peningkatan minimal 20% interaksi media sosial dan keberhasilan membuka toko daring di platform e-commerce dengan lebih dari lima produk aktif. Strategi ini memperluas jangkauan pasar dan memperkuat citra merek di ranah digital.

**Tabel 3. Solusi Aspek Pemasaran:
Indikator Capaian Peningkatan *Readiness* (Sikap) dan *Replication* (Sinergi)
untuk Perluasan Jangkauan Pasar"**

No.	Solusi	Indikator Capaian
1	Tersusun konsep branding yang meliputi logo, desain kemasan, dan pesan merek.	Draft konsep branding yang disetujui mitra.
2	Peningkatan jumlah pengikut dan interaksi (likes, komentar, share) di media sosial minimal 20%.	Laporan analisis data media sosial sebelum dan sesudah intervensi.
3	Mitra memiliki toko online aktif di minimal 1 platform marketplace/e-commerce.	Bukti tautan toko online dan minimal 5 produk terunggah.

Sumber: Data Primer 2025



Gambar 3. Branding Kemasan & Logo Baru Mitra Fitagi

Sumber: Instagram & Shopee @Fitagi

Dalam aspek manajemen usaha dan keuangan, mitra kini mampu mencatat keuangan usaha secara terpisah dari keuangan pribadi selama minimal satu bulan. Praktik ini menjadi langkah penting menuju pengelolaan bisnis yang profesional. Tim pendamping juga menghasilkan tiga rekomendasi perbaikan alur operasional, termasuk manajemen stok dan efisiensi kerja harian. Rekomendasi tersebut disepakati mitra dan menjadi pedoman peningkatan kinerja jangka panjang (Wirawan, 2015).

Tabel 4. Indikator Capaian Aspek Manajemen Usaha dan Keuangan (Sistem)

No.	Solusi	Indikator Capaian
1	Mitra memiliki catatan keuangan usaha yang terpisah dari keuangan pribadi minimal 1 bulan.	Bukti catatan keuangan usaha (buku kas/aplikasi) yang terpisah.
2	Tersusun minimal 3 rekomendasi perbaikan alur operasional.	Dokumen berisi rekomendasi perbaikan alur operasional yang disepakati mitra.

Sumber: Data Primer 2025

Capaian kinerja mitra 2 – sarapan pagi mama nisa

Mitra kedua, Sarapan Pagi Mama Nisa, merupakan contoh sukses penerapan konsep R-System dalam konteks usaha kuliner harian. Sebelum program, usaha ini berfokus pada penjualan nasi udak dan lauk pauk dalam skala kecil. Setelah mengikuti *Turbo Challenge*, mitra didampingi secara intensif untuk memperbaiki aspek produksi, keuangan, dan pemasaran (Prestianawati et al., 2025).

Dari aspek produksi dan keuangan, Sarapan Pagi Mama Nisa kini memiliki daftar dua pemasok bahan baku alternatif guna menjaga stabilitas harga dan ketersediaan pasokan. Selain itu, mitra telah menyusun rencana anggaran sederhana untuk pembelian alat prioritas dan memahami konsep pemisahan modal dengan keuntungan, sebagaimana dibuktikan melalui hasil observasi dan pencatatan keuangan.

Tabel 5. Indikator Capaian Aspek Produksi Dan Keuangan 5 Saudara (Sistem)

No.	Solusi	Indikator Capaian
1	Mitra memiliki daftar minimal 2 pemasok alternatif untuk bahan baku utama.	Daftar kontak dan informasi harga pemasok alternatif. (Daftar Nama Orang Penting)
2	Mitra memiliki rencana anggaran sederhana untuk pembelian peralatan masak prioritas (jika memungkinkan).	Dokumen rencana anggaran pembelian peralatan.
3	Mitra memahami konsep pemisahan keuntungan dan modal usaha.	Hasil diskusi dan pemahaman mitra yang terukur melalui kuesioner sederhana atau observasi praktik pencatatan keuangan.

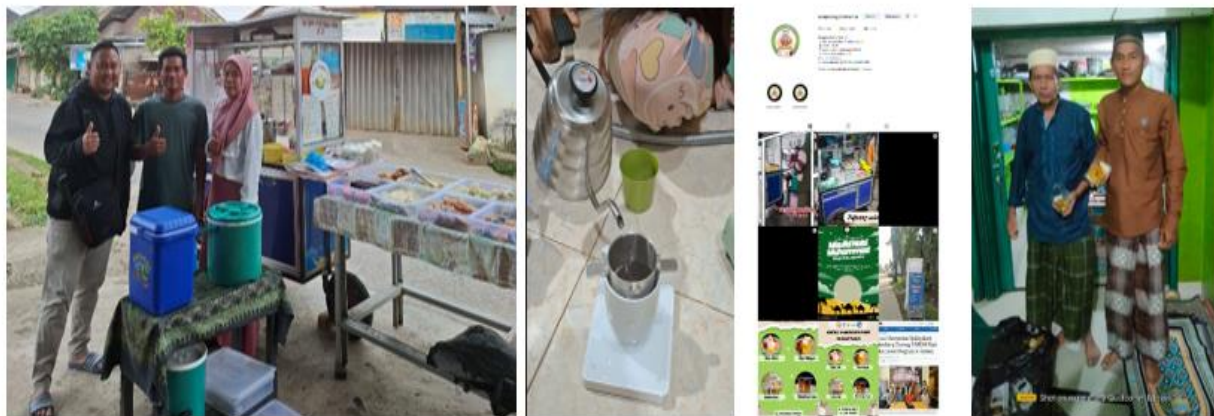
Sumber: Data Primer 2025

Pada aspek pemasaran, mitra berhasil mengimplementasikan dua strategi offline baru dengan melayani pesanan dari komunitas sekitar dan institusi lokal. Selain itu, akun media sosial usaha kini aktif dengan dua unggahan per minggu, meningkatkan interaksi dengan pelanggan. Hasil brainstorming juga menghasilkan ide inovasi produk seperti layanan katering dan minuman kopi Americano dengan konsep sederhana dan ekonomis.

**Tabel 6. Solusi Aspek Pemasaran:
Indikator Capaian Aspek Manajemen Pemasaran**

No.	Solusi	Indikator Capaian
1	Mitra mengimplementasikan minimal 2 strategi pemasaran offline baru.	Dokumentasi (foto/video) implementasi strategi pemasaran offline.
2	Akun media sosial usaha aktif dengan postingan rutin minimal 2 kali seminggu.	Bukti postingan rutin di media sosial.
3	Teridentifikasi minimal 1 ide inovasi produk atau layanan yang potensial untuk diimplementasikan.	Catatan hasil brainstorming ide inovasi produk/layanan.

Sumber: Data Primer 2025



Gambar 4. Peningkatan dan Perluasan Jangkauan Pasar

Pada aspek manajemen usaha, Sarapan Pagi Mama Nisa juga menunjukkan peningkatan signifikan. Mitra telah memiliki catatan keuangan usaha yang terpisah dari keuangan pribadi dan menyusun tiga rekomendasi perbaikan alur kerja yang disepakati bersama. Hasil ini menunjukkan adanya peningkatan disiplin administrasi serta kesadaran terhadap pentingnya efisiensi operasional.

Tabel 7. Solusi Aspek Manajemen Usaha dan Keuangan (Reinforcement)

No.	Solusi	Indikator Capaian
1	Mitra memiliki catatan keuangan usaha yang terpisah dari keuangan pribadi minimal 1 bulan.	Bukti catatan keuangan usaha (buku kas/aplikasi) yang terpisah.

2 Tersusun minimal 3 rekomendasi perbaikan alur operasional. Dokumen berisi rekomendasi perbaikan alur operasional yang disepakati mitra.

Sumber: Data Primer 2025



Gambar 5. Catatan Keuangan & Mesin Kasir, RAB Perlatan, dan Perbaikan Alur Produksi

Secara konseptual, hasil kegiatan menunjukkan bahwa penerapan R-System efektif dalam mempercepat adaptasi dan transformasi UMKM menuju model bisnis yang lebih profesional. Pendekatan bertahap mulai dari kesiapan mental hingga penerapan sistem produksi dan keuangan terbukti memudahkan mitra untuk memahami perubahan tanpa mengalami resistensi tinggi. Hal ini sejalan dengan konsep entrepreneurial learning yang menekankan pentingnya proses pembelajaran reflektif dan berkelanjutan bagi pelaku usaha kecil (Gibb, 2005).

Pemberian bantuan alat produksi bukan hanya meningkatkan kapasitas, tetapi juga menjadi instrumen edukatif yang menanamkan pemahaman mengenai efisiensi, kualitas, dan pengendalian proses. Selain itu, pendampingan rebranding dan digital marketing memperkuat identitas visual sekaligus memperluas jangkauan pasar, menandakan keberhasilan dalam aspek market orientation. Integrasi pencatatan keuangan melalui Paket Kasir Mini Stock menjadi komponen penting dalam membentuk akuntabilitas usaha, yang merupakan fondasi bagi keberlanjutan bisnis mikro.

Dengan demikian, kolaborasi antara pendekatan teknologi, manajemen keuangan, dan strategi pemasaran digital menciptakan sinergi yang memperkuat daya saing UMKM lokal. Program ini juga menunjukkan bahwa percepatan pertumbuhan usaha kecil tidak hanya memerlukan intervensi alat, tetapi juga penguatan pola pikir, pendampingan berkelanjutan, dan adaptasi teknologi yang kontekstual terhadap kebutuhan mitra.

Rencana Tindak Lanjut (Keberlanjutan Program)

Berdasarkan hasil yang diperoleh, rencana keberlanjutan program difokuskan pada tiga arah utama. Pertama, ekspansi dan pemberdayaan komunitas, yaitu mendorong mitra untuk membuka cabang atau outlet baru dengan melibatkan masyarakat sekitar sebagai tenaga kerja. Kedua, optimalisasi digitalisasi lanjutan, melalui pendampingan strategi promosi digital seperti paid ads, analisis data penjualan, dan kolaborasi dengan platform layanan pesan antar (GoFood/GrabFood). Ketiga, pengembangan model kemitraan usaha, dengan penyusunan proposal permodalan berbasis data keuangan aktual serta kerja sama jangka panjang dengan pemasok bahan baku yang stabil (Santoso et al., 2025).

Secara keseluruhan, implementasi program Turbo Challenge telah menunjukkan bahwa pendekatan berbasis R-System mampu mempercepat peningkatan produktivitas, profesionalisme, dan daya saing UMKM mitra di Palembang. Keberhasilan ini menjadi pijakan penting untuk replikasi program serupa di wilayah lain dengan karakteristik usaha yang sejenis.

4. KESIMPULAN

Program “Turbo Challenge Percepatan UMKM” terbukti memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan kinerja dua mitra utama, yaitu Rumah Rasa Fitagi dan Sarapan Pagi Mama Nisa.

Melalui penerapan pendekatan *R-System*, kegiatan ini mampu meningkatkan efisiensi produksi, profesionalisme manajemen, dan membentuk pola pikir pelaku usaha yang lebih visioner. Penggunaan peralatan strategis seperti mesin spinner minyak dan kukusan berkapasitas besar mempercepat proses produksi dan meningkatkan kualitas produk, sementara penerapan *Paket Kasir Mini Stock* menciptakan sistem keuangan yang transparan dan terpisah dari keuangan pribadi, sehingga mendukung pengambilan keputusan berbasis data. Transformasi ini tidak hanya memperkuat aspek teknis dan manajerial, tetapi juga mendorong inovasi produk, rebranding, serta digitalisasi pemasaran yang menjadi fondasi keberlanjutan usaha. Dampak program turut meluas pada potensi penciptaan lapangan kerja baru dan penguatan ekonomi lokal. Ke depan, mitra UMKM disarankan untuk melanjutkan fase ekspansi usaha dengan membuka cabang baru dan memperkuat strategi pemasaran digital secara berkelanjutan guna memastikan pertumbuhan bisnis yang adaptif dan resilien terhadap dinamika pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi melalui Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat atas dukungan pendanaan melalui skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat dengan ruang lingkup Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) Tahun 2025. Penghargaan juga disampaikan kepada Universitas Sjakhyakirti atas dukungan, fasilitasi, dan bimbingan yang diberikan selama pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Amyulianthy, R., Shalihah, M., Haryanti, T., Apriyanto, A., & Hakim, C. A. (2023). *Kecerdasan Finansial : Mengelola Keuangan Bisnis untuk Pertumbuhan Berkelanjutan* (Efitra, Ed.; 1st ed., Vol. 1). PT. Sonpedia Indonesia.
- Chatra, P. M. (2024). *Membangun Ekonomi Lokal Berbasis UMKM* (Efitra, Ed.; 1st ed.). PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Falila, M. S., & Khoirina, S. (2024). Evaluasi Kinerja Keuangan UMKM Pakesang Berdasarkan Penerapan Sistem Akuntansi Sederhana. *Journal of Accounting Taxing and Auditing (JATA)*, 5(1), 2746–2552.
- Hermawan, I., Ramadhan, Muh. S., & Sumarni, S. (2025). Peran Mediasi Inklusi Keuangan: Analisis Teknologi Keuangan dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Atestasi : Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 8(2), 369–381. <https://doi.org/10.57178/atestasi.v8i2.1634>
- Janianda, M., Syah Albaris, M., Kesya Nafisa, S., Rosa Agustina, D., Izzania, T., & Syifa Nada, N. (2024). Peran Usaha-Usaha Kecil Di Palembang Terhadap Perekonomian Nasional. *Journal Of Economis and Business*, 2(1), 118–132. <http://jurnal.dokicti.org/index.php/ECONIS/index>
- Joesidawati, M. I., Anggraini, S. D., & Suwarsih, S. (2025). Recyfuel: Inovasi Pirolisis Sampah Plastik Laut untuk Energi Bersih, Pemberdayaan Pemuda, dan Dukungan Terhadap Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGS) di Tuban. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(1), 6548–6553. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2838>
- Juanda, A., & Supriyatna, W. (2024). Membangun Kapasitas SDM Dalam Menghadapi Tantangan Ekonomi dan Sosial di Komunitas Masyarakat. *Amanah Mengabdi*, 1(2), 169–176. <https://jurnalamanah.com/index.php/amanahmengabdi>
- Mariska, R., Hasri Siregar, F., Khairi Ahmad, A., Hasanah, U., Wisnu Aji Pratama, C., Lubis, A.-Y., & Susilawati. (2023). Pengembangan Produk Unggulan UMKM Dalam Mendukung Pertumbuhan Ekonomi Di Desa sukasari Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai. *Journal of Human And Education*, 3(2), 292–298.
- Prasetyo, D. D., & Sholikhah, A. (2023). Mujahada: Jurnal Pengabdian Masyarakat Pembimbingan dan Pendampingan Usaha Mikro dalam Meningkatkan Produktivitas. *MUJAHADA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2, 1–17.
- Prestianawati, S. A., Syafitri, W., Tamin, A. K. A., & Fawwaz, M. (2025). Pemberdayaan UMKM untuk keberlanjutan usaha melalui penguatan manajemen keuangan, operasional, dan legalitas (NIB).

- Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 6(2), 339–347.
<https://doi.org/10.33474/jp2m.v6i2.23402>
- Priansa, D. J. (2016). Perencanaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia. In 200.
<https://doi.org/10.1039/c5cc07884a>
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2015). *Perilaku Organisasi - Organizational Behavior* (M. Azhari, A. Suslia, P. P. Lestari, D. J. Asmara, & D. Hasbiy, Eds.; 16th ed.). Pearson Education, Inc.
- Santoso, T. I., Ferdian, A., Wulandari, &, & Tyas, A. (2025). Identifikasi & Tindak Lanjut Pengembangan Model Bisnis Pariwisata Desa Cibodas. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 5(5), 1–7. <https://doi.org/10.59818/jpm.v5i5.2034>
- Wirawan. (2015). *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia; teori, aplikasi, dan penelitian*.
- Zunaidi, A. (2024). Metodologi Pengabdian Kepada Masyarakat *Pendekatan Praktis untuk Memberdayakan Komunitas* (U. S. Hidayatun, Ed.; 1st ed., Vol. 1). Yayasan Putra Adi Dharma.