

Pemberdayaan UMKM melalui Pendekatan AMO (Ability, Motivation, Opportunity) untuk Meningkatkan Keberlanjutan Usaha

Erina Rulianti^{1*}, Giri Nurpribadi², Nuraeni Nuraeni³, Fuzha Melyani Putri⁴

^{1,2,3,4}Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

E-mail : erina.rulianti@pelitabangsa.ac.id

Diterima: 19-06-2026

Direvisi : 20-07-2026

Disetujui : 28-07-2026

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan keberlanjutan usaha UMKM melalui pendekatan Ability, Motivation, Opportunity (AMO). Kegiatan melibatkan 20 pelaku UMKM di Kabupaten Bekasi yang menghadapi kendala dalam pengelolaan usaha, pemasaran digital, motivasi pengembangan bisnis, dan pemanfaatan peluang usaha. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara partisipatif melalui identifikasi kebutuhan, pelatihan, pendampingan, penerapan teknologi, dan evaluasi. Materi kegiatan mencakup pengelolaan usaha, pencatatan keuangan sederhana, penguatan motivasi kewirausahaan, pemasaran digital, serta pengembangan jejaring bisnis. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha, memanfaatkan media digital untuk promosi, serta mengenali peluang pengembangan bisnis. Peserta juga mulai menerapkan pencatatan keuangan yang lebih teratur dan menggunakan media sosial serta marketplace sebagai sarana pemasaran. Secara keseluruhan, pendekatan AMO mampu meningkatkan kemampuan, motivasi, dan kesempatan pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan AMO dapat digunakan sebagai model pemberdayaan yang mendukung keberlanjutan dan daya saing UMKM di era digital.

Kata kunci: UMKM, AMO, pemberdayaan, keberlanjutan usaha, digitalisasi

Abstract

This community service activity aims to improve the sustainability of MSME businesses through the Ability, Motivation, Opportunity (AMO) approach. The activity involved 20 MSMEs in Bekasi Regency who faced obstacles in business management, digital marketing, business development motivation, and exploiting business opportunities. The activity was implemented in a participatory manner through needs identification, training, mentoring, technology application, and evaluation. The activity materials covered business management, simple financial record keeping, strengthening entrepreneurial motivation, digital marketing, and developing business networks. The evaluation results showed an increase in participants' understanding and skills in managing their businesses, utilizing digital media for promotion, and recognizing business development opportunities. Participants also began implementing more regular financial records and using social media and marketplaces as marketing tools.

Overall, the AMO approach was able to improve the abilities, motivation, and opportunities of MSMEs in developing their businesses. This activity demonstrated that the AMO approach can be used as an empowerment model that supports the sustainability and competitiveness of MSMEs in the digital era.

Keywords: MSMEs, AMO, empowerment, business sustainability, digitalization

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendukung kegiatan ekonomi masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan. Namun, perubahan lingkungan bisnis dan perkembangan teknologi menuntut pelaku UMKM untuk terus meningkatkan kemampuan agar dapat mempertahankan keberlanjutan usahanya. Beberapa kendala yang masih dihadapi UMKM meliputi keterbatasan kemampuan manajerial, pemasaran digital, pengelolaan keuangan, inovasi produk, serta akses terhadap pasar dan jaringan usaha.

Keberlanjutan UMKM tidak hanya bergantung pada modal, tetapi juga pada kemampuan sumber daya manusia dalam mengelola dan mengembangkan usaha. Pendampingan manajemen dan pemasaran digital dapat membantu pelaku UMKM memperbaiki pengelolaan usaha serta meningkatkan daya saing produk (Putrie et al., 2025). Oleh karena itu, kegiatan pemberdayaan perlu diarahkan pada peningkatan keterampilan, penguatan motivasi, dan pembukaan akses terhadap peluang pengembangan usaha.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah model Ability, Motivation, Opportunity (AMO). Model ini menjelaskan bahwa peningkatan kinerja dapat didukung oleh kemampuan yang memadai, motivasi yang kuat, dan tersedianya kesempatan untuk berkembang (Hadi & Rajiani, 2022). Dalam konteks UMKM, aspek ability berkaitan dengan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha, aspek motivation berkaitan dengan semangat serta komitmen untuk mengembangkan bisnis, sedangkan aspek opportunity berkaitan dengan akses terhadap teknologi, pasar, jaringan, dan kemitraan usaha. Penerapan model AMO juga dinilai relevan dalam mendukung produktivitas dan daya saing UMKM (Rulianti & Nurpribadi, 2025).

Berdasarkan identifikasi kebutuhan mitra, pelaku UMKM masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, pemasaran produk, pemanfaatan teknologi digital, dan perencanaan usaha. Selain itu, keterbatasan informasi dan akses terhadap peluang bisnis turut memengaruhi motivasi pelaku usaha untuk melakukan inovasi dan pengembangan bisnis.

Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini dilaksanakan melalui pemberdayaan UMKM berbasis pendekatan AMO. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan kemampuan manajerial dan kewirausahaan, memperkuat motivasi pengembangan usaha, serta memperluas akses terhadap teknologi digital, pasar, dan jejaring bisnis. Melalui kegiatan tersebut, pelaku UMKM diharapkan mampu mengelola usaha dengan lebih baik dan mendukung keberlanjutan usahanya.



Gambar 1. Pemberdayaan UMKM

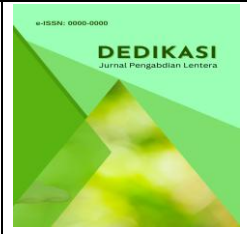
METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada pelaku UMKM di Kabupaten Bekasi dengan menggunakan pendekatan Ability, Motivation, Opportunity (AMO). Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara partisipatif melalui tahap identifikasi kebutuhan, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Identifikasi kebutuhan dilakukan melalui observasi, wawancara, dan diskusi bersama mitra untuk mengetahui kendala dalam pengelolaan usaha, pemasaran, keuangan, dan pengembangan jaringan. Tahap pelatihan mencakup peningkatan kemampuan pengelolaan usaha, penguatan motivasi kewirausahaan, serta pemanfaatan teknologi digital dan peluang kemitraan. Selanjutnya, pendampingan dilakukan melalui konsultasi pengelolaan usaha, pemasaran digital, pencatatan keuangan sederhana, dan pengembangan jejaring bisnis. Evaluasi dilaksanakan pada akhir kegiatan untuk mengetahui perubahan pemahaman, keterampilan, motivasi, dan penerapan materi oleh peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan melalui pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM yang bergerak pada sektor kuliner dan usaha kreatif. Program dirancang menggunakan pendekatan *Ability, Motivation, Opportunity* (AMO) sebagai strategi pemberdayaan untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha dan mendukung keberlanjutan usaha. Kegiatan diawali dengan identifikasi kebutuhan mitra, dilanjutkan dengan pelatihan, pendampingan implementasi, dan evaluasi hasil program.

Berdasarkan hasil observasi awal, ditemukan bahwa sebagian besar peserta masih menghadapi kendala dalam pengelolaan usaha, terutama terkait pemasaran digital, pencatatan

	Dedikasi: Jurnal Pengabdian Lentera Vol 03 No 06 Juni 2026 E ISSN : 3032-582X https://lenteranusa.id/	
--	--	--

keuangan, dan pengembangan strategi bisnis. Selain itu, motivasi untuk melakukan inovasi usaha masih relatif rendah karena keterbatasan pengetahuan dan akses terhadap peluang pengembangan usaha. Oleh karena itu, program dirancang untuk menjawab permasalahan tersebut melalui penguatan aspek kemampuan, motivasi, dan kesempatan secara terpadu.

Peningkatan Ability (Kemampuan) Pelaku UMKM

Aspek ability difokuskan pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta melalui pelatihan manajemen usaha, pengelolaan keuangan sederhana, serta pemasaran digital. Materi yang diberikan mencakup penyusunan rencana usaha, pencatatan transaksi keuangan, penggunaan media sosial sebagai sarana promosi, serta pemanfaatan marketplace untuk memperluas pasar. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta setelah mengikuti pelatihan. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan mampu meningkatkan kompetensi peserta dalam mengelola usaha secara lebih efektif.

Selain peningkatan pengetahuan, peserta juga mulai menerapkan pencatatan keuangan yang lebih terstruktur dan memanfaatkan media digital untuk promosi produk. Beberapa peserta telah membuat akun bisnis pada media sosial dan marketplace yang sebelumnya belum digunakan secara optimal. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan kemampuan menjadi faktor penting dalam mendukung keberlanjutan usaha karena memungkinkan pelaku UMKM untuk mengelola sumber daya secara lebih efisien dan adaptif terhadap perkembangan pasar.

Temuan tersebut sesuai dengan konsep AMO yang menempatkan kemampuan sebagai dasar bagi individu dalam menjalankan pekerjaannya secara efektif. Peningkatan pengetahuan mengenai pengelolaan usaha, pencatatan keuangan, dan pemasaran digital membantu pelaku UMKM mengelola usahanya dengan lebih baik. Hasil ini sejalan dengan Putrie et al. (2025) yang menjelaskan bahwa pendampingan manajemen dan pemasaran digital dapat mendukung peningkatan daya saing UMKM.

Penguatan Motivation (Motivasi) Kewirausahaan

Komponen motivation diarahkan untuk meningkatkan semangat, kepercayaan diri, dan komitmen peserta dalam mengembangkan usaha. Kegiatan dilakukan melalui pelatihan kewirausahaan, diskusi kelompok, studi kasus, dan sesi berbagi pengalaman bersama pelaku usaha yang telah berhasil mengembangkan bisnisnya.

Peningkatan motivasi juga terlihat dari antusiasme peserta dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan dan kesediaan mereka untuk menerapkan strategi baru dalam menjalankan usaha. Beberapa peserta menyatakan keinginan untuk memperluas pasar melalui platform digital dan mengembangkan variasi produk sesuai kebutuhan konsumen. Kondisi ini menunjukkan bahwa motivasi merupakan faktor penting yang mendorong pelaku UMKM untuk terus belajar, beradaptasi, dan mempertahankan keberlanjutan usaha.

Dalam pendekatan AMO, motivasi menjadi pendorong bagi pelaku usaha untuk menggunakan kemampuan yang dimiliki secara optimal. Penguatan pola pikir bisnis, kepercayaan diri, dan komitmen mendorong peserta untuk lebih terbuka terhadap inovasi dan perubahan. Temuan ini mendukung penelitian Nuraini dan Astuti (2023) yang menunjukkan bahwa penerapan model AMO dapat membantu meningkatkan kinerja pelaku UMKM.



Gambar 2. UMKM

Perluasan Opportunity (Kesempatan) Pengembangan Usaha

Aspek opportunity difokuskan pada peningkatan akses peserta terhadap peluang usaha melalui pemanfaatan teknologi digital, informasi pasar, jejaring bisnis, dan program pendukung UMKM. Pada tahap ini peserta diberikan informasi mengenai akses pembiayaan, peluang kemitraan usaha, penggunaan marketplace, serta strategi membangun jaringan bisnis.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh wawasan baru mengenai peluang pengembangan usaha yang sebelumnya belum dimanfaatkan secara optimal. Melalui pendampingan, peserta mulai memahami pentingnya membangun relasi bisnis, memanfaatkan teknologi digital, dan mengikuti program-program pemberdayaan UMKM yang diselenggarakan pemerintah maupun lembaga swasta.

Kondisi ini menunjukkan bahwa keberhasilan UMKM tidak hanya ditentukan oleh kemampuan individu, tetapi juga oleh ketersediaan kesempatan untuk mengakses sumber daya dan peluang bisnis yang mendukung pertumbuhan usaha.

Aspek opportunity menunjukkan bahwa kemampuan dan motivasi perlu didukung oleh tersedianya kesempatan untuk berkembang. Akses terhadap teknologi digital, informasi pasar, jejaring bisnis, dan kemitraan memberikan ruang bagi pelaku UMKM untuk menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh. Hal ini sejalan dengan Rulianti dan Nurpribadi (2025) yang menjelaskan bahwa pendekatan AMO dapat mendukung produktivitas dan daya saing UMKM.



Gambar 3. Pemberdayaan UMKM

Efektivitas Pendekatan AMO dalam Meningkatkan Keberlanjutan Usaha

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan AMO mampu memberikan dampak positif terhadap pengembangan kapasitas pelaku UMKM. Peningkatan kemampuan melalui pelatihan meningkatkan kompetensi peserta dalam mengelola usaha. Penguatan motivasi mendorong peserta untuk lebih aktif melakukan inovasi dan pengembangan bisnis. Sementara itu, perluasan kesempatan memberikan akses yang lebih besar terhadap pasar, teknologi, dan jejaring usaha.

Ketiga komponen tersebut saling melengkapi dalam membentuk perilaku kewirausahaan yang produktif dan berorientasi pada keberlanjutan usaha. Peningkatan kemampuan tanpa didukung motivasi yang kuat cenderung tidak menghasilkan perubahan yang optimal. Sebaliknya, motivasi yang tinggi tanpa adanya kesempatan untuk berkembang juga akan membatasi pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, integrasi ketiga aspek dalam model AMO menjadi faktor kunci dalam keberhasilan program pemberdayaan UMKM.

Berdasarkan konsep AMO, keberhasilan pemberdayaan tidak hanya ditentukan oleh peningkatan kemampuan, tetapi juga oleh motivasi dan kesempatan yang tersedia. Ketiga unsur tersebut saling mendukung dalam membantu pelaku UMKM mengelola usaha, melakukan inovasi, dan memanfaatkan peluang pasar. Temuan kegiatan ini sejalan dengan Hadi dan Rajiani (2022) yang menegaskan bahwa kemampuan, motivasi, dan kesempatan perlu diterapkan secara terpadu untuk mendukung peningkatan kinerja.

Secara keseluruhan, program pengabdian ini berhasil meningkatkan kapasitas pelaku UMKM baik dari aspek pengetahuan, keterampilan, motivasi, maupun akses terhadap peluang usaha. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pendekatan AMO dapat menjadi model pemberdayaan yang efektif dalam mendukung keberlanjutan usaha UMKM di era digital. Ke depan, program serupa perlu dilaksanakan secara berkelanjutan dengan cakupan peserta yang lebih luas serta didukung oleh kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah, dan dunia usaha untuk memperkuat ekosistem pengembangan UMKM.



Gambar 4. Pemberdayaan UMKM

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian melalui pendekatan Ability, Motivation, Opportunity (AMO) mampu meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola usaha, memperkuat motivasi kewirausahaan, serta membuka peluang pemanfaatan teknologi digital dan jejaring bisnis. Ketiga aspek tersebut saling mendukung dalam membantu pelaku UMKM mengembangkan usaha dan meningkatkan daya saing. Kegiatan ini masih memiliki keterbatasan pada cakupan peserta dan waktu pendampingan. Oleh karena itu, program serupa perlu dilaksanakan secara berkelanjutan melalui pendampingan lanjutan serta kerja sama antara perguruan tinggi, pemerintah, dan pelaku usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- E Rulianti, G Nurpribadi (2025). Model AMO (Ability, Motivation, Opportunity) dalam Pemberdayaan SDM UKM Batik: Strategi Peningkatan Produktivitas dan Daya Saing, vol 3 No.3 Jurnal Lentera Pengabdian
- Hadi, Sutarto; Rajiani, Ismi (2022). Model Ability, Motivation dan Opportunity (AMO) dalam Mengelola Sumber Daya Manusia Berwawasan Lingkungan Lahan Basah. *repositori.ulm.ac.id*
- Putrie, R. A., Nainggolan, H., & Mardhotillah, B. (2025). PENDAMPINGAN MANAJEMEN UMKM MELALUI DIGITAL MARKETING UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING KUALITAS PRODUK . *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 2235–2241. <https://doi.org/10.31004/cdj.v6i2.36467>
- Siti Faizah Nuraini, Jayaning Sila Astuti. (2023). Efektivitas AMO Model dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan UMKM Daun Agel Bangkalan di Era 4.0, vol 3 *conference.trunojoyo.ac.id*