

PELATIHAN DIGITALISASI PERIZINAN USAHA (OSS RBA) UNTUK MENCIPTAKAN KEMANDIRIAN EKONOMI BAGI MAHASISWA MELALUI USAHA JASA

Business Licensing Digitalization Training (OSS RBA) to Create Economic Independence for Students Through Service Businesses

Baiq Dinna Widiyasti^{1*}, Zahrah Zahrah¹, RR Prima Dita Hapsari², L Jatmiko Jati¹

¹Program Studi Manajemen Universitas Bumigora, ²Program Studi Akuntansi Universitas Utpadaka Swastika

Jalan Ismail Marzuki No.22, Cilinaya, Kec. Cakranegara, Kota Mataram, NTB 83127

*Alamat Korespondensi: bdinnawidiyasti@gmail.com

(Tanggal Submission: 9 November 2025, Tanggal Accepted : 20 Maret 2026)



Kata Kunci :

Jasa, Legalitas Usaha, Digitaliasi, UMKM, Ekonomi Mandiri

Abstrak :

Potensi NTB menjadi provinsi dengan ekonomi tinggi, masih harus di pertaruhkan oleh tingkat pengangguran yang dimiliki, pemerintah mendorong terciptanya lima ribu UMKM baru, tidak diikuti dengan legalitas usaha yang dimiliki, mengingat pemerintah kita telah memudahkan prosesnya dengan digitalisasi dan mandiri. Sehingga kegiatan pengabdian bertujuan masyarakat ini dirasakan perlu dilakukan untuk mencari peluang menurunkan jumlah pengangguran yang dapat timbul dari lulusan sarjana melalui peningkatan soft skill yang juga mampu menjawab kebutuhan saat ini mengenai legalitas usaha yang tidak sebanding dengan jumlah usaha yang ada. Pengabdian ini dilakukan dengan metode observasi, persiapan dan perencanaan, pelatihan dan implementasi. Dengan hasil mampu menambah skill gen Z yang memiliki kedekatan dengan digitalisasi menjadi solusi dalam membantu UMKM melakukan legalitas usaha untuk menghadirkan ekonomi mandiri bagi mahasiswa melalui usaha jasa tersebut, sehingga diharapkan kedepannya masalah ekonomi daerah dapat terselesaikan.

Key word :

Services, Business Legality, Digitalization, Micro and Small Enterprises, Independent Economy

Abstract :

NTB's potential to become a province with a high economy, still has to be risked by the unemployment rate it has. The government is encouraging the creation of 5,000 new MSMEs, not followed by the legality of their businesses, considering that our government has facilitated the process with digitalization and independence. Therefore, this community service activity is felt necessary to seek opportunities to reduce the number of unemployment that can arise from graduates through improving soft skills that are also able to address the current need for business legality that is not comparable to the number of existing businesses. This service is carried out through the methods of



observation, preparation and planning, training and implementation. With the results being able to increase the skills of Gen Z who have a close relationship with digitalization, it becomes a solution in helping MSMEs carry out business legality to provide an independent economy for students through these service businesses, so that it is hoped that in the future regional economic problems can be resolved.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Widiyasti, B. D., Zahrah, Hapsari, R. R. P. D., & Jati, L. J. (2026). Pelatihan Digitalisasi Perizinan Usaha (OSS RBA) Untuk Menciptakan Kemandirian Ekonomi Bagi Mahasiswa Melalui Usaha Jasa. *Jurnal Abdi Insani*, 13(3), 2042-2052. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v13i3.3515>

PENDAHULUAN

Sumber daya alam yang melimpah, mendukung sektor pertanian, perkebunan dan pariwisata mampu menjadikan Nusa Tenggara Barat sebagai salah satu provinsi kaya di Indonesia (Citra, 2025; DPMPTSP, 2024; Kuntari, 2025; Suara NTB, 2025). Namun mirisnya hal tersebut belum terealisasi, NTB memiliki kondisi kemiskinan penduduknya, dimana tahun 2024 NTB masih tercatat sebagai provinsi no. 12 dengan jumlah penduduk miskin (Ramadhan, 2025). Bahkan untuk kota Mataram sebagai kota madya provinsi ini, pengangguran pada bulan Februari 2025 meningkat 4,23% di dominasi Wanita, gen Z dan lulusan SMK sebagaimana di kutip dari pernyataan Rudy Suryawan, selaku Kepala Disnaker Kota Mataram (Citra, 2025).

Pemerintah kota Mataram menjadi fokus dan secara spesifik sangat mendorong tumbuhnya wirausahawan atau gerakan 5.000 UMKM baru untuk lima tahun kedepan, sebagai upaya kemandirian ekonomi masyarakat dalam menurunkan jumlah pengangguran dan pengentasan kemiskinan (Fatmawati, 2025). Baik pertumbuhan UMKM produk maupun jasa, usaha jasa yang cukup berkembang di kota Mataram, seperti jasa keuangan, jasa pariwisata, serta jasa informasi dan komunikasi. Bahkan pada data perkembangan ekonomi kota Mataram di Triwulan kedua tahun 2025 yang mengalami pertumbuhan PRDB menjadi 5,12%, terdapat beberapa sektor jasa yang menunjukkan pertumbuhan positif seperti jasa kesehatan, jasa transportasi, jasa rekreasi dan olah raga, serta jasa lainnya yang juga berpotensi untuk di kembangkan (BPS, 2025).

Potensi perkembangan jasa kedepannya menjadi angin segar bagi penduduk kota Mataram terutama pencari kerja, karena kemampuan manusia tidak hanya dapat menghasilkan produk, namun bagi mereka yang memiliki keistimewaan tidak dalam hal produksi produk mereka bisa menghasilkan jasa sebagai peluang ekonomi. Membidik dari informasi Tingkat pengangguran kota Mataram yang cukup mengkhawatirkan kami sebagai pihak pengajar di Universitas juga memiliki konsentrasi besar bagi lulusan kami agar mampu bersaing, mendukung mahasiswa kami untuk mampu berdiri di kaki sendiri melalui kreativitas ekonomi menjadi seorang wirausaha. Melihat peluang jasa ini, kami mencoba melakukan pendekatan bagi mahasiswa untuk menganalisis peluang serta memberikan keterampilan jasa yang bisa di perlukan di masa depan. Diantaranya yaitu Jasa dalam penyedia layanan pendampingan proses perizinan OSS RBA bagi pemilik usaha.

Jasa adalah suatu penawaran kegiatan atau tindakan dari satu pihak (penyelenggara jasa) pada pihak lain (konsumen) dimana jasa tidak berwujud secara fisik ataupun mengakibatkan kepemilikan apapun (Kotler & Keller, 2016). Jasa memiliki karakteristik yang spesifik yaitu tidak memiliki wujud, tidak dapat terpisahkan dalam produksi dan dalam pengantaran layanan, memiliki variasi, tidak tahan lama serta kurangnya kepemilikan (Tjiptono, 2014). Secara ekonomi jasa juga berperan penting sebagai alat pemenuhan kebutuhan manusia, sehingga tidak heran industri jasa dapat berkembang pesat dan bersinergi dengan produk meningkatkan kesejahteraan hidup.

Mengapa terdapat peluang pada usaha jasa layanan pendampingan proses perizinan OSS RBA bagi pengusaha?. Pemerintah Kota Mataram memiliki program 5.000 wirausaha baru, sebagai solusi pengentasan pengangguran, yang akan tumbuh selama lima tahun, namun dalam program ini ada juga yang perlu di perhatikan, terkait soal perizinan, meskipun perizinan usaha saat ini telah dilakukan



secara digitalisasi dan mandiri, namun tercatat baru 33.967 pelaku UMKM yang memiliki perizinan dasar yaitu NIB (Nomor Induk Berusaha) menurut data Dinas Koperasi dan UKM Kota Mataram (Fatmawati, 2025). Artinya masih banyak pelaku UMKM yang belum memiliki perizinan atau legalitas usaha. Sangat disayangkan mengingat pemerintah telah mempermudah prosesnya dengan digitalisasi dan dapat dilakukan secara mandiri.

Uniknya dari program digitalisasi legalitas usaha yang diberikan pemerintah, banyak pelaku usaha masih merasa susah, dan sebelum mencoba mereka merasa proses yang ribet h(Hayani *et al.*, 2025). Sehingga untuk menekan permasalahan diatas, menjadi peluang atau kesempatan usaha bagi gen Z, yang tumbuh di era digital mereka sangat dekat dengan digital. Mereka memiliki potensi yang sangat besar untuk memiliki peluang ekonomi dalam jasa yang terkait dengan digitalisasi, namun keterkaitan mereka dengan UMKM dinilai masih sangat rendah dalam hal kolaborasi serta literasi kewirausahaan (Effendy *et al.*, 2025). Apalagi kalangan ini disebut sebagai penyumbang pengangguran dengan prosentase tinggi.

Berdasarkan fenomena yang ada adanya kebutuhan yang terkait, bagaimana terdapatnya kebutuhan pendampingan literasi digital perizinan serta konsep usaha yang tepat untuk menyertainya maka pengabdian ini kami mencoba melakukan pemberdayaan bagi mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bumigora. Memberikan pelatihan terkait legalitas usaha serta pengajaran penyusunan terkait proposal bisnis jasa atas keterampilan yang dimiliki tersebut, sebagai upaya membangun usaha ekonomi mandiri mereka.

Adapun tujuan dalam pengabdian ini, kami mencoba memberikan keterampilan di luar keilmuan mahasiswa Prodi Manajemen kemudian diselaraskan dengan teori bisnis yang telah mereka pelajari sebelumnya, sebagai bentuk optimalisasi pemahaman keilmuan mereka sebagai bekal mereka memiliki ekonomi mandiri dimasa depan.

METODE KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan ini melibatkan mahasiswa Universitas Bumigora, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Prodi S-1 Manajemen yang mengambil mata kuliah Pemasaran Jasa semester 5, tahun 2025. Mahasiswa yang terlibat berjumlah 25 orang didampingi 3 dosen. Mereka akan difokuskan untuk melakukan kegiatan pelatihan terkait dengan legalitas usaha melalui website OSS RBA (<https://oss.go.id/id>) yang disediakan pemerintah serta mengikuti pelatihan penyusunan proposal bisnis jasa sebagai bentuk implementasi atas keterampilan yang mereka tersebut. Kegiatan pengabdian dilakukan pada Tabel 1 berikut:

Tabel. 1 Waktu Pelaksanaan, Peserta serta Metode Kegiatan Pengabdian

Waktu dan Tempat kegiatan :	Ruang GS4C Universitas Bumigora, 11, 18 dan 25 September 2025
sasaran:	Mahasiswa Universitas Bumigora, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Prodi Manajemen, Semester 5
Jumlah Mahasiswa :	25 orang
Jumlah Dosen Pendamping :	3 Orang
Instrumen Kegiatan :	Alat Tulis, laptop, dan Brosur
Indikator Keberhasilan :	NIB, PIRT atas satu UMKM di Kota Mataram serta proposal bisnis perseorangan peserta pengabdian yang mencakup template yang telah di tentukan.



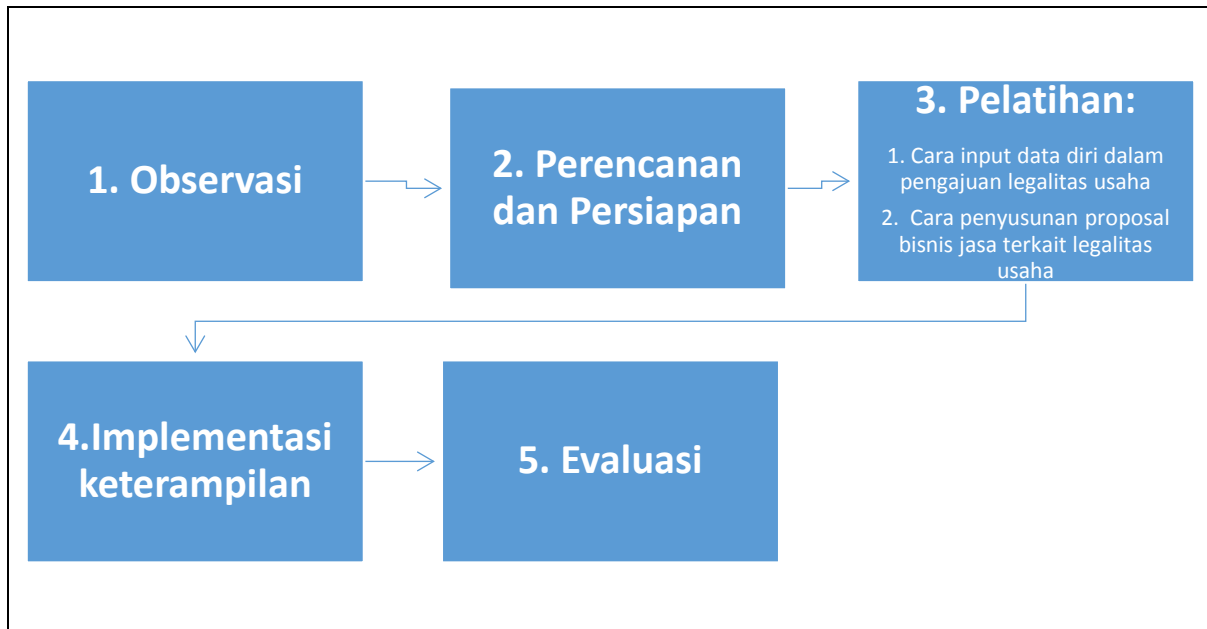
Lokasi UMKM :

12 UMKM Di Kota Mataram

Metode pelaksanaan kegiatan :

Observasi, Perencanaan, Pelatihan, Implementasi dan Evaluasi

Skema kegiatan (perincian operasional kegiatan pengabdian) dilakukan dengan tahapan seperti yang tertera pada Gambar 1 sebagai berikut:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan
Sumber : Data Diolah Penulis

1. Observasi;

Tahapan pertama melakukan observasi terkait Gambaran kondisi nyata legalitas UMKM di Kota Mataram serta observasi peserta pelatihan, yaitu mahasiswa yang belajar manajemen pemasaran jasa, semester 5, Prodi S-1 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bumigora,

2. Perencanaan dan Persiapan

Tahapan berikutnya, kami melakukan seleksi atas mahasiswa peserta pelatihan, dengan kriteria:

1. Bersedia mengikuti kegiatan pelatihan secara keseluruhan
2. Bersedia membawa peralatan seperti laptop pribadi serta perlengkapan untuk menunjang kegiatan pelatihan yang akan dilakukan
3. Dan selanjutnya menentukan jadwal kegiatan pelatihan akan dilakukan.

3. Pelatihan

Tahapan berikutnya dilakukan proses pelatihan dimana, proses pelatihan dilakukan dengan dua materi pelatihan :

1. Pelatihan keterampilan penginputan legalitas usaha :
2. Pelatihan penyusunan proposal bisnis sebagai wadah atas keterampilan yang dimiliki mahasiswa dari pelatihan pertama

4. Implementasi Keterampilan

Setelah mendapatkan proses pelatihan, kami dosen pembimbing dan mahasiswa melakukan implementasi atas keterampilan yang mereka miliki.

5. Evaluasi

tahapan akhir ini, kami dosen melakukan penilaian atas hasil pelatihan dan implementasi yang dilakukan peserta kegiatan terkait :

1. Hasil legalitas usaha UMKM yang berhasil dibuat serta menganalisis respons pelaku UMKM atas legalitas usaha mereka yang telah terbit.

Proposal bisnis yang dibuat masing- masing peserta apakah layak atau kah masih membutuhkan pembinaan lanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan diikuti oleh 25 mahasiswa dengan jumlah mahasiswa perempuan 65 % dan mahasiswa laki-laki 35%, dapat dilihat dari kriteria yang diberikan, pelatihan intensif ini lebih diminati mahasiswa perempuan. Kegiatan ini berlangsung selama 1 hari dalam seminggu dan dilakukan selama 3 minggu, untuk memudahkan proses pelatihan, implementasi dan evaluasi, sehingga konsistensi progres dapat dilihat, sebagai suatu proses.

Berikut analisis terkait setiap bagian metode pengabdian yang dilakukan :

1. Observasi;

Tahapan pertama ini menjadi langkah awal kami sebelum kegiatan pengabdian di realisasikan. Kami melakukan observasi atas:

- Peserta pelatihan
kondisi mahasiswa sebagai penerima pelatihan ini sehingga bisa memberikan mereka keterampilan yang dibutuhkan, dilakukan observasi pada 84 mahasiswa,
- UMKM sebagai objek dari kegiatan pelatihan
Kami juga melakukan observasi pada UMKM kota Mataram terkait keterbaharuan proses legalitas usaha yang telah mereka miliki, apakah memang masih ada yang belum memiliki ataukah sudah memiliki semua.

2. Perencanaan dan Persiapan

Tahapan berikutnya, kami melakukan seleksi atas mahasiswa peserta pelatihan, dengan kriteria :

- Bersedia mengikuti kegiatan pelatihan secara keseluruhan
- Bersedia membawa peralatan seperti laptop pribadi serta perlengkapan untuk menunjang kegiatan pelatihan yang akan dilakukan

Dari proses seleksi kami mengumpulkan 25 mahasiswa dari 84 mahasiswa sebagai populasi, berserta tiga dosen yang akan berperan sebagai pendamping kegiatan.

3. Pelatihan

Tahapan berikutnya dilakukan proses pelatihan dimana, proses pelatihan dilakukan dengan dua materi pelatihan:

- I. Pelatihan keterampilan penginputan legalitas usaha:
 - Peserta pelatihan mendapatkan pengajaran serta pelatihan keterampilan mengenai dasar legalitas usaha,
 - Peserta memperoleh pengetahuan umum mengenai, legalitas usaha, bagaimana serta pengaruh pentingnya legalitas bagi suatu usaha,
 - Peserta diberikan pembekalan mengenai syarat dan ketentuan berlaku bagi pembuatan legalitas, proses dan tahapan yang akan dilalui serta proses cara penginputan yang benar, sehingga memudahkan saat proses penginputan.
 - Peserta pelatihan diinformasikan legalitas yang dapat dimiliki UMKM dan usaha lain secara gratis melalui Website yang ditentukan pemerintah, dalam hal ini OSS untuk NIB dan PIRT (bagi usaha produksi makanan dan minuman)(DJPPi, 2024).
- II. Pelatihan penyusunan proposal bisnis sebagai wadah atas keterampilan yang dimiliki mahasiswa dari pelatihan pertama:

- Kami Menyusun proposal bisnis pemula dengan sederhana dan tepat, mengkolaborasikan bisnis canvas dan perhitungan detail dari proposal bisnis serta analisis SWOT dari usaha yang akan mereka rintis
- Kami memberikan pelatihan terkait penentuan Merek atau nama Perusahaan agar dapat menjadi *brand equity* yang kuat bagi usaha jasa mereka, karena jasa di pengaruhi *brand equity* yang mereka miliki (Syarach *et al.*, 2025; Widiyasti, 2016) Serta sebagai usaha baru tarif atau harga pelayanan tentu menjadi strategi krusial yang perlu di perhatikan oleh mereka, karena harga atau tarif jasa berpengaruh terhadap Keputusan pembelian konsumen mereka (Amalia *et al.*, 2025; Widiyasti & Zahrah, 2022).
- Pada pelatihan ini kami memberikan keterampilan berkomunikasi mahasiswa pada kliennya, dengan pendekatan persuasif, dimana dalam menawarkan jasa mereka tidak dengan menjual produk namun menawarkan Solusi atau advise atas kebutuhan mereka sesuai dengan keterampilan yang dimiliki (Zahrah. *et al.*, 2023)
- Terkait juga Why, What, When, Where, dan Who, sehingga meyakinkan konsumen dan diri mereka selaku pemilik usaha nantinya.
- Menjual dengan konsep *Feature Benefit Advantage* (FAB)
Dimana dalam menawarkan jasa mereka sebagai usaha baru tidak langsung to the point dengan menjual, namun menawarkan solusi dari masalah yang dimiliki UMKM, sehingga sangat penting mereka menguasai tentang konsep *Feature Benefit dan Advantage* (FAB) dari jasa mereka.



Gambar 2. Proses Pelatihan
Sumber data : Data diolah Penulis

4. Implementasi Keterampilan

Setelah mendapatkan proses pelatihan, kami dosen pembimbing dan mahasiswa melakukan implementasi atas keterampilan yang mereka miliki,

- Mahasiswa yang telah melakukan pelatihan sesuai arahan diawal, kami minta melakukan pendekatan dan memperkenalkan usaha jasa mereka, untuk menawarkan bantuan pembuatan legalitas pada satu UMKM. Dengan kategori UMKM di sektor makanan dan minuman
- Selanjutnya setelah mendapatkan persetujuan dari pemilik UMKM mahasiswa melakukan proses pembuatan legalitas usaha, dimana masing-masing mahasiswa akan melakukan pembuatan legalitas Nomor Induk Usaha (NIB) dan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT)
- Mahasiswa mengaplikasikan keterampilan dari pelatihan yang telah dilakukan dengan tetap didampingi oleh kami selaku dosen pendamping.

- Setelah selesai proses, mahasiswa menjelaskan manfaat serta penggunaan legalitas tersebut pada pemilik UMKM serta menegaskan mengenai *e-certificate* yang mereka terima sebagai bukti legalitas yang dimiliki.



Gambar 3. Mahasiswa dan Pemilik UMKM

Sumber data : data diolah penulis

5. Evaluasi

Tahapan akhir ini, kami dosen melakukan penilaian atas hasil pelatihan dan implementasi yang dilakukan peserta kegiatan terkait :

- Hal menarik yang menjadi daya tarik usaha ini bagi mahasiswa untuk dapat terus dijalankan kedepannya :
 - ✓ Mahasiswa memiliki ketertarikan melanjutkan usaha ini, karena bagi mahasiswa ini hal yang mudah karena modal sedikit namun berpeluang menjadi pendapatan
 - ✓ Bisa membantu orang lain dengan menggunakan keahlian mereka di bidang penggunaan
 - ✓ Teori yang mereka pelajari ternyata memiliki implikasi langsung pada usaha yang mereka jalankan ini, sehingga mereka merasa masih perlu terus belajar
 - ✓ Menyadari bahwa adanya kebutuhan memiliki *soft skill* lain di luar teori yang dipelajari di bangku kuliah untuk punya daya saing di luar.
- Masukan serta tanggapan dari pemilik UMKM yang telah dibantu mahasiswa menerbitkan legalitasnya:
 - ✓ Mahasiswa ada yang aktif dan memiliki inisiatif tinggi dalam membantu legalitas UMKM, sehingga ada UMKM yang tertarik bekerja sama
 - ✓ Pemilik UMKM merasa sangat terbantu dengan kerja sama yang dibuat mahasiswa terkait legalitas, terutama mereka yang tidak paham digitalisasi ataupun tidak punya waktu menyelesaikan legalitas usaha
 - ✓ Pemilik UMKM menjadi lebih terbuka, dapat bercerita dan mendapatkan informasi baru dari mahasiswa terkait mudahnya proses legalitas serta pentingnya memiliki legalitas usaha.
 - ✓ Pemilik UMKM ada yang merasa mahasiswa membantu dalam legalitas, namun terkesan monoton karena saat ditanya hal lain, jawabannya, saya Cuma membantu terkait legalitas usaha

- Kendala yang dihadapi selama proses pendekatan, penginputan serta menerbitkan sertifikat legalitas usaha konsumen:
 - ✓ Mahasiswa mengeluh kesulitan memulai di awal mendekati pemilik UMKM, ada yang bilang sibuk, ada yang merasa tidak butuh karena pelanggannya hanya warga sekitar
 - ✓ Mahasiswa merasa menjual jasa susah, karena harus bisa berbasa-basi diawal, sementara mereka merasa tidak dalam kondisi butuh sekali, sehingga jika ditolak oleh pemilik UMKM, langsung mencari UMKM lain, tanpa coba lebih pendekatan
 - ✓ Kurangnya sinergi Mahasiswa dan pemilik UMKM dalam proses penginputan data, terkait kurangnya kepercayaan dalam memberikan data diri untuk proses lanjutan,
 - ✓ Mahasiswa banyak memiliki kendala saat penginputan dan keberhasilan, karena saat penginputan faktor signal juga dapat berpengaruh ataupun *human error*.
- Proposal bisnis yang dibuat masing-masing peserta apakah layak atautkah masih membutuhkan pembinaan lanjutan:
 - ✓ Pembuatan proposal bisnis mahasiswa masih jauh dari harapan, sehingga perlu dilakukan penekanan pada hal ini, terutama dalam bauran pemasaran yang mereka jelaskan dalam proposal bisnis
 - ✓ Mahasiswa masih sangat minim dalam memahami cara penetapan brand serta tarif dalam jasa, mereka masih dibayangi tentang perusahaan manufaktur
 - ✓ Mahasiswa belum memiliki intensitas tinggi terkait penyusunan proposal bisnis jasa,

Dari kegiatan pengabdian ini, pemilik UMKM di Kota Mataram, membutuhkan terkait bantuan penerbitan legalitas usaha, namun memang perlu usaha seperti menjemput bola, mengingat pemilik usaha jika tidak ada hal mendesak mereka tidak akan melakukan (Burhan, M & Costiana, 2025). Mahasiswa juga mulai memiliki kesadaran bahwa jasa merupakan peluang usaha yang cukup menjanjikan bagi ekonomi mereka dimasa depan, meskipun kurang familiar bagi mereka, namun jasa merupakan salah satu pemenuhan kebutuhan manusia, sehingga bagi mereka yang tidak memiliki keterampilan menghasilkan suatu produk dapat melirik sektor usaha ini.

Tabel 2. Hasil Kegiatan Pengabdian Pembimbingan Pembuatan Perizinan Usaha UMKM di Kota Mataram Oleh Mahasiswa FEB Universitas Bumigora

No	Kelompok Mahasiswa	Nama Klien (UMKM)	Tanggal Terbit NIB/PIRT	Score Proposal Bisnis
1	Soleha Mersi Astriana	Nirmala Bake	18 September 2025/29 September 2025	80
2	Supatria Satia Darma Raden Yogi Paryadi	Croffelato	18 September 2025/29 September 2025	80
3	Dede Pratama Roro Widia Sukma Astina	Es Campur Masbro	18 September 2025/29 September 2025	80
4	Rahma Agneshia	Kelepon Lingsar	18 September 2025/29	80

	Mohammad Arsyah Rifadinata		September 2025	
5	Nur Afifa Azzahra Gilar Anggoro Adji	Kebab Dan Burger Langgara	18 September 2025/1 Oktober 2025	80
6	Nurchaeruni Muslimah Ahmad Ibrahim Balhmar	Warung Nasi Bik Mah	18 September 2025/ 1 Oktober 2025	80
7	Fauzan Zuhairi Fawatihun Nisa	Ayam Djingkrak	20 September 2025/3 Oktober 2025	90
8	Yunia Nur Hafazah Aditio Landika Putra	Bebek Mas Met	23 September 2025/10 Oktober 2025	83
9	Afifa Ramdani Hazmi Ida Bagus Wiradnyana	Pawon Mak Ema	23 September 2025/12 Oktober 2025	86
10	Kristina Natalia Arnan Ritzina	Jaje Inak Kake	23 September 2025/13 Oktober 2025	95
11	Baiq Shofi Rahmania Ahmad Naufal	Es Teller Vira	25 September 2025/1 Nov 2025	91
12	Muhammad Ilman Ika Mala	Dimsum Tiga Rasa	25 September 2025/1 Nov 2025	90

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan:

1. UMKM Kota Mataram membutuhkan pendampingan bagi legalitas usaha mereka, ataupun kondisi mendesak untuk mereka mau berupaya melakukannya, dan mahasiswa mampu memberikan solusi memberikan layanan pendampingan proses pembuatan NIB/PIRT atas kemampuan yang dimiliki
2. Dua belas UMKM berhasil dibantu proses NIB/PIRT sebagaimana yang berhasil dilakukan oleh mahasiswa peserta kegiatan pengabdian
3. Mahasiswa juga mampu menyusun proposal bisnis, untuk mendukung usaha layanan atas softskill yang dimiliki agar mampu lebih kuat dalam mendirikan usaha jasa

Saran :

1. Jumlah partisipan dalam pengabdian selanjutnya, sebaiknya lebih besar, mengingat keterampilan ini dibutuhkan masyarakat luas, sebagai optimalisasi daya saing diri dalam mewujudkan ekonomi mandiri mereka

Lingkup UMKM yang menjadi sasaran bagi kegiatan pengabdian selanjutnya dapat di perluas, sehingga tidak hanya membantu UMKM di satu lokasi namun merata di lokasi yang lebih luas di seluruh NTB, sehingga membantu program pemerintah daerah untuk setiap UMKM memiliki legalitas usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih Pada keluarga pribadi, Bapak Ibu selaku jajaran Executive Universitas Bumigora, Bapak Ibu Dosen, Bapak Ibu Pemilik UMKM Kota Mataram, Rekan- rekan staf serta rekan



mahasiswa yang telah bekerja sama dengan baik sehingga Kegiatan Pengabdian ini dapat berjalan lancar dan sesuai.

DAFTAR PUSTAKA

- Wahyuni, A., Maknunah, L. U., Sudirman, A., Ulya, Z., Nazif, M., Lestari, P. F. K., Widiyasti, B. D., Anggarawati, S., Kesuma, T. M., Fauziah, Dethan, S. H., Hamizar, A., & Tamaela, E. (2025). *Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan dan Pengendalian Strategis)*. <https://repository.penerbitwidina.com/publications/593606/manajemen-pemasaran-analisis-perencanaan-dan-pengendalian-strategis>
- BPS. (2025). Pada April 2025 terjadi inflasi year on year (y-on-y) di Kota Mataram sebesar 2,07 persen dengan Indeks Harga Konsumen (IHK) sebesar 108,68.
- Burhan, M, R., & Costiana, S. (2025). Promosi UMKM Untuk Meningkatkan Penjualan Melalui Legalitas Badan Usaha di Kemenkumham NTB. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi dan Inovasi Ipteks*, 3(3).
- Citra, N. (2025). Pengangguran di Mataram Meningkat, Didominasi Lulusan SMK dan Gen Z. DetikBali.
- DJPPI. (2024). Langkah Untuk Mendapatkan NIB Bagi Pelaku Usaha. DJPPI KOMINFO. <https://djppi.komdigi.go.id/news/langkah-untuk-mendapatkan-nib-bagi-pelaku-usaha>
- DPMPTSP, P. N. (2024). Perkembangan Realisasi Penanaman Modal dalam Negeri dan Penanaman Modal Asing. DPMPTSP Provinsi NTB. <https://investasi-perizinan.ntbprov.go.id/2024/02/09/realisasi-investasi-di-ntb-tembus-rp-398-triliun-sepanjang-2023/>
- Effendy, A. A., Sunarsi, D., & Wicaksono, W. (2025). Peluang Bisnis Gen Z di Era Digital: Tinjauan Literatur Sistematis. *Lensa Ilmiah: Jurnal Manajemen dan Sumberdaya*, 4(2), 63–67. <https://doi.org/10.54371/jms.v4i2.892>
- Fatmawati. (2025). *Pemkot Mataram Dorong UMKM dan PKL Lebih Berkembang*. Rri.Co.Id. <https://rri.co.id/daerah/1591739/pemkot-mataram-dorong-umkm-dan-pkl-lebih-berkembang>
- Hayani, Y., Rispawati, R., Sawaludin, S., & Yuliatin, Y. (2025). Implementasi Peraturan Daerah No 1 Tahun 2022 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko. *Journal of Civic Education*, 8(1), 11–22. <https://doi.org/10.24036/jce.v8i1.1137>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran* (15th ed.). Indeks.
- Kuntari, Y. (2025). Gubernur NTB Dorong Investasi Non-Tambang untuk Ekonomi Berkelanjutan. Lombok Post. <https://lombokpost.jawapos.com/ntb/1506725281/gubernur-ntb-dorong-investasi-non-tambang-untuk-ekonomi-berkelanjutan>
- Ramadhan, G. S. (2025). NTB Sukses Keluar dari Daftar 10 Besar Provinsi Termiskin di Indonesia. Inside Lombok. [https://insidelombok.id/berita-utama/ntb-sukses-keluar-dari-daftar-10-besar-provinsi-termiskin-di-indonesia/#:~:text=Mataram \(Inside Lombok\) – Provinsi,ke-12 pada September 2024.](https://insidelombok.id/berita-utama/ntb-sukses-keluar-dari-daftar-10-besar-provinsi-termiskin-di-indonesia/#:~:text=Mataram%20(Inside%20Lombok)%20%E2%80%93%20Provinsi,ke-12%20pada%20September%202024.)
- SuaraNTB. (2025). Sektor Pariwisata Sumbang Rp1,7 Triliun untuk PDRB Loteng. SuaraNTB.Com. [https://suarantb.com/2025/12/05/sektor-pariwisata-sumbang-rp17-triliun-untuk-pdrb-loteng/#:~:text=Praya \(Suara NTB\) – Pariwisata menjadi salah,beberapa tahun terakhir kontribusinya menunjukkan tren positif.](https://suarantb.com/2025/12/05/sektor-pariwisata-sumbang-rp17-triliun-untuk-pdrb-loteng/#:~:text=Praya%20(Suara%20NTB)%20%E2%80%93%20Pariwisata%20menjadi%20salah,beberapa%20tahun%20terakhir%20kontribusinya%20menunjukkan%20tren%20positif.)
- Syarach, A., Faerrosa, L., Widiyasti, B. D., & Wardi, P. A. (2025). The Influence of Brand Image, Brand Trust, and Brand Love on Buying Attitudes of Teenage Girls. *ALEXANDRIA (Journal of Economics, Business, & Entrepreneurship)*, 6(1), 113–119. <https://doi.org/10.29303/alexandria.v6i1.946>
- Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan dan Penelitian*. ANDI.
- Widiyasti, B. D. (2016). Pengaruh Ekuitas Merek dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen Axa Mandiri Mapan Sejahtera di Kota Mataram. *Jmm Unram - Master of Management Journal*, 5(3), 1–13. <https://doi.org/10.29303/jmm.v5i3.70>
- Widiyasti, B. D., & Zahrah, Z. (2022). Pengaruh Tarif Premi dan Produk Terhadap Minat Beli di Kota Mataram. *Jurnal Manajemen*, 14(3), 580–589.



Zahrah., Yuliana, I., Widiyasti, B. D. ., Faerrosa, L., & Ibrahim, I. D. K. (2023). Pelatihan Membangun Kemampuan Lobbying Pengurus Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Universitas Mataram. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Hasanuddin*, 4(3), 56–69.

