
PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA BATIK TALOMBO DAN TAS ANYAMAN MELALUI KEGIATAN PPK ORMAWA

¹Faiz Muhammad Arrasyid, ²Leni Nur Khofifah, ³Ahmad Tafrihan, ⁴Rohman Rifa'i, ⁵Arifah Nurul Azizah,

⁶Wulan Sania Masruroh, ⁷Deni Aryati, ⁸Sri Jumini, ⁹Desty Putri Hanifah, ¹⁰Nulngafan, ¹¹Heri Hermanto

^{1,3,5,6}Pendidikan Agama Islam, FITK, Universitas Sains Al-Qur'an, Indonesia

²Manajemen, FEB, Universitas Sains Al-Qur'an, Indonesia

^{7,8}Pendidikan Fisika, FITK, Universitas Sains Al-Qur'an, Indonesia

⁹Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah, FITK, Universitas Sains Al-Qur'an, Indonesia

¹⁰Teknik Informatika, FASTIKOM, Universitas Sains Al-Qur'an, Indonesia

¹¹Arsitektur, FASTIKOM, Universitas Sains Al-Qur'an, Indonesia

email: ¹faiz.m.arrasyid@gmail.com, ²leninurkhofifah934@gmail.com, ³ahmadtafrihan1@gmail.com, ⁴rochmanrifa'i@gmail.com, ⁵arifahnurulazizah@gmail.com, ⁶wlansania1@gmail.com, ⁷deniaryati@unsiq.ac.id, ⁸srijumini@unsiq.ac.id, ⁹destyputri@unsiq.ac.id, ¹⁰nulngafan@unsiq.ac.id, ¹¹herih@unsiq.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan dunia usaha batik dan tas anyaman semakin luas menuntut semua pelaku usaha lebih matang dalam mengatur usahanya. Manajemen usaha memegang peranan penting dalam keberhasilan peningkatan pendapatan dan keberlangsungan usaha. Batik Talunombo merupakan pionir batik motif Carica, Purwaceng dan Candi Dieng yang mengangkat kearifan lokal. Sedangkan tas anyaman jali merupakan usaha baru dengan tas modern yang menggunakan bahan sintesis dan ekonomis. Namun, fakta yang ada bahwa bisnis yang dijalankan tersebut belum terorganisir dengan baik. Kemampuan perencanaan, pemasaran, manajemen SDM, inovasi produk serta belum optimal. Dampaknya produk tidak setiap hari terjual. Melihat hal tersebut, Tim Pelaksana melalui kegiatan pengabdian PPK Ormawa UNSIQ melakukan kegiatan pendampingan manajemen usaha di desa Talunombo, Kecamatan Sapuran. Metode pengabdian yang digunakan yaitu metode partisipasi dengan model Perencanaan (Planning), Pengorganisasian (Organizing), Pengimplementasian (Actuating) dan Pengawasan (Controlling). Selama Pendampingan, respon positif dan antusias peserta yang mengikuti mencapai prosentasi kehadiran 100 %. Peningkatan pemahaman peserta selama pelatihan dibuktikan dengan kemampuan mengerjakan soal *pretest* dan *posttest* yang diberikan dalam kategori sedang. Pemasarannya melalui Instagram sudah meningkat. Dampak dari kegiatan ini peserta pelatihan memahami materi mengenai perencanaan, pengorganisasian, aktualisasi dan pengontrolan usaha dengan baik dibuktikan dengan adanya hasil *pretest* dan *posttest* sebesar 50 %, melakukan inovasi produk dan mengevaluasi produk secara berkala sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang, bersaing dan berkelanjutan.

Kata Kunci :
pendampingan,
pelatihan,
manajemen usaha,
tas anyaman,
batik

ABSTRACT

The development of the batik and woven bag business world is increasingly demanding that all business actors be more mature in managing their businesses. Business management plays an important role in the success of increasing income and business sustainability. Batik Talunombo is a pioneer of batik motifs Carica, Purwaceng, and Candi Dieng, which uphold local wisdom. While woven jali bags are a new business with modern bags that use synthetic and economical materials. However, the fact is that the business being run is not well organized. The ability of planning, marketing, HR management, and product innovation is not yet optimal. The impact is that the product is not sold every day. Seeing this, the Implementation Team, through the PPK Ormawa UNSIQ community service activities, carried out business management mentoring activities in Talunombo village, Sapuran District. This community service was carried out by 18 woven jali bags and batik Carica business actors. During the mentoring, the positive and enthusiastic response of the participants who participated reached a 100% attendance percentage. The increase in participant abilities during the training was proven by the ability to work on

Keywords:
mentoring,
training,
business,
management,
woven bags,
batik

pretest and posttest questions given in the moderate category. Meanwhile, for its derivative products, innovations have been created for derivative products of batik carica lestari and celosia into the Az Zahra batik carica cluster. Its marketing through Instagram has increased. The impact of this activity is that training participants understand the material on planning, organizing, actualizing, and controlling businesses well, carrying out product innovation, and evaluating products periodically so that the businesses they run can grow, compete, and be sustainable.

PENDAHULUAN

Manajemen usaha merupakan suatu proses penting dalam menjalankan bisnis agar tujuan bisnis dapat berjalan secara efisien dan efektif. Bagi UMKM, manajemen usaha sangat penting supaya usahanya berkembang dan berkelanjutan. Desa Tanulombo berlokasi di Kecamatan Sapuran, Kabupaten Wonosobo. Desa tersebut memiliki potensi menjadi desa wirausaha khususnya ekonomi kreatif (ekraf) salah satunya batik dan tas anyaman. Batik Tanulombo yang saat ini sudah terbukti berjalan adalah Batik carica lestari di dan batik celosia di dukuh Peniron. Lebih dari 45 motif Batik Carica Lestari dan Celosia yang telah terjual di dalam Kabupaten Wonosobo maupun di luar kabupaten Wonosobo. Sedangkan tas anyaman yang sudah berjalan merupakan jenis tas yang biasanya terbuat dari bahan sintesis. Secara umum tas anyaman terbuat dari bahan alam yang digunakan biasanya menggunakan akar, batang atau jenis lainnya. Khusus tas anyaman yang ada saat ini di desa tersebut adalah berbahan dasar jali. Bahan baku jali berupa plastik mempunyai kelebihan mudah diperoleh, harga terjangkau dan tahan terhadap lembab. Berbeda dengan bahan baku bambu yang mudah lembab dan tidak tahan lama.

Berdasarkan survei ke pelaku usaha tas anyaman terdapat 2 pelaku usaha yaitu Ibu Jariyah dan Umi Ma'rifah. Sampai saat ini, pelaku usaha masih mengerjakan sendiri mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Permasalahan yang dihadapi adalah meningkatnya peminat Batik dan tas anyaman tidak diiringi dengan manajemen usaha yang baik sehingga belum berkembang secara optimal. Fasilitas untuk produksi sudah cukup memadai. Hanya saja cara berdagangan masih menggunakan *social media* yang terbatas seperti Instagram saja. Pembuatan konten marketing belum memadai dan manajemen pemasaran yang belum optimal. Bagi pelaku UMKM, wajib memasarkan produknya membutuhkan usaha maksimal (Abdullah, dkk., 2021)

Metode manajemen usaha yang sampai saat ini masih menggunakan metode klasik yaitu belum adanya manajemen SDM tambahan, manajemen keuangan serta manajemen pemasaran. Padahal ketiganya sangat penting dalam mengembangkan usaha. Untuk itu TIM PPK Ormawa UNSIQ melakukan pendampingan serta pelatihan kelas manajemen usaha. Pelatihan manajemen kewirausahaan sangat penting dalam pembentukan sikap kewirausahaan berupa pola pikir, kemampuan dan status kewirausahaan (Christanti, A., 2016). Selain itu, pelatihan manajemen usaha sangat membantu dalam menghadapi persaingan yang lebih ketat dan meningkatkan pendapatan (Ratnaningtyas dan Swantari, 2021).

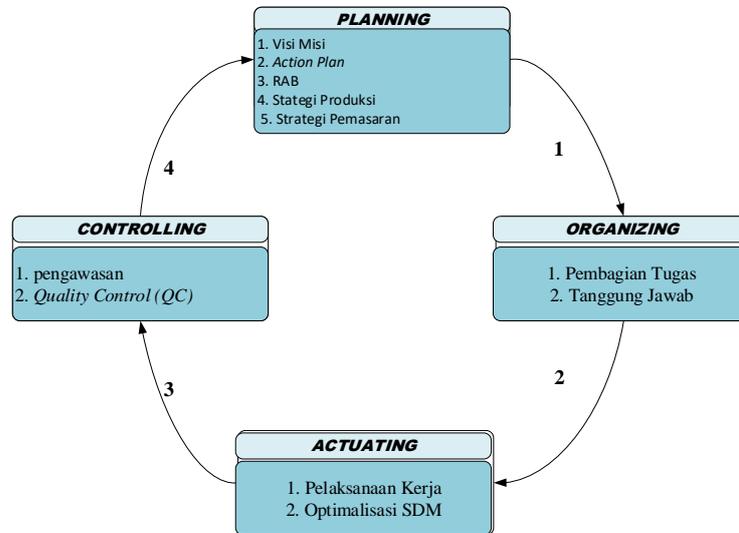
Salah satu kunci keberhasilan dalam usaha terletak pada pengelolaan (Nurindriani dan Prakoso, 2021). Demi mempertahankan keberlanjutan usaha, usaha Batik dan Tas Anyaman dapat menerapkan 4 sistem manajerial. Tahap-tahapnya diantaranya *Planning, Organizing, Actuating* dan *Controlling* (POAC) telah banyak digunakan di seluruh dunia (Dakhi, 2016). Selain itu manajemen usaha terdapat 5 komponen penting dalam prosesnya yaitu manajemen produksi, keuangan, pemasaran, distribusi serta sumber daya manusia (Senjani, 2019). Manfaat adanya pelatihan ini adalah pelaku usaha mampu melakukan perencanaan usaha dalam jangka pendek dan panjang, melakukan pengorganisasian serta meningkatkan inovasi produk yang berkualitas dan berkembang sesuai keadaan yang dibutuhkan masyarakat luas.

METODE

Pelatihan manajemen usaha telah terselenggara dengan adanya kegiatan PPK Ormawa yang bekerja sama dengan pemerintahan desa Talunombo. Program kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif. (Jumini, dkk., 2024; Djauhari, dkk 2021: 30) menyatakan bahwa pendekatan ini melibatkan aktif subjek penelitian

karena merupakan faktor yang penting untuk menentukan program yang tepat sasaran, berorientasi praktis, pemberdayaan dan berkelanjutan. Pendekatan ini digunakan untuk menyelesaikan permasalahan terkait dengan manajemen usaha yang belum optimal untuk usaha Batik Caria dan tas anyaman jali. Selain itu juga bertujuan untuk memberikan pemahaman dan pembelajaran dalam mengatasi ancaman dan hambatan selama usaha berjalan.

Solusi yang diberikan untuk mengatasi hal tersebut dengan memberikan pendampingan ke pelaku usaha batik dan tas anyaman berjumlah 18 orang. Kegiatan ini telah dilaksanakan di Balai Desa Tanulombo tanggal 10 Agustus 2024 mulai jam 08.00 – 14.00 WIB. Pelaksanaan program ini berupa pelatihan manajemen usaha dan dibimbing secara langsung usaha batik Carica dan tas anyaman dengan tahap persiapan, sosialisasi, pelaksanaan pelatihan dan pendampingan serta tahap monitoring dan evaluasi. Pendekatan yang digunakan dalam pelaksanaan pelatihan menggunakan 4 sistem manajerial yang dikemukakan oleh George Robert Terry yaitu Perencanaan (*Planning*), Pengorganisasian (*Organizing*), Pengimplementasian (*Actuating*) dan Pengawasan (*Controlling*) atau disingkat sebagai POAC sebagaimana pada skema 1 berikut. Pertama, Tahap *Planning* memiliki fungsi untuk mengurangi dampak kesalahan dalam pengambilan keputusan dan memiliki peluang keberhasilan melalui pemanfaatan sumber daya efektif dan efisien (Utami, et.al, 2023).



Gambar 1. Konsep Manajemen Usaha Batik dan Tas Anyaman Desa Tanulombo

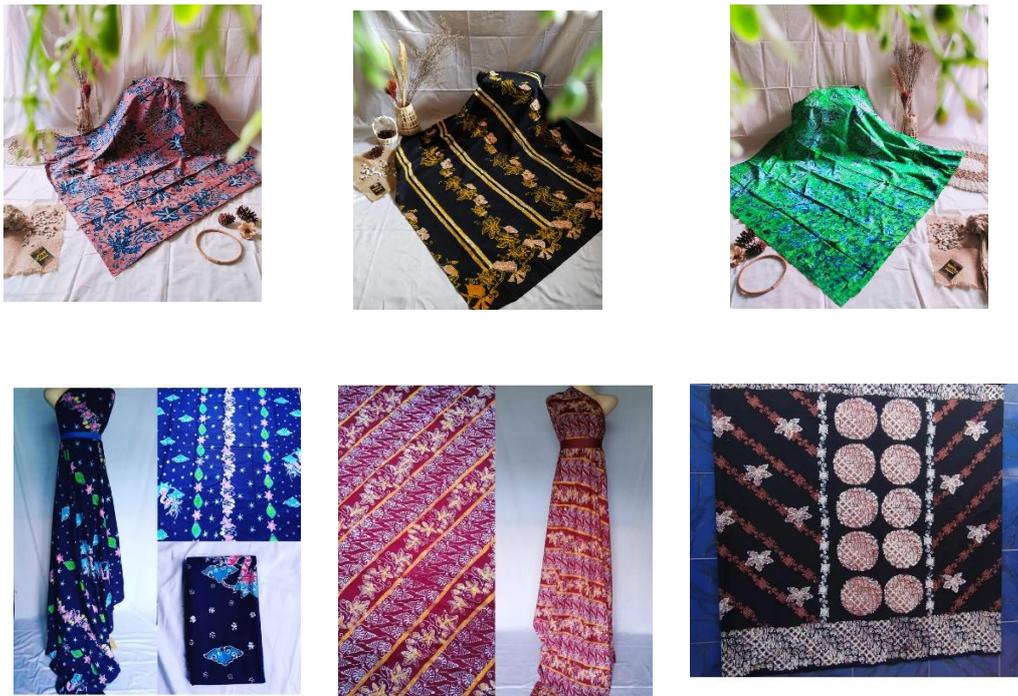
Kegiatan dilaksanakan dengan 4 tahapan sesuai dengan Gambar 1 di atas. Tahap *planning* meliputi : 1) visi dan misi usaha dalam jangka panjang dan pendek; 2) penyusunan rencana atau aksi untuk validasi produk; 3) penyusunan strategi produksi yang efektif dan efisien; 4) penyusunan strategi pemasaran online maupun offline. Tahap *organizing* meliputi: 1) pembagian wewenang dan tanggung jawab SDM yang bertugas sesuai SOP. Tahap *Actuating* meliputi pelaksanaan kerja dan SDM sesuai dengan SOP yang telah dibuat. Serta tahap *controlling* meliputi: melakukan sistem pengawasan dan control kualitas produk secara berkala dengan mempertimbangkan dari kebutuhan yang sedang berkembang saat ini. Tahap akhir dari pembinaan ini adalah mengevaluasi pemahaman terhadap materi yang disampaikan dengan menggunakan sistem tes yaitu tes awal (*pretest*) dan tes akhir (*posttest*) sehingga peningkatannya dapat diketahui dengan mudah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini bermula dari proposal pendanaan Belmawa Dikti untuk proposal kegiatan PPK Ormawa UNSIQ. Pada tahun ini, program unggulan tim pelaksana PPK Ormawa UKM Kewirausahaan melakukan pengabdian masyarakat hadir dalam pengembangan kewirausahaan dan pemberdayaan masyarakat di desa Talunombo khususnya batik dan tas anyaman. Melalui program ini,

diharapkan dapat meningkatkan nilai ekonomis produk lokal, membuka lapangan kerja baru, serta melestarikan budaya masyarakat Talunombo. Dengan memfasilitasi pelatihan dan pendampingan, kami berupaya untuk meningkatkan kualitas produk, memperluas jaringan pemasaran,serta menumbuhkan semangat kewirausahaan dikalangan masyarakat.Talunombo.

Batik Carica lestari tahun telah diteliti oleh Sa'diyah (2016) muncul di Wonosobo sejak 2008-2015 dengan pemilik dan pembatik sebanyak 5 orang. Batik Talunombo memiliki jenis motif carica, purwaceng dan candi Dieng atau kombinasi ketiganya yang dinamakan dengan sekar jagat. Metode pembuatan batik tersebut dengan cap, tulis, printing atau jumptuan. Jenis motif nya ada golongan geometris untuk cap dan non geometris untuk batik tulis. Ornamen yang digunakan meliputi tumbuh-tumbuhan, bangunan, binatang, meru dan kupu-kupu. Isen-isen yang diterapkan biasanya berupa titik-titik. Ornamen-ornamen memiliki karakteristik warna yang mencolok dan memiliki fungsi penyampaian gagasan untuk melestarikan budaya dan kearifan lokal. Sampai saat ini media social yang aktif milik ibu Eli yaitu @batik_talunombo dan milik ibu muntiah yaitu @celosia_batik. Contoh motif carica lestari yang dibuat oleh pelaku usaha adalah sebagai berikut



Gambar 2. Motif Batik : a-c (Carica Lestari) dan d-f (batik celosia)

Tas Anyaman Jali telah dirintis oleh Ibu Jariyah dan Umi Ma'rifah sebagai bisnis sampingan ibu rumah tangga hasil dari pelatihan 1 tahun sebelum ada PPK Ormawa ini. Kegiatan marketing yang dilakukan baru sebatas pesanan melalui Instagram @jaycollection2 dan @tas_griyaanyam. Berikut merupakan hasil tas anyaman pelaku usaha tas anyaman jali.



Gambar 3. Sampel Produk Tas Anyaman Jali

3.1. Tahap Persiapan

Kegiatan persiapan diantaranya pembentukan kepanitian, musyawarah dengan kepala desa dan perangkatnya, bimbingan dengan dosen pembimbing serta persiapan alat dan bahan untuk kegiatan. Perencanaan disini menggunakan perencanaan sistem repeat planning, yaitu perencanaan yang bersifat permanen (Siregar, 2021). Perencanaan yang dilakukan meliputi, 4 hal diantaranya:

1. menetapkan sasaran dan tujuan: Sasaran pada kegiatan pelatihan ini adalah pelaku usaha Batik Celosia, Batik Carica Lestari dan Tas Anyaman. Sedangkan tujuan dari pelatihan meningkatkan kemampuan manajerial usaha untuk peningkatan pendapatan.
2. menentukan keadaan situasi dan kondisi saat ini
Kondisi saat ini yang dibutuhkan adalah perencanaan produksi, distribusi, peningkatan kemampuan pengelolaan media social.
3. mengidentifikasi factor pendukung dan penghambat
Faktor pendukung kegiatan adalah *support system* dari desa, kemauan pelaku usaha yang tinggi untuk peningkatan penjualan dan pemberdayaan ekonomi desa.
4. mengembangkan dan menjabarkan rencana
Rencana yang disusun meliputi metode pelatihan, narasumber yang sesuai dengan tujuan penelitian serta instrumen saat pelatihan.

3.2. Sosialisasi

Kegiatan yang akan dilaksanakan telah di share melalui media sosial 7 hari sebelum dilaksanakannya acara pelatihan oleh mahasiswa yang tergabung dalam tim pelaksana tersebut.



Gambar 1. Flyer kegiatan Pelatihan Manajemen Usaha

1.2. Pelatihan

Kegiatan pelatihan dihadiri oleh 18 orang dalam 3 cluster usaha dalam kategori tumbuh sebagaimana pada Tabel 1 di bawah ini. Data awal sampel dianalisis berdasarkan usia, jenis kelamin dan jenis usaha.

Tabel 1. Karakteristik Peserta Pelatihan

No	Usia	Jenis Kelamin	
		Perempuan	Laki-laki
1	20-25	4	3
2	26-30	0	1
3	31-35	4	0
4	36-40	3	0
5	41-45	2	0

6	46-50	0	0
7	51-55	1	0

Serangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan selama pelatihan meliputi pembukaan, ice breaking, kegiatan pemaparan materi, serta evaluasi pengetahuan manajemen usaha dengan *pretest* dan *posttest*.



Gambar 4. Urutan kegiatan : a) pembukaan acara; b) *Ice breaking*; c) materi 1 oleh Dwi Sukatman; d) Materi oleh Ika Andy Apriliyana

Materi yang disampaikan oleh narasumber 1 tentang strategi manajemen usaha yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, pemasaran, inovasi dan pengembangan produk serta sumber daya manusia. Adapun indikator setiap materi dapat dijelaskan sebagai berikut.

Tabel 2. Rincian Materi Strategi Manajemen Usaha

Tahap	Rincian	Indikator
Perencanaan Usaha	Visi dan Misi	Cita-Cita jangka panjang Cita-cita jangka pendek langkah untuk mencapai visi mengenali target pasar
	Analisis Pasar	mengenali pesaing mengetahui kebutuhan pelanggan analisis kekuatan (<i>strength</i>) analisis kelemahan (<i>weakness</i>) analisis peluang (<i>opportunities</i>)
	Rencana Bisnis	analisis kesempatan (<i>threats</i>) strategi rencana pemasaran strategi rencana operasional proyeksi keuangan
Pengorganisasian Usaha	Struktur Organisasi	peran dan tanggung jawab anggota tim
	Pengelolaan sumber daya	pengelolaan keuangan dan aset fisik secara efisien
Pengendalian Usaha	Pembagian tugas	penyusunan SOP
	Monitoring dan Evaluasi	membandingkan hasil dengan target yang ditetapkan

Tahap	Rincian	Indikator
	Pengelolaan Keuangan	mempunyai buku arus kas, neraca dan laporan laba rugi
	Manajemen Resiko	mengidentifikasi resiko yang terjadi menyiapkan strategi untuk menghadapinya
Pemasaran	strategi pemasaran online	membuat matket place seperti shoppe atau lazada
	pengelolaan hubungan pelanggan	mengelola hubungan yang baik dengan pelanggan
	penetapan harga	menetapkan harga yang bersaing dengan produk yang sejenis
Inovasi dan Pengembangan Produk	jenis inovasi produk	sesuai kebutuhan pasar
	Pengembangan usaha	pembukaan cabang baru
	penggunaan teknologi	pemanfaatan teknologi, aplikasi akuntansi
Sumber Daya Manusia	Rekrutmen	menentukan kebutuhan tenaga kerja, proses seleksi dan rekrutmen
	Pengembangan Karyawan	peningkatan ketrampilan karyawan
	Motivasi	peningkatan semangat karyawan
	Kepemimpinan	dilingkungan kerja

Selama kegiatan berlangsung, tim pelaksana membantu pendampingan pelaku usaha dalam mencatat tantangan, ancaman dan strategi yang dipakai untuk masing-masing pelaku usaha. Pendampingan yang dilakukan berhasil memberikan gambaran sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Pendampingan

Tahap	Hasil temuan
Perencanaan	Langkah-langkah untuk menuju ke visi-misi jangka panjang dan pendek belum optimal serta analisis target pasar belum optimal dari segmentasi usaha
Pengorganisasian	Belum ada pembukuan SOP yang jelas dari produsen
Pengendalian	Belum ada pengelolaan resiko barang jadi yang belum terjual
Pemasaran	Sosial media belum tertata dengan baik, belum ada <i>market place</i> selain instagram
Inovasi produk	Belum ada inovasi produk jadi pakaian yang dibuat menyesuaikan kekinian seperti kombinasi batik dengan kaos
Sumber Daya Manusia	Belum mampu untuk merekrut karyawan dalam usaha tas anyaman, sedangkan usaha batik sudah ada 3 karyawan yang merangkap tugas, yaitu produsen sekaligus distributor

3.2. Monitoring dan Evaluasi

Tahap akhir dari kegiatan pelatihan adalah evaluasi selama 1 jam terkait dengan konfirmasi ke peserta materi yang sulit untuk diterima, kendala-kendala usaha-usaha di lapangan dan rencana yang akan dilakukan masing-masing usaha. Program unggulan yang ditawarkan oleh pelatihan yaitu setiap pelaku bisa berkonsultasi gratis dengan pemateri diluar jam pelatihan. Hal ini sebagai kontribusi dalam mewujudkan evaluasi berkelanjutan dengan pelaku usaha agar produknya dapat terjual meluas di seluruh Indonesia.

1. Monitoring

Tahap pelaksanaan yang dilakukan sebagai bentuk implementasi dari program kelas wirausaha Desa Talunombo dilakukan melalui pelatihan, dengan menggunakan pendekatan yang interaktif dan praktis, serta pelibatan aktif pelaku usaha dalam program kelas wirausaha. Adapun materi yang disampaikan oleh narasumber mengacu pada kurikulum wirausaha yang telah disusun oleh Tim PPK Ormawa UNSIQ.

a. Memonitoring sebelum pelatihan

Sebelum pelatihan dimulai, monitoring dilakukan untuk mengidentifikasi kebutuhan spesifik peserta. Analisis mencakup pemahaman tentang tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha rumah batik dan tas anyaman, baik dari segi produksi, pemasaran, hingga manajemen usaha. Setelah pelatihan, peserta mampu menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam bisnis mereka. Peserta mengalami perubahan dalam strategi bisnis, penggunaan teknologi, dan peningkatan kualitas produk. Monitoring terus dilakukan untuk menilai kemajuan peserta.

b. Monitoring penentuan sasaran pelatihan

Berdasarkan hasil analisis, tujuan pelatihan disusun secara jelas seperti peningkatan kemampuan manajemen bisnis, pemasaran digital, atau efisiensi produksi. Setelah adanya sasaran pelatihan beberapa program menyediakan pendampingan tambahan pasca-pelatihan dalam mengatasi peserta dalam mengatasi hambatan saat menerapkan strategi baru. Monitoring terus dilakukan untuk menilai kemajuan peserta.

c. Monitoring rekrutmen dan seleksi peserta

Memonitoring memastikan bahwa peserta yang terpilih adalah pelaku usaha yang benar-benar membutuhkan intervensi dan siap untuk mengikuti program dengan serius. ini sesuai dengan teori Teori Kewirausahaan Inovatif (Joseph Schumpeter). Hal Schumpeter menekankan bahwa inovasi adalah inti dari kewirausahaan, di mana seorang wirausahawan harus mampu menciptakan produk baru, proses baru, atau metode pemasaran yang lebih efisien. Dalam konteks pelatihan interaktif dan praktis serta pengenalan teknologi baru dalam bisnis batik dan tas anyaman mencerminkan inovasi. Melalui pelatihan ini, peserta diharapkan mampu menerapkan inovasi dalam strategi bisnis mereka, yang sejalan dengan pandangan Schumpeter bahwa wirausaha adalah agen perubahan yang mendorong perkembangan ekonomi melalui inovasi.

2. Evaluasi

a. Evaluasi proses pelatihan

Selama pelatihan berlangsung, monitoring dilakukan untuk memastikan pelatihan berjalan sesuai rencana, didapatkan hasil adanya keterlibatan peserta dalam sesi pelatihan, kesesuaian materi dengan kebutuhan. peserta dan hasil yang maksimal dari pendampingan dari para mentor.

b. Evaluasi akhir

Evaluasi akhir ini berfokus pada perubahan yang terjadi dalam usaha peserta sebelum dan sesudah adanya pelatihan.

1) Meningkatnya omset

Sebelum adanya pelatihan kelas wirausaha para peserta masih bingung dalam menentukan mana modal dan laba yang dihasilkan dalam penjualan, dengan adanya pelatihan ini banyaknya omset para pelaku usaha yang meningkat karena dapat mengembangkan dan memanaj keuangan.

2) Kemudahan pada akses pemasaran.

Setelah evaluasi yang dilakukan didapatkan bahwa peserta berhasil memperluas jaringan pemasaran, baik secara local maupun platform digital.

3) Tingkat kepuasan peserta

Setelah pelatihan diadakan, diadakan evaluasi ke para pelaku usaha. Evaluasi ini juga menilai beberapa kepuasan terhadap program pelatihan, serta saran untuk perbaikan dimasa depan.

Peningkatan omset yang dialami peserta setelah pelatihan berhubungan dengan teori pertumbuhan kewirausahaan yang dicetuskan oleh David McClelland. Dalam teorinya,

McClelland menyatakan bahwa wirausahawan yang memiliki need for achievement (kebutuhan akan pencapaian) akan lebih terdorong untuk memperluas bisnisnya dan mencapai kesuksesan yang lebih tinggi. Melalui pelatihan yang membantu mereka memahami perbedaan modal dan laba serta manajemen keuangan, para peserta mampu memaksimalkan hasil usaha, yang merupakan bagian dari upaya memenuhi kebutuhan pencapaian tersebut

Setelah semua pelaku usaha menerima materi pelatihan, peningkatan kemampuan atau pemahaman pelatihan diukur dengan metode tes. *Pretest* diberikan saat peserta pelatihan belum menerima materi dari narasumber sedangkan *posttest* diberikan untuk peserta setelah menerima materi. Hasil pretest dan posttest adalah sebagai berikut.

Tabel 3. Nilai Peningkatan Kemampuan Peserta Pelatihan

Responden	Nilai		gain score	kategori
	Pretest	Posttest		
1	50	80	0.60	sedang
2	60	80	0.50	sedang
3	55	80	0.55	sedang
4	45	60	0.27	rendah
5	55	60	0.11	rendah
6	45	75	0.54	sedang
7	60	85	0.62	sedang
8	60	80	0.50	sedang
9	70	90	0.66	sedang
10	70	80	0.33	rendah
11	75	80	0.20	rendah
12	60	70	0.25	rendah
13	80	95	0.75	tinggi
14	10	50	0.4444444	sedang
15	40	65	0.4166667	sedang
16	45	85	0.7272727	tinggi

Berdasarkan Tabel 3, rata-rata peningkatan kemampuan peserta pelatihan dalam kategori sedang dengan *gain score* 0,46. Dalam hal ini dapat dilihat bahwa ada peningkatan pemahaman setiap peserta dan berdampak positif. Oleh karena itu, peserta dapat menggunakan ilmu yang diperoleh untuk mempraktekan dalam perbaikan usahanya di masa mendatang.

KESIMPULAN

Program pelatihan manajemen usaha di desa Tanulombo mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam perencanaan, pengorganisasian, penerapan serta pengontrolan dalam dalam kategori sedang. Program ini bermanfaat bagi pelaku khususnya peningkatan kesejahteraan ekonomi lokal dengan memanfaatkan teknologi informasi yang tersedia. Hal ini berimplikasi penting bagi Pemerintahan Desa Tanulombo untuk mengembangkan pelaku usaha yang lebih besar lagi. Program penguatan kapasitas organisasi mahasiswa berkontribusi signifikan terhadap perekonomian bangsa dengan membekali generasi muda keterampilan kepemimpinan, manajemen, dan kewirausahaan. Melalui pelatihan dan pengembangan jaringan, mahasiswa dapat menciptakan solusi inovatif untuk masalah ekonomi lokal, meningkatkan daya saing, serta mendorong kolaborasi antar komunitas. Untuk meningkatkan program pelatihan mendatang, perlu diberikan pelatihan khusus sesuai dengan kelompok minat dan evaluasi sesuai dengan kebutuhan spesifik dari komunitas tersebut.

PERSANTUNAN

Ucapan terima kasih kepada Belmawa Dikti atas Program Pendanaan PPK Ormawa 2024 dengan No.129/E2/PPK/SPK/PPK Ormawa/2024 Dwi Sukatman dan Ika Andi Apriliyana selaku narasumber pelatihan, serta pemerintahan desa Talunombo atas kesediaannya sebagai tempat terlaksananya kegiatan pelatihan.

REFERENSI

- Abdullah, A., Kasmi, Mauli., Karma, Ilyas. 2021. Pelatihan Manajemen Bisnis Ikan Hias Karang : Upaya meningkatkan Pendapatan Nelayan di Pulau Barrang Lompo, *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol 4 no 3 Hal 395-405. <https://doi.org/10.35914/tomaega.v4i3.903>
- Christanti,A.2016. Studi Peranan Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Pembentukan Sikap dan Intensi Kewirausahaan di Sentra Industri Produksi Roti dan Kue Rungkut Lor, Surabaya, *Jurnal Agora*, Vol.4, No .1.
- Dakhi, Y. 2016. Implementasi POAC Terhadap Kegiatan Organisasi dalam Mencapai Tujuan Tertentu. *Jurnal Warta*, 53(9), 1679–1699. [https://media.neliti.com/media/publications/290701-
implementasi-poac-terhadap-kegiatan-orga-bdca8ea0.pdf](https://media.neliti.com/media/publications/290701-implementasi-poac-terhadap-kegiatan-orga-bdca8ea0.pdf)
- Djauhari, M., Abi Kumara, R., Putri, A., Yusuf, A., Adi, M., & Ayu, R. (2021). Pendekatan partisipatif dalam memberdayakan pemasaran online UMKM di Kampung Krupuk Sukolilo Surabaya. Prapanca: *Jurnal Abdimas*, 1(1), 28-36. <https://doi.org/10.37826/prapanca.v1i1.134>
- Jumini, Sri., Hamzah, Desty Putri Hanifah, Deni Aryati, Taufan Jannata. 2024. Pendampingan Pendidikan Anak di Era Digital pada PKK desa Krumpakan, *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, Vol 3, No 1 Tahun 2024 hal 22-30. <https://doi.org/10.46843/jpm.v3i1.295>
- Nurindriani, A., & Prakoso, A. A. 2021. Penerapan Pola Manajemen Planning Organizing Actuating Controlling di KB Bina Prestasi Penusupan Tegal. *Indonesian Journal of Early Childhood*. Vol 3. No 2 Hal 164. <https://doi.org/10.35473/ijec.v3i2.987>
- Ratnaningtyas, H dan Swantari, A.2021. Pelatihan Manajemen Keuangan Pada Pelaku Wirausaha di Objek Wisata Danau Cipondoh, Kota Tangerang. *Jurnal Pemberdayaan Pariwisata*, Vol 2, No 1. <https://doi.org/10.52352/makardhi.v2i1.795>
- Sa'diyah, F.2016. Kajian motif batik padan Batik Carica Lestari di Kabupaten Wonosobo, *Tesis*, Pendidikan Tata Busana, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Semarang
- Senjani, A. 2019. Peran Sistem Manajemen pada BUMDES dalam peningkatan pendapatan Asli Desa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol 2, No 1 Hal 23-40. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v2i1.23698>
- Siregar, E. 2021. *Pengantar Manajemen Dan Bisnis*. Widina Bhakti Persada. <http://repository.uki.ac.id/7771/1/BukuPengantarManajemendanBisnis.pdf>
- Utami,N,n Aditia, M.Y dan Asiyah, B.N.2023. Penerapan Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating dan Controlling) Pada Usaha Dawet Semar di Kabupaten Blitar, *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, Vol 2, No . <https://doi.org/10.55606/jekombis.v2i2.1522>