Dharma Vritta Vokasional
Vol. 1 No. 2, 2025, pp. 87-93
E-ISSN 3090-322X
DOI: https://doi.org/10.21831/dvv.v1i2.2501

PEMBERDAYAAN PEREMPUAN PELOPOR MELALUI PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MENGOLAH HASIL PERTANIAN DI GUNUNGKIDUL

Sunarta*[1], Marjukib, Ayu Diana Ansoric[1], dan Puteri Awaliatush Shofrod[1]

[1]Departeman Bisnis dan Keuangan, Fakultas Vokasi, Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta, Indonesia
*e-mail korespondensi: sunarta@uny.ac.id

Abstract
Ngudi Lestari business partners are a business group for housewives with 35 members who are also female village activists located in Jambu Hamlet, Giri Cahyo, Purwosari, Gunungkidul. The location of the Ngudi Lestari business partner is very strategic because it is close to several tourist destinations in Giri Cahyo, such as OBELIX, Watu Paris, Bukit Soka, Paralayang, and religious tourism in Gua Langse. The problem currently faced by the Ngudi Lestari business group is the lack of equipment used for production in line with the types of products produced until they are ready for sale. Since the beginning of the business, all production equipment has been borrowed from several group members and other community members, so that when production is required, some of the equipment is used by its owners for their own purposes. In addition to equipment issues, the 'Ngudi Lestari' business group also faces the problem of very limited marketing and low entrepreneurial motivation. In terms of business management, the group is still very traditional, so increasing sales requires adequate knowledge of how to promote the products made by the group. One of the efforts that has been made is to provide training on fostering an entrepreneurial spirit, changing mindsets, product selling strategies, and promoting products through marketplaces..
Keywords: *Training, mentoring, entrepreneurial spirit, marketing methods*

Abstrak
Mitra usaha Ngudi Lestari merupakan salah satu kelompok usaha bagi ibu-ibu rumah tangga dengan jumlah anggota 35 orang yang juga merupakan perempuan penggerak desa yang berlokasi di Dusun Jambu, Giri Cahyo-Purwosari Gunungkidul. Lokasi mitra usaha "Ngudi Lestari" sangat strategis karena berdekatan dengan beberapa tujuan wisata yang ada di Giri Cahyo seperti: OBELIX, Watu Paris, Bukit Soka, Paralayang, dan wisata religi di Gua Langse. Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok usaha "Ngudi Lestari" saat ini adalah minimnya peralatan yang digunakan untuk produksi seiring dengan jenis produk yang dihasilkan sampai siap dijual. Sejak awal memulai usaha, semua peralatan produksi merupakan pinjaman dari beberapa anggota kelompok dan masyarakat lainnya sehingga pada saat harus produksi beberapa alat tersebut dipakai sendiri oleh pemiliknya karena untuk keperluan tertentu. Selain masalah peralatan, kelompok usaha "Ngudi Lestari" ini juga dihadapkan pada permasalahan pemasaran yang masih sangat terbatas dan motivasi berwirausaha yang rendah. Dalam hal manajemen usaha, juga masih sangat tradisional sehingga untuk meningkatkan penjualan dibutuhkan pengetahuan yang memadai terkait bagaimana melakukan promosi terhadap produk yang dibuat oleh kelompok tersebut. Salah satu upaya yang telah dilakukan adalah memberikan pelatihan tentang menumbuhkan jiwa wirausaha, mengubah mindset, strategi menjual produk, dan mempromosikannya melalui market place.
Kata Kunci: Pelatihan, pendampingan, jiwa wirausaha, cara pemasaran

Received: 2025-10-01 **Revised:** 2025-11-06 **Accepted:** 2025-12-06

1. Pendahuluan

Kelompok Usaha "Ngudi Lestari" merupakan salah satu dari sekian banyak kelompok usaha yang beranggotakan ibu-ibu rumah tangga pedesaan yang pekerjaan pokoknya adalah petani, buruh, dan pedagang pasar tradisional yang berada di Kelurahan Giricahyo, Kecamatan Purwosari Kabupaten Gunungkidul Daerah Istimewa Yogyakarta. Berdasarkan lokasi mitra usaha, keberadaan "Ngudi Lestari" sangat strategis karena berada di wilayah Jalur Lintas Selatan yang menghubungkan dari Obyek Wisata Parangtritis Kabupaten Bantul menuju ibu kota Kabupaten Gunungkidul, Kabupaten Wonogiri Jawa Tengah, dan Kabupaten Pacitan Jawa Timur. Kelurahan Giri Cahyo juga merupakan wilayah yang memiliki tujuan wisata yang banyak seperti: OBELIX, Watu Paris, Bukit Soka, Paralayang, dan wisata

religi di Gua Langse. Semua objek tersebut bersinggungan dan terletak di pinggir laut Selatan yang banyak dikunjungi para wisatawan lokal maupun mancanegara. Potensi tersebut merupakan peluang tumbuhnya usaha kecil dan mikro bagi masyarakat sekitar baik secara individu maupun kelompok.

Kelompok usaha "Ngudi Lestari" saat ini dipimpin oleh Erni Susilowati yang merupakan wanita pelopor dan penggerak bagi anggotanya dalam memberdayakan potensi lingkungan dalam rangka meningkatkan taraf hidup yang lebih baik dengan cara membuka usaha Bersama sesuai keterampilan dan potensi pasar yang ada di wilayah tersebut. Sampai saat ini kelompok usaha "Ngudi Lestari" beranggotakan 35 orang yang berasal dari berbagai Dusun dengan keterampilan dan kecakapan masing-masing dalam menghasilkan/ memproduksi barang yang dapat dijual kepada pelanggan tetap maupun pembeli musiman. Kelompok usaha "Ngudi Lestari" secara riil dan eksis tahun 2018 yang merupakan wadah bagi ibu-ibu rumah tangga dalam merintis usaha kuliner dengan memanfaatkan hasil pertanian-perkebunan di daerah tersebut.

Perjalanan kelompok usaha "Ngudi Lestari" sejak berdiri sampai sekarang mengalami naik-turun seiring dengan perkembangan lingkungan sosial masyarakat yang merupakan konsumen dari produk kelompok usaha ini. Kelompok usaha "Ngudi Lestari" semakin berkembang dan bahkan melakukan diversifikasi produk berkat bimbingan dan pembinaan yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan Koperasi (Disperindagkop) Kabupaten Gunungkidul. Berdasarkan evaluasi dan kelayakan selama pelatihan dan pembinaan dari Perindagkop GK, usaha "Ngudi Lestari" dinilai sebagai kelompok usaha yang memiliki potensi untuk dikembangkan sehingga mendapat bantuan permodalan berupa peralatan dalam memulai usaha.

Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok usaha "Ngudi Lestari" saat ini adalah minimnya peralatan yang digunakan untuk produksi seiring dengan jenis produk yang dihasilkan sampai siap dijual. Sejak awal memulai usaha, semua peralatan produksi merupakan pinjaman dari beberapa anggota kelompok dan masyarakat lainnya sehingga pada saat harus produksi beberapa alat tersebut dipakai sendiri oleh pemiliknya karena untuk keperluan tertentu. Peralatan lainnya yang merupakan kebutuhan mendesak adalah pengering-penyedot minyak goreng yang menempel di stik sebelum dimasukkan kedalam plastik kemasan. Tabel 1 menunjukkan daftar alat produksi yang sudah digunakan. Lebih lanjut, masalah lain yang ditemukan pada Kelompok Usaha Ngudi Lestari adalah terbatasnya jangkauan pemasaran produk melalui pemasaran konvensional dan rendahnya minat berwirausaha yang dimiliki anggota.

Tabel 1. Alat Produksi

No.	Jenis Peralatan	Jumlah	Keterangan
1	Kompor gas	2	Bantuan Diseprindangkop
2	Wajan besar	4	Pinjaman dari anggota
3	Spiner mesin peniris minyak	1	Masih butuh 2 unit lagi
4	Mesin potong criping	2	Bantuan Diseprindangkop
5	Mesin giling stik	1	Masih butuh 2 unit lagi
6	Mesin giling lanting/daging	0	Belum punya
7	Timbangan tepung	0	Belum punya
8	Rak etalase produk	0	Belum punya

Menjadi wirausaha adalah salah satu pilihan strategis. Salah satu faktor penting yang mampu mendorong pertumbuhannya di era modern adalah kemudahan berwirausaha. Bahkan tanpa modal, seseorang bisa menjadi wirausaha. Pada era sekarang, ada banyak ruang untuk masuk ke bidang seperti keuangan, pemasaran, produksi, dan lainnya. Seluruh sektor saat ini telah mendorong peningkatan jumlah wirausaha dalam upaya meningkatkan aktivitas kewirausahaan dan jiwa kewirausahaan. Pada perjalanannya, kegiatan wirausaha berkembang menjadi kewirausahaan.

Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari entrepreneurship dalam Bahasa Inggris. Istilah ini makin populer setelah digunakan oleh pakar ekonomi J.B Say (1803) untuk menggambarkan para pengusaha yang mampu memindahkan sumber daya ekonomis dari tingkat produktivitas rendah ke tingkat yang lebih tinggi serta menghasilkan lebih banyak lagi. Menurut [1] (dalam [2]) mengemukakan konsep kewirausahaan merujuk pada sifat, watak, dan ciri – ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkanya dengan tangguh.

Dalam kewirausahaan, ada beberapa hal yang perlu dipahami dan dimiliki oleh seorang pengusaha. Hal tersebut adalah konsep dasar kewirausahaan. berikut dua konsep kewirausahaan.

a. Peluang

Peluang adalah sebuah kesempatan yang dimiliki oleh semua orang yang mempunyai jiwa kreativitas dalam dirinya untuk memulai usaha. Dengan adanya peluang, seorang wirausahawan tentunya dapat berbagai macam aktivitas kewirausahaan. Peluang usaha dapat dimanfaatkan oleh orang demi mendapatkan tujuan dengan cara melakukan sebuah usaha yang akan memanfaatkan berbagai macam sumber daya yang akan dimiliki.

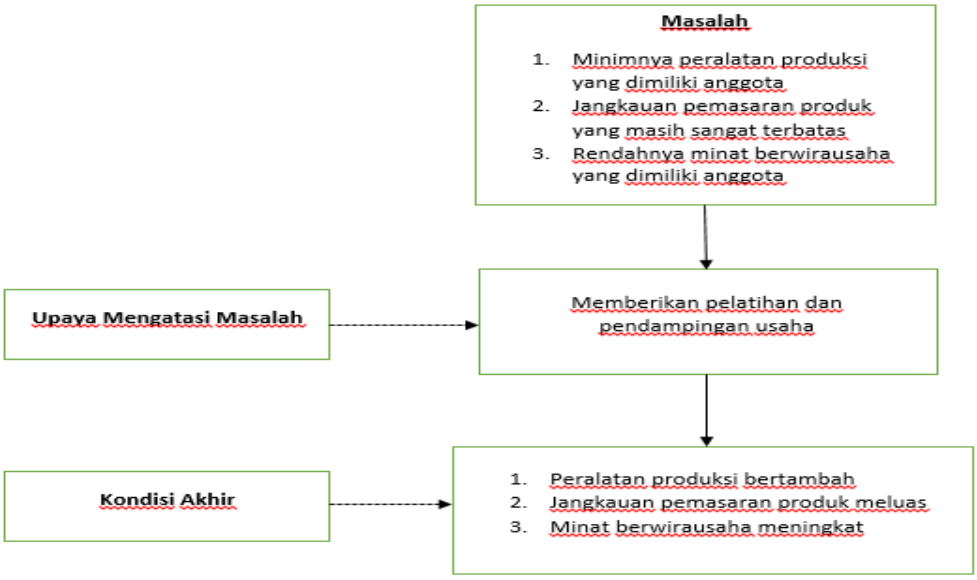
b. Kemampuan Menanggapi Peluang

Kewirausahaan sangat berkaitan dengan kemampuan atau kecakapan dalam menanggapi peluang usaha. Kemampuan menanggapi peluang sendiri merupakan kemampuan seseorang dalam merespons peluang usaha yang ada dan ditanggapi dengan seperangkat tindakan. Tindakan-tindakan tersebut kemudian akan menghasilkan suatu usaha bisnis baru yang produktif dan inovatif serta menjawab peluang usaha yang ada.

Permasalah yang ditemukan pada Kelompok Usaha Ngudi Lestari mendorong kelompok pengabdian untuk memberikan dukungan dan dorongan melalui pemberian bekal pengetahuan mengenai pola pikir pengusaha, cara berpikir kreatif dan inovatif, strategi pemasaran, serta pemasaran digital. Melalui pengetahuan yang diberikan, kelompok pengabdian berharap bahwa anggota kelompok usaha akan semakin termotivasi untuk melanjutkan usaha dan dapat memperluas jangkauan pemasaran produk.

2. Metode

Kerangka pemecahan masalah dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di Desa Jambu Giri Cahyo Purwosari Gunungkidul adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

Khalayak sasaran kegiatan ini adalah perempuan di Desa Jambu Giri Cahyo Purwosari Gunung Kidul. Sedangkan sasaran kegiatan adalah membekali anggota kelompok desa setempat mengenai bagaimana membangun mindset dan membangun spirit wirausaha. Pemilihan khalayak sasaran didasarkan pada beberapa pertimbangan yaitu: 1) Kelompok usaha memiliki prospek yang baik untuk pertumbuhan, 2) Lokasi sasaran relatif bisa dijangkau oleh tim pengabdian sehingga akan memudahkan koordinasi, 3) Khalayak sasaran memiliki komitmen tinggi dalam memajukan usaha.

Metode yang digunakan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra adalah dengan memberikan pelatihan dan pendampingan dalam mengelola usaha hasil pertanian secara berdaya guna dan meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar. Secara singkat metode pelaksanaan kegiatan PkM yang akan dilakukan melalui tiga tahapan masing-masing dapat diuraikan sebagai berikut [3].

a. Tahap Persiapan

Langkah awal dalam pelaksanaan PkM ini adalah dengan melakukan survei terhadap seluk beluk mitra dalam mengelola usaha kelompok ibu rumah tangga yang juga merupakan tokoh wanita di tiap-tiap Dusun yang ada di Giri Cahyo Purwosari, Gunungkidul. Pertemuan membahas berbagai permasalahan yang dialami oleh mitra Ngudi Lestari selama ini seperti melimpahnya bahan baku hasil pertanian dan perkebunan, permasalahan pengelolaan usaha yang telah dirintis sampai pada permasalahan peralatan serta manajemen usaha. Berdasarkan analisis situasi dan dukungan dari tokoh Dusun, maka tim PkM merasa tertantang untuk membantu menyelesaikan permasalah-permasalahan yang dihadapi selama ini. Akhirnya tahap ini tim pengabdi dan mitra sepakat mengenai pentingnya perjanjian kerjasama dan mekanisme pelaksanaan program pengabdian tim dosen UNY tahun 2024.

b. Tahap Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan

Tahap lanjutan dari hasil pendalaman berbagai masalah dan rencana solusi yang disepakati sebelumnya termasuk materi yang akan diberikan. Tim PkM menyelenggarakan pelatihan dan pendampingan terkait dengan cara-cara melakukan pemasaran dan media promosi yang tepat dalam menarik minat beli konsumen. Bentuk pelatihan akan dilakukan secara klasikal dengan materi strategi pemasaran dan memilih media promosi yang sesuai dengan pasar sasaran yang dituju. Dalam kegiatan pelatihan dan pendampingan ini para peserta yang merupakan anggota mitra usaha Ngudi Lestari dibekali pengetahuan melalui ceramah dan tanya jawab yang dipandu dan disampaikan oleh narasumber dan tim PkM baik secara teori maupun praktek. Materi pelatihan lainnya adalah tentang bagaimana membangun spirit wirausaha bagi para anggota kelompok usaha. Memiliki jiwa dan spirit sebagai wirausaha sangat penting bagi pengelola dan pelaku usaha karena dapat membentuk dan menanamkan semangat keberhasilan atas apa yang dikerjakan. Tahap selanjutnya setelah diberikan bekal materi tentang cara memasarkan produk yang dikelola dan ditanamkan sikap wirausaha, dilakukan penyerahan bantuan berupa alat produksi yang selama ini sangat dibutuhkan. Barang-barang yang diserahkan kepada mitra, didokumentasikan dalam berita acara serah terima barang yang diserahkan oleh ketua PkM, diterima oleh ketua mitra Ngudi Laras, dan diketahui oleh Dekan Vokasi UNY yang masing-masing membubuhkan tanda tangan sah.

c. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Evaluasi program hadir untuk memberikan masukan, kajian dan pertimbangan dalam menentukan keberlanjutan program yang sedang dijalankan. Evaluasi dilakukan setiap sebulan sekali setelah selesai melakukan langkah-langkah pengabdian yang sudah disepakati. Evaluasi dapat dilakukan dengan cara diskusi informal bersama mitra.

d. Peran Mitra

Mitra dalam PkM ini adalah Kelompok usaha Ngudi Laras yang berperan sebagai pemberi informasi yang berkaitan dengan berbagai permasalahan sebelum pelaksanaan program. Mitra juga berperan dalam menyebarluaskan informasi kepada setiap anggota untuk mengikuti kegiatan pelatihan dan

pendampingan yang akan dilakukan, sehingga dalam hal ini mitra telah berperan sebagai kontrol dalam evaluasi program pelatihan. Kelompok usaha Ngudi Laras akan mendukung pelaksanaan kegiatan PPM karena memiliki dampak yang sangat besar untuk mengatasi tiga permasalahan utama yaitu terkait peralatan yang dimiliki, masalah pemasaran, dan rendahnya semangat wirausaha yang dimiliki anggota.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dalam bentuk sosialisasi dan diskusi untuk para pelaku usaha "Ngudi Lestari" Dusun Jambu, Kelurahan Giri Cahyo, Kecamatan Purwosari Kabupaten Gunungkidul. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Rabu, 17 Juli 2024 di Balai Padukuhan Jambu dengan jumlah peserta sebanyak 40 orang. Perincian dari kegiatan tersebut dilakukan sebagai berikut:

Tabel 2. Rundown Acara Kegiatan PKM

No	Kegiatan	Materi	Penyaji/Pendamping
1.	Pemberian Materi	Berpikir Kreatif dan Inovatif	Dr. Sunarta, S.E., M.M., M.Pd.
	Diskusi	Cara berpikir kreatif dan inovatif	Seluruh anggota tim Pengabdi dan Peserta
2.	Pemberian Materi	Mindset Pengusaha	Dr. Drs. Marjuki, M.Pd.
	Diskusi	Mengubah mindset dari pedagang ke pengusaha	Seluruh anggota tim Pengabdi dan Peserta
3.	Pemberian Materi	Strategi Pemasaran	Ayu Diana Ansori, S.E., MBA Puteri Awaliatush Shofro, S.Kom, M.Kom.
	Diskusi	Cara membuat konten pemasaran	Seluruh anggota tim Pengabdi dan Peserta

Secara umum program pengabdian ini difokuskan kepada wanita pelopor dalam mengelola usaha hasil pertanian untuk meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga melalui pemberian pelatihan dan pendampingan usaha dengan tahap serta materi sebagai berikut.

a. Mengubah Mindset

Hal paling sulit bagi setiap orang adalah mengubah cara pandang (mindset) tentang segala sesuatu yang sebelumnya telah tertanam sebuah keyakinan atau pandangan yang dianggap benar sehingga akan mempengaruhi cara berpikir. Sulitnya mengubah cara pandang masyarakat secara luas dalam merencanakan masa depan setelah menyelesaikan pendidikan atau menapaki karir kehidupannya di lingkungan dimana masyarakat tersebut tinggal. Tidak sedikit sebagian masyarakat lebih mempercayai atau meyakini bahwa kehidupan secara ekonomi akan lebih terjamin jika anak-anaknya menjadi seorang Pegawai Negeri Sipil (PNS) dibandingkan dengan menjadi pengusaha-wirausaha. Pandangan tersebut sampai sekarang masih tertanam dalam pikiran sebagian masyarakat sehingga untuk menjadi sukses secara ekonomi-kehidupan melalui berwirausaha kurang mendapat tempat dan perhatian. Kelompok usaha Ngudi Laras yang beranggotakan ibu-ibu pelopor di Dusun Jambu Giri Cahyo yang sebagian hanya berpendidikan Sekolah Menengah Pertama juga termasuk generasi yang masih berpandangan seperti diatas sehingga dalam menjalankan usahanya kurang memiliki daya juang dan semangat wirausaha. Program pelatihan dan pendampingan oleh kelompok PkM dosen ini akan berkontribusi dalam mengubah mindset lama ke arah mindset baru bahwa untuk sukses hidup baik

secara sosial maupun ekonomi tidak harus menjadi PNS tetapi bisa juga diusahakan dari pekerjaan/profesi yang lain seperti berwirausaha.

b. Membangun Spirit Wirausaha

Banyak teori yang membahas dan membicarakan berbagai strategi dalam membangun semangat (spirit) untuk menjadi wirausaha dalam mewujudkan karir hidup seseorang. Setidaknya ada tiga teori dapat digunakan untuk menjelaskan tentang bagaimana proses membentuk jiwa wirausaha kepada seseorang. Pertama, menggunakan teori Life Path Change (LPC) yang menjelaskan bahwa seorang wirausaha umumnya terbentuk secara tidak sengaja, akan tetapi karena ada desakan yang memaksa-tidak direncanakan seperti karena dipecat dari pekerjaan. Kedua, teori Goal Directed Behavior (GDB) yang menjelaskan bahwa seseorang bisa menjadi wirausaha karena ada motivasi tertentu karena alasan memenuhi kebutuhan [4]. Ketiga, teori Outcome Expectancy (OE) yang juga menjelaskan bahwa seseorang akan bisa memenuhi harapan-harapannya dengan lebih memuaskan jika dirinya berwirausaha. Makna substantif dari teori ini adalah seseorang akan menjadi lebih berhasil dan lebih bahagia hanya jika menjadi seorang wirausaha, walaupun dalam aspek lain pelaksanaannya tidak semudah yang dibayangkan. Membangun spirit wirausaha kepada seseorang atau kelompok orang sangat sulit karena banyak faktor yang harus dipertimbangkan.

c. Mengenal Lingkungan Bisnis

Seringkali dalam memulai usaha sebagai seorang wirausaha mengabaikan hal-hal yang ada di lingkungan usahanya. Mengenal lingkungan, baik secara internal-eksternal, mikro-makro sangat penting dalam memulai dan menjalankan suatu usaha. Faktor internal membantu menganalisis tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan hambatan yang mungkin muncul pada saat sebelum dan sedang menjalankan usaha yang dirintis. Hal penting yang juga harus diperhatikan adalah faktor eksternal yang melingkupi usaha yang dijalankan ada dimana dan harus membangun hubungan-komunikasi usaha dengan siapa sehingga membentuk komunitas yang saling menguntungkan.

d. Memilih Media Promosi

Promosi merupakan salah satu strategi dalam kegiatan pemasaran suatu produk atau jasa kepada khalayak untuk menjadi pelanggan loyal dalam jangka panjang. Tujuan utama dari kegiatan promosi adalah untuk menarik perhatian dan memperoleh informasi yang lengkap sehingga berminat untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan oleh pemasar (marketer) [5]. Khalayak yang tertarik membeli dan akhirnya menjadi pelanggan loyal pada akhirnya akan meningkatkan kesadaran merek (brand awareness) di benak konsumen. Ketepatan dan efektivitas dalam memilih media promosi juga merupakan faktor penting dalam keberhasilan suatu usaha. Kesalahan dalam memilih media promosi yang digunakan hanya akan menghabiskan biaya tetapi minim minat beli, sehingga bukan keuntungan dan kesan positif yang diperoleh melainkan sebaliknya kegagalan baik secara materi-psikologis.

Kelompok pengabdian melakukan pre-test dan post-test untuk menguji dampak dari kegiatan PkM terhadap pengetahuan pada anggota Kelompok Usaha Ngudi Lestari. Pre-test dilakukan sebelum pemberian materi, sedangkan post-test dilakukan setelah materi selesai di akhir acara. Responden dari pre-test dan post-test tersebut berjumlah 24 responden, yang merupakan anggota kelompok usaha Ngudi Lestari. Rata-rata responden merupakan penyedia produk yang dipasarkan oleh kelompok usaha Ngudi Lestari. Para peserta memproduksi berbagai hasil pertanian menjadi makanan kecil yang memiliki latar belakang pendidikan yang rendah.

Dari 20 soal pengukuran yang dibagikan kepada peserta, diperoleh rata-rata jumlah jawaban benar 9,08 dari total nilai ideal 20 pada sesi pre-test. Setelah sesi pre-test selesai, tim PkM memberikan materi kepada para peserta. Selanjutnya setelah pemberian materi selesai, para peserta diberikan post-test sebagai evaluasi pemahaman peserta terhadap materi yang telah diberikan oleh para nara sumber. Tujuan pemberian post-test adalah untuk mengukur perubahan pola pikir dan pengetahuan

responden setelah diadakan materi. Rata-rata hasil post-test menunjukkan nilai 11,17. Secara keseluruhan, terdapat perubahan sebesar 16,10 persen yang menggambarkan dampak dari kegiatan pemberian materi terhadap peserta PkM. Hal ini juga diperkuat dengan hasil uji-t dengan IBM SPSS diperoleh hasil bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pre-test dengan nilai post-test dimana Sig. < 0,05.

Melalui pemberian materi pelatihan dan bantuan alat peniris minyak, kegiatan PkM dapat memberikan dampak riil bagi kelompok usaha Ngudi Lestari, dalam hal ini yaitu meningkatnya semangat kewirausahaan, pola berpikir, dan pengetahuan mengenai pemasaran khususnya market place. Peralatan usaha yang semakin lengkap disatu sisi dan bertambahnya pemahaman berwirausaha, cara memasarkan, serta dijiwai oleh semangat pentingnya merubah midset disisi lain, maka secara pelan usaha Ngudi Lestari akan mengalami peningkatan jumlah penjualan yang linier dengan semakin besarnya laba yang diperoleh.

4. Kesimpulan

Program pendampingan diselenggarakan secara baik dan dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun meskipun belum semua peserta pendampingan menguasai dengan baik materi yang disampaikan. Dengan memberikan wawasan akan pentingnya membangun mindset berwirausaha dan mengenal media promosi, diharapkan kedepannya peserta dapat meningkatkan dan mengembangkan usaha yang sedang berlangsung. Para pelaku usaha “Ngudi Lestari” juga akan dapat mengemas produk yang dijajakan kepada konsumen, sehingga produk yang didagangkan tepat sasaran dan membuat konsumen tertarik dengan apa yang didagangkan. Tidak hanya sekedar mengemas produk tetapi para pelaku usaha juga diberi wawasan untuk memasarkan produk secara digital supaya produk bisa dikenal di lingkungan luas.

Kegiatan ini mendapat sambutan sangat baik terbukti dengan kehadiran peserta yang memenuhi target perencanaan, bahkan keberhasilan dalam kegiatan ini ditunjukan dengan keaktifan peserta mengikuti pendampingan dalam memberi tanggapan dari materi yang telah disajikan atau berbagi pengalaman yang mereka hadapi di tempat usahanya dan tidak meninggalkan tempat sebelum waktu pelatihan berakhir. Kegiatan pengabdian mengadakan pre-test dan post-test. Hasil asesmen menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terhadap aspek kewirausahaan dan pemasaran sebesar 16,10 persen setelah diadakan pelatihan. Hal tersebut menunjukkan keberhasilan pelatihan yang dilakukan oleh kelompok pengabdian terhadap kelompok usaha “Ngudi Lestari”. Penetapan sasaran para pelaku usaha “Ngudi Lestari” sangatlah tepat dalam kegiatan pengabdian ini, karena para pelaku usaha tersebut memerlukan strategi yang tepat agar usaha yang dijalani dapat berlangsung dengan baik dan terus berkesinambungan.

Daftar Pustaka

[1] D. N, Inovasi dan Kewiraswastaan: Praktek & Dasar-Dasar, Jakarta: Erlangga, 1985.

[2] Suryana, Kewirausahaan, Jakarta: Salemba Empat, 2011.

[3] K. Yuliati, Buku Panduan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Dosen Vokasi Edisi II Tahun 2024, Direktorat Akademik Pendidikan Tinggi Vokasi Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi., 2024.

[4] d. Sentot Imam Wahjono, Pengantar Manajemen, Jakarta: Rajagrafindi Persada, 2019.

[5] T. A. &. A. J. C. Shimp, Advertising, Promotion, and Other Aspects of Integrated Marketing Communications, 9e, Mason, Ohio: South-Western Cengage Learning, 2013.