

PEMBINAAN MUTU SUMBER DAYA MANUSIA DALAM MEMBANGUN KEMANDIRIAN EKONOMI TINGKAT LOKAL DI DESA PUULORO KECAMATAN SAMPARA

Bakhtiar Abbas¹, Muh. Nur², Abdul Razak³, Nofal Supriaddin⁴, Indira Yuana⁵, Abdul Hakim⁶,
Mahmudin A. Sabilalo⁷, Asraf⁸, Uummy Kalsum⁹, Rince Tambunan¹⁰,
Chaeriah Adnin¹¹

1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11) Program Studi Magister manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Enam Enam Kendari
e-mail: bakhtiarabbas13@gmail.com

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini dilakukan di Desa Puuloro, Kecamatan Sampara, Kabupaten Konawe, dengan tujuan meningkatkan kualitas sumber daya manusia dalam mendukung kemandirian ekonomi lokal. Topik ini dipilih karena tingginya potensi ekonomi desa yang belum sepenuhnya dimanfaatkan akibat rendahnya pemahaman dan keterampilan masyarakat dalam manajemen usaha dan pengembangan produk. Metode pengabdian yang digunakan mencakup pendidikan masyarakat, pelatihan, difusi ipteks, mediasi, dan advokasi. Kegiatan ini melibatkan penyuluhan tentang manajemen usaha, pelatihan dalam penggunaan teknologi sederhana seperti Microsoft Excel untuk pengelolaan keuangan, serta pendampingan dalam pengembangan produk dan strategi pemasaran. Hasil pengabdian menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan peserta di berbagai aspek yang diajarkan, terutama dalam hal pengelolaan usaha dan inovasi produk. Kesimpulan dari kegiatan ini menekankan pentingnya pendekatan yang komprehensif dan partisipatif dalam memberdayakan masyarakat desa, serta perlunya dukungan berkelanjutan untuk memastikan dampak jangka panjang dari program pengabdian ini. Hasil ini relevan untuk mendukung pengembangan ekonomi lokal yang berkelanjutan di daerah-daerah yang memiliki karakteristik serupa.

Kata kunci: Sumber Daya Manusia; Kemandirian Ekonomi; Manajemen Usaha; Pengembangan Produk.

Abstract

This community service program was conducted in Puuloro Village, Sampara Subdistrict, Konawe Regency, with the aim of enhancing human resource quality to support local economic independence. The topic was chosen due to the village's high economic potential, which has not been fully utilized due to the community's limited understanding and skills in business management and product development. The methods employed include community education, training, technology diffusion, mediation, and advocacy. Activities involved providing education on business management, training on the use of simple technologies such as Microsoft Excel for financial management, and mentoring in product development and marketing strategies. The results of the program indicate a significant improvement in participants' understanding and skills in various aspects taught, particularly in business management and product innovation. The conclusion of this program highlights the importance of a comprehensive and participatory approach in empowering rural communities, as well as the need for ongoing support to ensure the long-term impact of this community service program. These results are relevant to supporting sustainable local economic development in regions with similar characteristics.

Keywords: Human Resources, Economic Independence, Business Management, Product Development.

PENDAHULUAN

Undang-Undang No. 6 Tahun 2014 Tentang Desa Pasal 1 Ayat (12) tentang Desa menyebutkan bahwa Pemberdayaan Masyarakat Desa adalah upaya mengembangkan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat dengan meningkatkan pengetahuan, sikap, keterampilan, perilaku, kemampuan, kesadaran, serta memanfaatkan sumber daya melalui penetapan kebijakan, program, kegiatan, dan pendampingan yang sesuai dengan esensi masalah dan prioritas kebutuhan masyarakat Desa (Marhum and Meronda 2021). Menurut (Endah 2020) pemberdayaan masyarakat merupakan upaya untuk memandirikan masyarakat serta potensi kemampuan yang mereka miliki (Endah 2020). Adapun pemberdayaan masyarakat senantiasa menyangkut dua kelompok yang sering terkait yaitu masyarakat sebagai pihak yang diberdayakan dan pihak yang menaruh kepedulian sebagai pihak yang memberdayakan.

Pemberdayaan masyarakat merupakan upaya meningkatkan kemampuan dan potenssi yang dimiliki Masyarakat sehingga masyarakat dapat mewujudkan jati dirinya, serta mengangkat harkat dan martabatnya secara maksimal untuk bertahan dan mengembangkan diri secara mandiri baik dibidang ekonomi, sosil, agama dan budaya (Yatmaja 2019).

Menurut (Endah 2020) Pemberdayaan merupakan sebuah gerakan dan proses berkelanjutan untuk membangkitkan potensi, memperkuat partisipasi, membangun peradaban dan kemandirian masyarakat (Endah 2020). Pemberdayaan memang sebuah proses. Akan tetapi dari proses tersebut dapat dilihat dengan indikator-indikator yang menyertai proses pemberdayaan menuju sebuah keberhasilan. Untuk mengetahui pencapaian tujuan pemberdayaan secara operasional, maka perlu diketahui berbagai indikator keberdayaan yang dapat menunjukkan seseorang atau komunitas berdaya atau tidak. Dengan cara ini kita dapat melihat ketika sebuah program pemberdayaan sosial diberikan, segenap upaya dapat dikonsentrasikan pada aspek-aspek apa saja dari sasaran perubahan (misalnya pada industry rumah tangga) yang perlu dioptimalkan (Parenreng, Razak, and Asraf 2023).



Gambar 1. Upaya Pemberdayaan Masyarakat Desa

Pada kegiatan pemberdayaan Masyarakat desa ini bertujuan untuk memfasilitasi peningkatan kompetensi Masyarakat desa dengan memberikan edukasi dalam bentuk bimbingan teknis. Seiring dengan bertumbuhnya desa, maka Masyarakat dituntut untuk memiliki keterampilan sehingga dapat menopang pertumbuhan desa melalui usaha kecil menengah. Kesuksesan usaha kecil menengah tidak terlepas dari pengelolaan yang baik pada usahanya, untuk itu meskipun dalam skala usaha kecil namun tetap membutuhkan penerapan manajemen. Menurut (Abbas et al. 2023) manajemen sebagai suatu proses atau kerangka kerja yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang-orang kearah tujuan-tujuan organisasional atau maksud-maksud yang nyata. (Bangun 2018) berpendapat bahwa manajemen berorientasi pada proses yang berarti bahwa manajemen membutuhkan sumber daya manusia, pengetahuan, keterampilan dan kompetensi agar aktivitas lebih efektif atau dapat menghasilkan Tindakan dalam mencapai kesuksesan.

Peningkatan kompetensi Masyarakat dibutuhkan dalam pengelolaan usaha yang baik dan terstruktur, karena implementasi sistem dalam manajemen usaha sangat penting untuk mendapatkan profitabilitas yang diinginkan terutama sistem yang mengatur proses produksi, dan manajemen pemasaran agar usaha benar-benar berjalan lancar dan sesuai dengan mekanisme yang diinginkan (Gunawan 2020). (Kotler and Keller 2009) mengemukakan bahwa pentingnya manajemen dalam sebuah usaha, akan merencanakan dan mengevaluasi setiap tindakan yang telah dan belum ditindaklanjuti dalam berjalannya usaha tersebut. Fungsi manajemen dalam bisnis/usaha sebagai suatu tindakan yang mengupayakan agar setiap bisnis atau kelompok mampu mencapai sasaran dan target sesuai prosedur manajerial yang sudah direncanakan (Kotler and Keller 2009). Dengan demikian akan mudah di dalam menerapkan manajemen usaha sehingga berjalan lancar, rapi dan sukses meskipun usaha tersebut semula kecil menjadi usaha dengan skala yang lebih besar. Kreativitas para pelaku usaha untuk memperbanyak variasi bentuk, jenis dan rasa produk sehingga konsumen akan memiliki banyak pilihan. Sedangkan model kemasan dibuat serapi, sebersih dan semenarik mungkin. Kemasan juga sangat mempengaruhi minat konsumen karena penampilan produk yang menarik dan higienis. Selain kemasan, merk juga menjadi factor penunjang dalam menarik minat konsumen (Darwis et al. 2021). (Ariyanto et al. 2023) berpendapat bahwa pada tingkat persaingan yang rendah merek hanya dijadikan sebuah nama untuk membedakan produk yang satu dengan yang lainnya. Sedangkan pada tingkat persaingan yang lebih tinggi merek sudah dijadikan sebuah citra suatu produk yang dapat

memberikan kontribusi tersendiri bagi pelaku usaha. Hal ini membuat para pelaku usaha mulai menyadari bahwa merek merupakan suatu aset yang sangat berharga (Ariyanto et al. 2023).

Desa Puuloro merupakan salah satu desa di Kecamatan Sampara, Kabupaten Konawe. Masyarakat Puuloro juga bekerja mengolah sagu dan kemudian dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan sagu masyarakat Sampara khususnya dan masyarakat Kota Kendari. Karena itu, desa Puuloro juga dikenal sebagai salah satu daerah penghasil sagu di Kabupaten Konawe. Selain mengolah sagu, Masyarakat juga memproduksi kue tradisional yang sudah dipasarkan hingga keluar Desa Puuloro. Selain kue tradisional, industry lainnya seperti mengolah hasil Perkebunan, usaha bengkel dan lain sebagainya juga menjadi mata pencaharian masyarakat. Terdapat pelaku usaha industry rumah tangga yang masih bersifat merintis kegiatan usaha namun ada pula pelaku usaha yang telah lama melakukan kegiatan usaha namun usahanya belum dapat berkembang dengan baik. Berdasarkan prasurvey di lapangan menunjukkan bahwa, tingginya kegiatan bisnis yang dilakukan oleh pelaku usaha belum disertai dengan pemahaman faktor-faktor pendukung dalam melakukan kegiatan bisnis seperti faktor sumber daya manusia sehingga pelaku usaha hanya fokus pada hasil penjualan semata tanpa memperhatikan faktor-faktor pendukung usaha (Shaleh 2020).

Factor sumber daya manusia penting untuk dikembangkan, karena segala potensi sumber daya yang dimiliki oleh individu dapat dimanfaatkan sebagai usaha untuk meraih keberhasilan dalam mencapai tujuan baik secara pribadi individu maupun dalam dalam kelompok. Sumber daya manusia (SDM) bukan hanya sebagai alat produksi tetapi juga sebagai penggerak dan penentu berlangsungnya proses produksi dan segala aktivitas organisasi (Wibowo 2019). SDM memiliki andil besar dalam menentukan maju atau berkembangnya suatu organisasi. Oleh karena itu, kemajuan suatu usaha ditentukan pula bagaimana kualitas dan kapabilitas SDM di dalamnya. Dengan demikian SDM merupakan aset terpenting di dalam suatu bisnis/usaha baik skala besar maupun kecil (Sayaka, Dabukke, and Suharyono 2020)

Berdasarkan ilustrasi tersebut, pelaku usaha industry rumah tangga membutuhkan pemahaman mengenai pengembangan produk, manajemen usaha, segmentasi pasar, Teknik penyusunan laporan bisnis serta praktinya untuk mendukung kegiatan usaha agar dapat berkembang dengan baik kedepannya. Dengan demikian pelaku usaha industry rumah tangga di Desa Puuloro Kecamatan Sampara perlu diberikan penyuluhan terkait dengan manajemen usaha yaitu strategi pemasaran, karena mayoritas pelaku usaha belum memahami bagaimana strategi dalam memasarkan produk barang maupun jasa agar dapat bersaing dengan pelaku usaha lain yang sejenis, karena strategi pemasaran dapat memandu usaha dari waktu ke waktu, terutama respon terhadap lingkungan dan kondisi persaingan yang selalu berubah, (Ariyanto et al. 2023)

Selanjutnya, pelaku usaha juga perlu diberikan penyuluhan mengenai pentingnya pemberian merek pada produk barang/jasa yang dimiliki, karena selain sebagai tanda pembeda, merek juga memiliki fungsi utama yaitu menjadi tanda dari sebuah barang dan/atau jasa yang dimiliki oleh produsen tertentu dan untuk melindungi iktikad baik dari produsen tersebut dari tindakan peniruan atau pemalsuan barang/atau jasa oleh pihak lain, (Emiliasari and Kosmajadi 2020). Fungsi inilah yang belum diketahui oleh pelaku usaha sebagai legaitas merek, karena berdasarkan pemahaman pelaku usaha merek hanya sekedar tanda pembeda saja.

Pengabdian kepada masyarakat yang akan dilaksanakan berfokus pada pelaku usaha industry rumah tangga di Desa Puuloro Kecamatan Sampara sebagai target program dengan tujuan agar pelaku usaha dapat berkembang menjadi UMKM yang mandiri dan mendapatkan pemahaman mengenai manajemen usaha, pengembangan produk, marketing serta penyusunan laporan keuangan sehingga pemahaman tersebut dapat diterapkan dalam kegiatan usaha serta dapat memperbaiki kualitas usaha yang sedang dijalankan.

Program Studi Magister Manajemen STIE Enam Enam Kendari melalui program Pemberdayaan Masyarakat Desa mengadakan kegiatan Pembinaan Mutu Sumber Daya Manusia Dalam Membangun Kemandirian Ekonomi Tingkat Lokal memfasilitasi Pemerintah Desa Puuloro untuk lebih berkembang dan meningkatkan pendapatan asli daerahnya sehingga mendorong desa Puuloro menjadi desa yang mandiri dan berdaya saing.

METODE

Tahapan Kegiatan

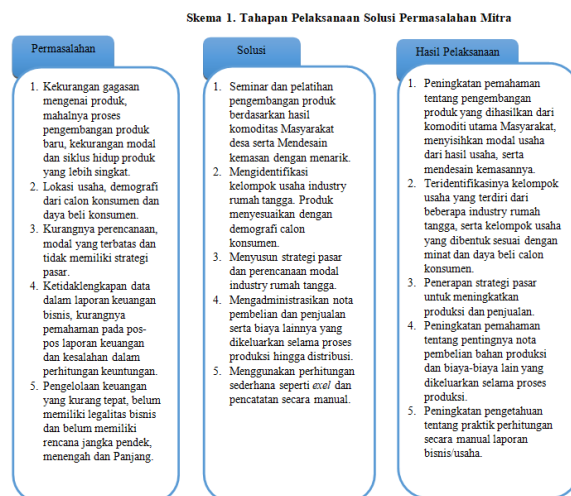
Tahapan kegiatan program PkM dapat dilihat berdasarkan tabel berikut :

Tabel 1. Tahapan Kegiatan Program PkM

Tahap Persiapan

Pra-Survei	Identifikasi permasalahan & kebutuhan mitra (permasalahan spesifik yang dialami mitra)
Pembentukan Tim PkM	Pembentukan tim disesuaikan dengan jenis kepakaran untuk menyelesaikan permasalahan mitra
Pembuatan Proposal	Pembuatan proposal untuk menawarkan Solusi permasalahan & penyediaan dana pelaksanaan Solusi bagi mitra
Koordinasi Tim & Mitra	Perencanaan pelaksanaan program secara konseptual, operasional dan job description dari Tim & Mitra
Persiapan Alat & Bahan Pelatihan	Pembelian dan penyewaan alat serta pembuatan materi kegiatan
Tahap Pelaksanaan (Kegiatan Dilaksanakan di Lokasi Mitra)	
Seminar dan pelatihan pengembangan produk berdasarkan hasil komoditas Masyarakat desa serta Mendesain kemasan dengan menarik.	Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi (60 menit)
Mengidentifikasi kelompok usaha industry rumah tangga. Produk menyesuaikan dengan demografi calon konsumen.	Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi (60 menit)
Menyusun strategi pasar dan perencanaan modal industry rumah tangga.	Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi (60 menit)
Mengadministrasikan nota pembelian dan penjualan serta biaya lainnya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga distribusi.	Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi (60 menit)
Menggunakan perhitungan sederhana seperti excel dan pencatatan secara manual.	Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi (60 menit)
Evaluasi Program	

Adapun tahapan dalam melaksanakan Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra dapat dilihat berdasarkan kerangka pemecahan masalah pada gambar dibawah ini:



Gambar diatas menjelaskan tahapan pelaksanaan Solusi permasalahan mitra di Desa Puuloro, Kecamatan Sampara. Permasalahan yang telah diidentifikasi diberikan Solusi penyelesaian sehingga dapat menghasilkan output yang bermanfaat bagi mitra.

Metode Pendekatan

Ada beberapa metode pendekatan yang digunakan dalam pelaksanaan program, meliputi :

1. Seminar dan Pelatihan
Program pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan dalam bentuk sosialisasi kepada mitra pelaku industry rumah tangga di Desa Puuloro, Kecamatan Sampara. Seminar dan pelatihan tersebut berupa pemaparan materi kepada mitra terkait permasalahan yang dihadapi mitra yaitu aspek manajemen sumber daya manusia, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, manajemen strategi dan manajemen bisnis. Materi yang diharapkan dapat memberikan peningkatan pengetahuan dan pemahaman untuk selanjutnya dapat diterapkan oleh mitra dalam kegiatan usaha.
2. Diskusi
Setelah materi selesai dipaparkan, dilanjutkan dengan diskusi berupa tanya jawab antara pemateri dengan peserta. Diskusi dilakukan agar peserta lebih memahami materi yang telah disampaikan. Melalui diskusi, sosialisasi tidak hanya sekedar transfer knowledge saja melainkan dapat sharing pengalaman maupun permasalahan yang sedang dihadapi mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program PkM telah dilaksanakan oleh Tim pada hari Jumat, 02 Agustus 2024 di Desa Puuloro, Kecamatan Sampara, Kabupaten Konawe. Pada kegiatan tersebut terdapat 60 peserta yang hadir, meliputi pelaku usaha industry rumah tangga seperti jajan tradisional, usaha sembako, bengkel dan lain sebagainya. Peserta antusias mengikuti kegiatan sosialisasi dari awal hingga akhir acara, khususnya pada saat sesi diskusi. Diskusi berlangsung menarik karena banyak interaksi antara pemateri dengan peserta seputar sharing pengalaman, permasalahan hingga tanya jawab guna pendalaman materi.

Hasil dan luaran pada pemaparan materi pertama mengenai manajemen pemasaran yang disampaikan oleh Dr. Abdul Razak, SE.,M.S dan Dr. Nofal Supriaddin, SE.,M.M, dijelaskan sebagai berikut :

1. Pada tahap awal dilakukan wawancara dan observasi kepada peserta mengenai pemahaman terhadap pengembangan produk baik barang maupun jasa serta fungsinya. Hasilnya menunjukkan bahwa 70 % peserta mengetahui bahwa produk barang dan jasa yang dapat dikembangkan baik yang dikatakan produk secara umum maupun produk yang sesuai dengan komoditas utama Desa Puuloro, selain itu, pelaku usaha dapat mendesain kemasan serta merk masing-masing produknya.
2. Pada saat pemaparan materi disampaikan bahwa produk barang dan jasa merupakan hal penting dalam menentukan sebuah usaha. Agar pemahaman lebih jelas, disertakan pula contoh produk barang yang telah terdaftar dan memiliki kemasan menarik.
3. Setelah materi disampaikan, peserta antusias menyampaikan berbagai pertanyaan. Mayoritas pertanyaan fokus pada penentuan produk yang akan dibuat dan cara memproduksi barang atau jasa. Selain itu, beberapa peserta sharing mengenai pengalaman kegiatan usahanya terkait pembuatan kue tradisional dan Solusi permasalahan yang pernah dialami.
4. Pada wawancara dan observasi akhir, menunjukkan perubahan dan peningkatannya yaitu :
 - a. 80% peserta mengetahui dan mamahami bahwa produk dapat dibuat sesuai hasil komoditas utama di Desa Puuloro dan menyesuaikan bahan baku yang mudah diperoleh untuk di ubah menjadi sebuah produk yang memiliki nilai.
 - b. 25% peserta berinisiatif untuk membuka usaha baru karena tertarik dengan pengelolaan manajemen usaha yang dikemas secara sederhana sesuai industry rumah tangga.
 - c. 25% peserta yang memiliki usaha tertarik untuk mengembangkan produknya agar lebih menarik minat konsumen.

Hasil dan luaran pada pemaparan materi kedua mengenai segmentasi dan targeting yang disampaikan oleh Dr. H. Abdul Hakim, SE.,M.S; Dr. Asraf, SE.,M.M; Chaeriah Adnin, S.Km.,M.M. dijelaskan sebagai berikut :

1. Berdasarkan wawancara dan observasi sebelum materi disampaikan, menunjukkan bahwa 50% peserta mengetahui tentang manfaat kelompok pembentukan industry rumah tangga. Namun, hanya 25% yang mengetahui bahwa demografi calon konsumen menjadi factor utama dalam keberhasilan sebuah usaha.
2. Pada saat pemaparan materi disampaikan mengenai usaha-usaha yang dapat dikembangkan dan usaha yang baru dirintis agar mendapatkan peluang penjualan yang maksimal. Selain itu,

disampaikan pula mengenai pentingnya Tingkat Pendidikan, usia, pendapatan dan pekerjaan dari Masyarakat sekitar Kecamatan Sampara yang akan menjadi target pasar.

3. Pada saat diskusi, banyak pertanyaan yang muncul kaitannya dengan usaha yang paling cocok dilakukan melihat kondisi yang ada di Desa Puuloro, Kecamatan Sampara, serta target pasar berdasarkan demografi calon konsumen.
4. Pada wawancara dan observasi akhir, menunjukkan perubahan dan peningkatan yaitu :
 - a. 75% peserta memahami bahwa di Desa Puuloro perlu dibentuk kelompok usaha untuk meningkatkan perekonomian Masyarakat dan memajukan pendapatan desa.
 - b. 50% peserta memahami bahwa demografi dapat menjadi factor utama keberhasilan dalam siklus hidup produk.

Hasil dan luaran pada pemaparan materi ketiga mengenai manajemen usaha yang disampaikan oleh Dr. Bakhtiar Abbas, SE.,M.Si dan Dr. Indira Yuana, SE.,M.M, dijelaskan sebagai berikut :

1. Berdasarkan wawancara dan observasi awal menunjukkan bahwa 50% peserta mengetahui cara menjual produk, namun tidak memiliki strategi yang tepat sehingga masih belum maksimal penjualan yang diperoleh, dan tidak memiliki perencanaan usaha. Selain itu, 25% peserta memahami pentingnya strategi pemasaran dalam usaha.
2. Pada saat pemaparan materi disampaikan bahwa mekanisme strategi pemasaran diawali dari identifikasi kebutuhan konsumen/pasar, pemilihan target konsumen/pasar, identifikasi pesaing, sarana untuk bersaing, penggunaan media elektronik untuk pemasaran.
3. Pada wawancara dan observasi akhir, menunjukkan perubahan dan peningkatan yaitu :
 - a. 80% peserta paham mengenai mekanisme strategi pemasaran dalam kegiatan usaha guna peningkatan penjualan barang dan jasa
 - b. 70% peserta berinisiatif untuk menerapkan mekanisme strategi pemasaran dalam kegiatan usahanya agar penjualan barang dan jasa dapat ditingkatkan

Hasil dan luaran pada pemaparan materi keempat mengenai Teknik penyusunan laporan bisnis yang disampaikan oleh Dr. Muh. Nur, SE.,M.Si dan Dr. Hj. Ummiy Kalsum, SE.,M.Si.,CRA.,CRP.,CSF, dijelaskan sebagai berikut :

1. Berdasarkan wawancara dan observasi awal menunjukkan bahwa 30% peserta belum mengetahui Teknik penyusunan laporan bisnis, hanya 15% peserta yang mengetahui pentingnya laporan bisnis dalam usaha.
2. Pada saat pemaparan materi dijelaskan Teknik penyusunan laporan bisnis untuk usaha dengan skala sederhana. Teknik penyusunan menggunakan Microsoft excel sehingga tidak semua peserta mengaplikasikan Teknik penyusunan tersebut.
3. Pada wawancara dan observasi akhir, menunjukkan perubahan dan peningkatan yaitu :
 - a. 50% peserta paham mengenai Teknik penyusunan laporan bisnis sederhana melalui pencatatan manual.
 - b. 50% peserta berinisiatif untuk Menyusun laporan bisnis sederhana secara manual dengan pencatatan aktivitas usahanya.

Hasil dan luaran pada pemaparan materi kelima mengenai praktik penyusunan rencana bisnis/usaha yang disampaikan oleh Dr. H. Mahmudin A. Sabilalo, SE.,M.Si dan Dr. Rince Tambunan, SE.,M.M, dijelaskan sebagai berikut :

1. Berdasarkan wawancara dan observasi awal menunjukkan bahwa Teknik penyusunan laporan bisnis yang telah disampaikan sebelumnya terdapat peningkatan pemahaman peserta, sehingga masih terdapat 50% peserta yang belum paham dengan pentingnya penyusunan laporan bisnis tersebut, dan hanya 20% yang memahami cara penyusunan laporan keuangan sederhana secara manual sehingga dilakukan praktik penyusunan laporan untuk bisnis yang sudah berjalan.
2. Pada saat pemaparan materi disampaikan bahwa praktik penyusunan laporan bisnis usaha ini sangat penting untuk keberhasilan sebuah usaha, sehingga peserta yang telah memiliki usaha dapat merencanakan keuntungan yang akan ingin diperoleh. Penyusunan laporan sederhana untuk insutry rumah tangga dapat dilakukan dengan cara manual, mengingat masih terbatasnya akses teknologi internet maupun kepemilikan computer/laptop.
3. Pada wawancara dan observasi akhir, menunjukkan perubahan dan peningkatan yaitu :
 - a. 60% peserta memahmi praktik penyusunan laporan bisnis usaha.
 - b. 50% peserta berinisiatif untuk Menyusun laporan bisnis sederhana secara manual dengan pencatatan aktivitas usahanya.

Adapun keseluruhan luaran yang dihasilkan setelah dilakukan kegiatan seminar dan pelatihan dapat dilihat berdasarkan tabel berikut :

Tabel 10. Luaran Kegiatan yang Telah Tercapai

Program	Luaran	Prosentase Sebelum	Prosentase Sesudah	Keterangan
Seminar dan pelatihan pengembangan produk berdasarkan hasil komoditas Masyarakat desa serta Mendesain kemasan dengan menarik.	a. Pemahaman bahwa produk dapat dibuat sesuai hasil komoditas utama	70%	80%	Peningkatan
	b. Penerapan manajemen usaha	0%	25%	Peningkatan
	c. Pemahaman terhadap pengembangan produk	0%	25%	Peningkatan
Mengidentifikasi kelompok usaha industry rumah tangga. Produk menyesuaikan dengan demografi calon konsumen.	a. Pengetahuan tentang manfaat kelompok pembentukan industry rumah tangga	50%	75%	Peningkatan
	b. Pengetahuan tentang demografi calon konsumen	25%	50%	Peningkatan
Menyusun strategi pasar dan perencanaan modal industry rumah tangga.	a. Pengetahuan cara menjualkan produk	50%	80%	Peningkatan
	b. Pemahaman tentang strategi pemasaran dalam usaha	25%	70%	Peningkatan
Mengadministrasikan nota pembelian dan penjualan serta biaya lainnya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga distribusi.	a. Pengetahuan tentang Teknik penyusunan laporan bisnis	30%	50%	Peningkatan
	b. Pengetahuan pentingnya laporan bisnis dalam usaha	15%	50%	Peningkatan
Menggunakan perhitungan sederhana seperti excel dan pencatatan secara manual.	a. Pemahaman mengenai Teknik penyusunan laporan bisnis	50%	60%	Peningkatan
	b. Pemahaman cara penyusunan laporan keuangan sederhana secara manual	20%	50%	Peningkatan

Tabel diatas menunjukkan bahwa luaran kegiatan telah tercapai dengan baik. Rata-rata program kegiatan mengalami peningkatan baik pengetahuan maupun pemahaman mitra selaku peserta seminar dan pelatihan. Selanjutnya pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 1. Pemaparan Materi kepada Peserta



Gambar 2. Antusias Peserta Saat Diskusi

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan oleh Tim PkM di Desa Puuloro, Kecamatan Sampara, disimpulkan bahwa pertama, pelaksanaan seminar dan pelatihan Mutu Sumber Daya Manusia Dalam Membangun Kemandirian Ekonomi Tingkat Lokal telah memenuhi luaran yang ditargetkan, yaitu terjadi peningkatan pengetahuan dan pemahaman mengenai pengembangan produk, sehingga setelah seminar dan pelatihan diberikan, peserta dapat menjelaskan bahwa pengembangan produk berperan penting dalam peningkatan penjualan. Selain itu, terdapat pula peserta yang sudah mulai mendesain kemasan produknya dan tertarik untuk mendesain kemasan dengan menggunakan aplikasi.

Kedua, kegiatan seminar dan pelatihan mengenai segmentasi dan targeting juga telah mencapai target luaran. Peserta yang semula tidak memahami strategi pasar dan aspek demografi calon konsumen, namun setelah seminar dan pelatihan diberikan, peserta menjadi paham bahwa demografi calon konsumen seperti Tingkat Pendidikan, usia, jenis kelamin dan pekerjaan mempengaruhi penjualan dan daya beli konsumen terhadap produk. Dengan demikian, peserta yang telah memiliki usaha dapat membuat strategi sederhana bagi usahanya.

Ketiga, seminar dan pelatihan mengenai manajemen usaha telah mencapai target luaran. Setelah dilakukan seminar dan pelatihan, peserta memahami pentingnya peningkatan keterampilan sumber daya manusia dalam keberhasilan usaha. Para pelaku usaha membutuhkan kreativitas untuk membuat pemasaran produknya menjadi lebih luas jangkauannya seperti melalui online market ataupun melalui offline market. Peserta juga dapat mengidentifikasi pesaing, memilih sarana bersaing dan memilih penggunaan media untuk promosinya.

Keempat, kegiatan seminar dan pelatihan mengenai Teknik penyusunan laporan bisnis/usaha pun mencapai target luaran. Peserta yang semula kurang mengetahui mengenai laporan bisnis/usaha, namun setelah seminar dan pelatihan diberikan, peserta menjadi paham bahwa data-data yang diperoleh dari pencatatan nota-nota pembelian maupun penjualan harus diadministrasikan agar dapat disusun laporan bisnis/usaha sebagai pedoman pelaku usaha industry rumah tangga yang berada di Desa Puuloro, Kecamatan Sampara untuk mengetahui Kesehatan bisnisnya. Beberapa peserta yang sebelumnya memahami menjadi termotivasi untuk Menyusun laporan bisnis walaupun masih secara manual karena keterbatasan media baik computer, laptop dan akses internet.

Kelima, seminar dan pelatihan mengenai praktik penyusunan telah mencapai target luaran. Setelah dilakukan seminar dan pelatihan, peserta menjadi paham pentingnya laporan bisnis/usaha. Selanjutnya, peserta dapat membuat laporan bisnis menggunakan pencatatan manual. Dengan dibrikannya keseluruhan sosialisasi tersebut, pelaku usaha industry rumah tangga di Desa Puuloro, Kecamatan Sampara diharapkan dapat memaksimalkan kegiatan usahanya agar dapat berkembang lebih baik lagi dimasa mendatang.

SARAN

Adapun saran yang dapat disampaikan untuk peningkatan kegiatan selanjutnya, yaitu :

1. Tim PkM bekerja sama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Kendari untuk pengembangan produk dan pemasaran.
2. Penambahan waktu seminar dan pelatihan untuk memaksimalkan materi dan praktek penyusunan laporan bisnis/usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Yayasan STIE Enam Enam Kendari yang telah memberikan dukungan finansial dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini. Dukungan tersebut sangat penting dalam mewujudkan kegiatan ini, mulai dari tahap persiapan hingga pelaksanaan dan evaluasi. Tanpa dukungan ini, program pengabdian yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan kemandirian ekonomi di Desa Puuloro, Kecamatan Sampara, tidak akan dapat terlaksana dengan baik.

Penulis juga menyampaikan apresiasi kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam program ini, baik dari segi materi, tenaga, maupun waktu. Terima kasih kepada para peserta yang telah dengan antusias mengikuti seluruh rangkaian kegiatan, serta kepada tim pelaksana yang telah bekerja keras untuk memastikan keberhasilan program ini. Semoga hasil dari pengabdian ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat Desa Puuloro dan menjadi dasar bagi pengembangan program pengabdian yang lebih luas di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Bakhtiar, Abdul Razak, Mahmudin A. Sabilalo, Nofal Supriaddin, Abdul Hakim, Rince Tambunan, and Indira Yuana. 2023. "Manajemen Mutu Dan Pengelolaan Sentra Ikm Efforts To Improve Human Resources and Competitiveness of Small and Medium Enterprise Through Quality Management Training and Management of Sme Centers." 2(4):205–10.
- Ariyanto, Aris, Rejeki Bangun, Muhamad Rifqi Min Indillah, Arlin Ferlina Mochamad Trenggana, Dienni Ruhjatini Sholihah, Maya Ariyanti, Euis Widiati, Purna Irawan, Susiana Dewi Ratih, and R. Suryanti Ismail. 2023. "Manajemen Pemasaran."
- Bangun, Wilson. 2018. "Manajemen Sumber Daya Manusia."
- Darwis, Rudi Saprudin, Yurika Shafa Miranti, Shahnaz Raisya Saffana, and Shafa Yuandina. 2021. "Kewirausahaan Sosial Dalam Pemberdayaan Masyarakat." Focus: Jurnal Pekerjaan Sosial 4(2):135–47.
- Emiliasari, Raynesa Noor, and E. Kosmajadi. 2020. "Pendampingan Penerapan Manajemen Pemasaran Produk Home Industri Desa Cikadu." JURNAL PARAHITA ABDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat 1(2):106–15.
- Endah, Kiki. 2020. "Pemberdayaan Masyarakat: Menggali Potensi Lokal Desa." Moderat: Jurnal Ilmiah Ilmu Pemerintahan 6(1):135–43.
- Gunawan, Go Liana Chayani. 2020. "Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian." Jurnal Performa: Jurnal Manajemen Dan Start-up Bisnis 5(2):166–75.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. 2009. "Manajemen Pemasaran."
- Marhum, Umar, and Maja Meronda. 2021. "Partisipasi Masyarakat Dalam Pembentukan Peraturan Desa Menurut Undang–Undang Nomor 6 Tahun 2014: Studi Kasus Desa Wawosanggula Kecamatan Puriala, Konawe, Sulawesi Tenggara." Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora 2(12):141–49.
- Parenreng, Andi Rudy Kurniawan, Abdul Razak, and Asraf Asraf. 2023. "Dampak Etika Kerja Dan Budaya Kerja Terhadap Prestasi Kerja Pegawai Negeri Sipil Di Kantor Kesyahbandaran Dan Otoritas Pelabuhan Kelas II Kendari." Jurnal Manajemen STEI 6(2):15–30.
- Sayaka, Bambang, Frans B. M. Dabukke, and Sri Suharyono. 2020. "Membangun Kemandirian Industri Benih Padi Nasional." Jurnal Ekonomi Indonesia 9(3):189–207.

- Shaleh, Muh Yusuf. 2020. "Peran Modal Sosial Dan Partisipasi Dalam Pemberdayaan Masyarakat." Universitas Negeri Makasaar.
- Wibowo, Radna Andi. 2019. Manajemen Pemasaran. Radna Andi Wibowo.
- Yatmaja, Panji Try. 2019. "Efektivitas Pemberdayaan Masyarakat Oleh Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Dalam Mengembangkan Pariwisata Berkelanjutan (Studi Pada Pokdarwis Minang Rua Bahari Di Desa Kelawi, Kecamatan Bakauheni, Kabupaten Lampung Selatan)."