

Transformasi Keterampilan Menjadi Potensi Usaha: Integrasi Pelatihan Produksi, Pemasaran, dan Pengelolaan Keuangan

Indri Hastuti Listyawati¹, Siti Nurhayati², Monesta Cici Ijan³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Bisnis Kumala Nusa

^{1,2,3} Program Studi Manajemen

e-mail: monesta@stibsa.ac.id

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan untuk meningkatkan keterampilan dan kapasitas ekonomi ibu-ibu rumah tangga di RW 01 Tegal Blateran, Kecamatan Klaten Tengah, melalui pelatihan terpadu yang mencakup pembuatan hiasan seserahan pengantin, buket wisuda, strategi pemasaran sederhana, dan pengelolaan keuangan mikro. Pelatihan diberikan menggunakan pendekatan partisipatif melalui penyuluhan, demonstrasi, diskusi, dan praktik langsung. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam keterampilan teknis peserta, pemahaman mengenai pemasaran berbasis komunitas dan media sosial, serta kemampuan melakukan pencatatan keuangan sederhana.

Peserta juga menunjukkan motivasi untuk mulai memasarkan produk secara mandiri kepada lingkungan sekitar. Meskipun terdapat tantangan seperti perbedaan kemampuan peserta, keterbatasan waktu, dan kendala peralatan, solusi berupa pendampingan intensif dan penyediaan alat cadangan memungkinkan kegiatan berjalan efektif. Kegiatan ini memberikan dampak sosial dan ekonomi awal yang positif serta membuka peluang bagi keberlanjutan usaha kreatif berbasis komunitas di RW 01 Tegal Blateran.

Kata Kunci: Keterampilan rumah tangga, Pemasaran sederhana, Pengelolaan keuangan mikro, Pemberdayaan perempuan, PKM

Abstract

This Community Service activity is carried out to improve the skills and economic capacity of housewives in RW 01 Tegal Blateran, Klaten Tengah District, thru integrated training that includes making wedding dowry decorations, graduation bouquets, simple marketing strategies, and microfinance management. Training is provided using a participatory approach thru extension, demonstrations, discussions, and hands-on practice. The results of the activity show a significant improvement in participants' technical skills, understanding of community-based and social media marketing, and ability to perform simple financial record-keeping.

Participants also showed motivation to start marketing their products independently to their surroundings. Despite challenges such as varying participant abilities, time constraints, and equipment limitations, solutions like intensive mentoring and providing backup tools allowed the activity to proceed effectively. This activity has a positive initial social and economic impact and opens up opportunities for the sustainability of community-based creative businesses in RW 01 Tegal Blateran.

Keywords: Household skills, Simple marketing, Microfinance management, Women's empowerment, PKM

1. PENDAHULUAN

Kesejahteraan ekonomi keluarga merupakan aspek penting dalam pembangunan masyarakat. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kondisi tersebut adalah dengan mengembangkan keterampilan masyarakat, khususnya perempuan, agar mampu menjadi sumber pendapatan yang berkelanjutan. Di lingkungan RW 01 Tegal Blateran, Kecamatan Klaten Tengah, sejumlah ibu rumah tangga memiliki keterampilan membuat produk kreatif seperti hiasan seserahan pengantin dan buket wisuda. Keterampilan ini umumnya dipandang

sebagai aktivitas domestik, namun sebenarnya memiliki potensi ekonomi jika diintegrasikan dengan strategi produksi, pemasaran, serta pengelolaan keuangan yang tepat. Kondisi ini menunjukkan bahwa keterampilan lokal yang sudah ada belum dimanfaatkan secara optimal sebagai peluang usaha yang produktif.

Meskipun terdapat potensi tersebut, masyarakat menghadapi sejumlah tantangan. Utamanya adalah keterbatasan akses terhadap pelatihan kewirausahaan yang terpadu. Banyak peserta memiliki keterampilan teknis secara turun-temurun, tetapi belum memiliki pemahaman yang memadai untuk memasarkan produk secara sistematis maupun melakukan pencatatan keuangan secara sederhana dan efektif. Ketidakmampuan melakukan evaluasi usaha, seperti mencatat arus kas, menghitung biaya produksi, serta memantau laba-rugi, membuat usaha rumahan sulit berkembang dan tidak berkelanjutan. Situasi ini sejalan dengan temuan Kusnadi (2021) yang menegaskan bahwa pertumbuhan usaha mikro berbasis rumah tangga sering terhambat oleh minimnya pengetahuan tentang manajemen usaha, termasuk strategi pemasaran dan pencatatan keuangan dasar.

Di sisi lain, berbagai penelitian menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan terpadu yang menggabungkan keterampilan produksi, literasi pemasaran, dan manajemen keuangan dapat meningkatkan kemandirian ekonomi rumah tangga. Astuti & Pramudito (2020) menjelaskan bahwa pelatihan keterampilan yang dikombinasikan dengan edukasi pemasaran digital serta pengelolaan keuangan sederhana dapat berkontribusi signifikan terhadap peningkatan omzet UMKM rumah tangga, terutama yang dijalankan oleh perempuan. Pendapat ini diperkuat oleh Kementerian Koperasi dan UKM (2023) yang menekankan pentingnya transformasi ekonomi berbasis komunitas lokal sebagai strategi mendorong wirausaha perempuan melalui pelatihan yang kontekstual dan partisipatif.

Potret sosial khalayak sasaran menunjukkan bahwa kegiatan ini melibatkan 30 ibu rumah tangga dengan latar belakang pendidikan yang beragam, sebagian besar berpendidikan dasar sampai menengah, serta belum memiliki pengalaman kewirausahaan formal. Meskipun demikian, mereka memiliki minat tinggi dalam kegiatan keterampilan dan menunjukkan motivasi untuk mengembangkan usaha rumahan apabila diberikan pendampingan. Karakteristik ini memperlihatkan adanya peluang pemberdayaan masyarakat yang dapat dikembangkan melalui program pengabdian kepada masyarakat berbasis pelatihan terstruktur.

Lebih jauh lagi, kondisi wilayah RW 01 Tegal Blateran dengan dukungan ketua RW dan tokoh masyarakat setempat menjadi faktor penting yang memungkinkan pelaksanaan program secara efektif. Adanya permohonan resmi dari pengurus RW I Tegal Blateran kepada STIB Kumala Nusa menunjukkan bahwa masyarakat memiliki kebutuhan nyata terhadap pelatihan keterampilan yang dapat meningkatkan taraf hidup ekonomi keluarga. Dukungan sosial dan kelembagaan ini merupakan modal utama dalam memastikan partisipasi aktif masyarakat serta keberlanjutan dampak kegiatan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, dirumuskan sejumlah permasalahan yang perlu ditangani melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat, yaitu: (1) bagaimana meningkatkan keterampilan produksi ibu-ibu dalam membuat produk kreatif bernilai jual; (2) bagaimana memberikan pemahaman mengenai strategi pemasaran sederhana agar produk dapat dikenal dan diterima pasar; (3) bagaimana meningkatkan literasi keuangan dasar peserta untuk mendukung pengelolaan usaha mikro; dan (4) bagaimana merancang model pelatihan terpadu yang partisipatif dan

relevan dengan kondisi lokal masyarakat RW 01 Tegal Blateran. Rumusan masalah ini sesuai dengan kebutuhan peserta dan realitas sosial-ekonomi komunitas sasaran.

Tujuan kegiatan ini meliputi: meningkatkan keterampilan produksi peserta; memberikan pelatihan pemasaran sederhana berbasis komunitas dan media sosial; meningkatkan literasi keuangan dasar untuk mendukung pengelolaan arus kas usaha; mendorong tumbuhnya semangat kewirausahaan berbasis potensi lokal; serta menghasilkan model pelatihan terpadu yang dapat direplikasi pada komunitas lain. Seluruh tujuan ini diarahkan untuk memperkuat kemandirian ekonomi rumah tangga melalui pemanfaatan keterampilan kreatif yang telah dimiliki peserta.

Kajian literatur dalam laporan ini memberikan dasar teoretis yang kuat bagi pelaksanaan kegiatan. Suharto (2005) menjelaskan bahwa pemberdayaan masyarakat merupakan proses penguatan kapasitas individu dan kolektif untuk mengelola potensi yang dimiliki. Prabowo & Wulandari (2019) menekankan bahwa pelatihan keterampilan kreatif dapat meningkatkan kepercayaan diri dan membuka peluang ekonomi bagi perempuan. Santosa (2020) menunjukkan bahwa produksi kreatif yang dikembangkan sesuai kebutuhan pasar dapat menjadi wahana ekonomi komunitas. Dalam konteks pemasaran, Raharjo & Harsono (2022) serta Suryani (2021) menjelaskan bahwa strategi pemasaran mikro, termasuk pemanfaatan media sosial, mampu meningkatkan jangkauan produk rumah tangga. Sementara itu, Lusardi & Mitchell (2014) menegaskan pentingnya literasi keuangan sederhana dalam menjaga keberlanjutan usaha mikro.

Dengan demikian, pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dirancang untuk menjawab kebutuhan nyata masyarakat RW 01 Tegal Blateran dengan mengintegrasikan pelatihan keterampilan produksi, pemasaran, dan pengelolaan keuangan sebagai satu kesatuan program pemberdayaan berbasis potensi lokal. Pendekatan ini sekaligus menjadi bentuk kontribusi perguruan tinggi dalam menjalankan fungsi Tri Dharma yang berorientasi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui pendampingan yang relevan, partisipatif, dan aplikatif.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pendekatan partisipatif melalui penyuluhan, demonstrasi, diskusi, dan praktik langsung. Pelaksanaan pelatihan dirancang agar peserta tidak hanya memahami konsep, tetapi juga mampu menerapkan keterampilan secara mandiri. Kegiatan meliputi penyampaian materi dasar mengenai peluang usaha, demonstrasi pembuatan hiasan seserahan dan buket wisuda, simulasi pemasaran sederhana melalui media sosial, serta latihan pencatatan keuangan mikro. Selama kegiatan berlangsung, peserta berpartisipasi aktif dalam praktik dan diskusi kelompok untuk memperdalam pemahaman dan keterampilan.

Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terhadap teknik produksi, khususnya dalam pembuatan produk kreatif bernilai jual, serta peningkatan kemampuan dalam memahami strategi pemasaran sederhana, seperti promosi mulut ke mulut dan pemanfaatan WhatsApp atau Facebook. Selain itu, peserta mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan dasar untuk mendukung keberlanjutan usaha rumah tangga.

Evaluasi kegiatan dilakukan melalui observasi langsung, diskusi reflektif, dan umpan balik peserta, yang digunakan untuk menilai tingkat pemahaman, antusiasme, serta kemampuan peserta menerapkan keterampilan baru. Evaluasi ini menunjukkan

bahwa pelatihan memberikan dampak positif terhadap kesiapan ibu-ibu RW 01 Tegal Blateran dalam mengembangkan usaha kecil berbasis keterampilan.

Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kemandirian ekonomi keluarga melalui pemanfaatan keterampilan lokal, serta mendorong terbentuknya usaha berbasis komunitas yang berkelanjutan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Peningkatan Kapasitas Peserta PKM

Pelatihan dan Pendampingan

Selama pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, peserta yang terdiri dari ibu-ibu rumah tangga RW 01 Tegal Blateran mengikuti rangkaian pelatihan yang mencakup keterampilan produksi, strategi pemasaran sederhana, serta pengelolaan keuangan mikro. Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman menyeluruh tentang bagaimana keterampilan mereka dapat diolah menjadi peluang usaha yang berkelanjutan.

Hasil pelatihan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan kemampuan peserta secara signifikan, terutama dalam pembuatan hiasan seserahan pengantin dan buket wisuda. Peserta yang pada awalnya belum mengenal teknik produksi yang sistematis, setelah pelatihan mampu menghasilkan produk secara mandiri dengan kualitas visual yang baik. Antusiasme tinggi terlihat dari kesungguhan peserta mengikuti instruksi, bertanya, berdiskusi, dan menyempurnakan hasil karya mereka.

Peningkatan kapasitas juga tampak pada pemahaman peserta mengenai pemasaran sederhana. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta belum pernah menggunakan media sosial sebagai sarana pemasaran. Setelah mengikuti pelatihan, mereka mampu memahami cara menentukan harga, mengenali target pasar, serta menyusun strategi promosi melalui WhatsApp atau Facebook secara lebih percaya diri. Selain itu, peserta mulai memahami dasar-dasar pencatatan keuangan sederhana seperti menghitung modal, biaya produksi, harga pokok produksi, dan laba. Secara keseluruhan, pelatihan terbukti berhasil mentransfer pengetahuan dan keterampilan baru yang relevan dengan kebutuhan peserta dan potensi usaha rumahan di lingkungan RW 01 Tegal Blateran.

Penerapan Praktis

Setelah memperoleh materi pelatihan, peserta mulai menerapkan keterampilan yang dipelajari melalui praktik langsung selama kegiatan berlangsung. Dalam sesi produksi, ibu-ibu berhasil membuat berbagai bentuk buket wisuda dan hiasan seserahan dengan kreativitas masing-masing. Hasil karya mereka menunjukkan peningkatan ketelitian, estetika, dan kemampuan mengikuti instruksi.

Dalam aspek pemasaran, peserta mulai memahami cara mempresentasikan produk agar menarik perhatian calon pembeli. Mereka berlatih membuat foto produk dengan pengaturan sederhana namun efektif, memilih sudut pengambilan gambar yang tepat, dan menuliskan deskripsi produk yang informatif. Peserta juga mencoba simulasi promosi menggunakan platform yang sudah mereka kenal, terutama WhatsApp, dengan cara berbagi foto produk ke grup keluarga, grup pertemanan, dan lingkungan sekitar.

Pada aspek keuangan, peserta mempraktikkan pencatatan kas sederhana dengan mencatat pengeluaran bahan, estimasi harga jual, dan keuntungan yang diperoleh. Hal ini penting sebagai dasar bagi peserta untuk memulai usaha kecil secara mandiri atau berkelompok setelah program selesai.

Penerapan praktis tersebut menunjukkan bahwa materi pelatihan bukan hanya dipahami secara teori, tetapi juga mampu dioperasionalkan secara langsung, sehingga peluang usaha berbasis keterampilan dapat mulai muncul pada tingkat rumah tangga.



Gambar 1. Pemaparan Materi



Gambar. 2 Pelatihan Teknis dan Praktek



Gambar. 3 Foto Bersama

B. Dampak pada Penjualan Produk

Pelatihan keterampilan produksi, pemasaran sederhana, dan pengelolaan keuangan yang diberikan dalam kegiatan PKM menunjukkan dampak positif terhadap kesiapan peserta dalam memulai pemasaran produk mereka. Meskipun program ini berfokus pada peningkatan kapasitas dasar dan belum memasuki tahap penjualan massal, hasil kegiatan memperlihatkan bahwa peserta mulai menunjukkan keberanian dan kemampuan untuk memperkenalkan produk mereka kepada lingkungan sekitar.

Beberapa peserta yang sebelumnya hanya membuat hiasan seserahan dan buket wisuda untuk keperluan pribadi atau keluarga, mulai mencoba menawarkan produk mereka kepada tetangga dan jaringan sosial terdekat. Langkah awal ini dilakukan dengan memanfaatkan foto produk yang dihasilkan selama pelatihan dan berbagi melalui grup WhatsApp keluarga maupun lingkungan sekitar. Hal ini menandai adanya perubahan perilaku pemasaran yang sebelumnya tidak dilakukan oleh para peserta.

Selain itu, pemahaman mengenai penentuan harga jual yang sesuai dan teknik penyajian produk yang menarik memberi peserta kepercayaan diri yang lebih besar dalam mempromosikan hasil karya mereka. Walaupun belum tercatat peningkatan penjualan secara kuantitatif dalam laporan, pelatihan yang diberikan telah menciptakan fondasi penting bagi peluang pertumbuhan penjualan di masa mendatang. Peserta menunjukkan kesiapan dalam:

- 1) Memperkenalkan produk secara lebih profesional,
- 2) Memahami cara menghitung harga jual yang layak,
- 3) Menyadari pentingnya kualitas visual dalam pemasaran, dan
- 4) Mulai mengembangkan jejaring pemasaran berbasis komunitas.

Dengan perubahan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pelatihan memberikan dampak awal yang signifikan dalam mendorong munculnya potensi penjualan produk rumahan, yang sebelumnya belum dimiliki peserta. Meskipun skala penjualan masih sangat awal, peningkatan kompetensi dan motivasi peserta menjadi indikator bahwa mereka kini berada pada posisi yang lebih siap untuk memulai usaha dan mengembangkan pemasaran produk secara lebih luas.

C. Tantangan dan Solusi

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di RW 01 Tegal Blateran berjalan dengan baik, namun terdapat sejumlah tantangan yang muncul selama proses pelatihan. Tantangan ini berpengaruh terhadap kelancaran kegiatan dan tingkat pemahaman peserta, sehingga diperlukan penanganan langsung di lapangan. Berikut adalah uraian tantangan dan solusi yang diterapkan oleh tim pengabdian selama kegiatan berlangsung.

1) Perbedaan Tingkat Pemahaman Peserta

Salah satu tantangan utama yang ditemui selama kegiatan adalah perbedaan kemampuan peserta dalam memahami materi, terutama pada bagian pemasaran dan pengelolaan keuangan. Latar belakang pendidikan dan pengalaman peserta yang bervariasi menyebabkan beberapa peserta membutuhkan penjelasan berulang dan pendampingan lebih intensif. Adapun solusinya untuk mengatasi hal tersebut, fasilitator memberikan penjelasan tambahan dengan bahasa yang lebih sederhana, mendampingi peserta secara individual, dan memperlambat ritme penyampaian materi agar seluruh peserta dapat mengikuti kegiatan tanpa tertinggal. Pendekatan ini memungkinkan peserta lebih percaya diri saat mempraktikkan materi yang diberikan.

2) Keterbatasan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan dalam jangka waktu yang relatif singkat, yaitu hanya satu hari. Kondisi ini membuat beberapa materi, seperti pemasaran digital dan pencatatan keuangan, tidak dapat diperdalam secara maksimal. Peserta memerlukan waktu lebih panjang untuk mencoba, berdiskusi, dan memahami praktik secara menyeluruh. Adapun solusinya tim pengabdian memprioritaskan penyampaian inti materi dan memberikan kesempatan kepada peserta untuk melakukan praktik langsung sebanyak mungkin. Peserta juga dianjurkan untuk melanjutkan latihan secara mandiri setelah kegiatan selesai, serta tetap berkomunikasi dengan tim apabila membutuhkan bimbingan lanjutan.

3) Kendala Teknis dan Keterbatasan Peralatan

Dalam pelaksanaan praktik membuat buket dan hiasan seserahan, terdapat kendala berupa jumlah bahan dan alat yang tidak mencukupi untuk seluruh peserta. Ketidakseimbangan jumlah bahan tersebut membuat sebagian peserta harus menunggu giliran ketika akan menggunakan alat tertentu, sehingga praktik menjadi kurang optimal. Adapun solusinya tim mengantisipasi kendala ini dengan menyiapkan alat dan bahan cadangan yang dapat segera digunakan. Langkah ini memungkinkan kegiatan tetap berjalan tanpa hambatan yang berarti dan seluruh peserta dapat menyelesaikan produk dengan baik.

4) Keterbatasan Kemampuan Penggunaan Media Digital

Sebagian peserta belum terbiasa menggunakan media digital seperti kamera ponsel atau media sosial untuk mendokumentasikan dan memasarkan produk. Hal ini menjadi hambatan ketika peserta mulai belajar membuat konten promosi atau mencoba memanfaatkan WhatsApp dan Facebook sebagai sarana pemasaran. Adapun solusinya untuk mengatasi hal ini, fasilitator memberikan pendampingan sederhana terkait cara mengambil foto produk yang baik, memilih pencahayaan yang tepat, dan membuat deskripsi produk. Peserta juga didorong untuk terus berlatih secara bertahap, sehingga kemampuan digital mereka dapat meningkat sesuai kebutuhan pemasaran.

D. Keberlanjutan Program

Keberlanjutan program Pengabdian Kepada Masyarakat di RW 01 Tegal Blateran terlihat dari meningkatnya motivasi peserta untuk terus mengembangkan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan. Peserta menunjukkan antusiasme untuk melanjutkan praktik secara mandiri, terutama dalam pembuatan hiasan seserahan pengantin dan buket wisuda, yang berpotensi menjadi sumber pendapatan rumah tangga. Keinginan peserta untuk mencoba menjual hasil karya mereka di lingkungan sekitar maupun melalui media sosial menjadi indikator bahwa pelatihan memberikan dampak awal yang positif terhadap kesiapan mereka memulai usaha mandiri. Selain itu, sesi diskusi reflektif menunjukkan bahwa banyak peserta berharap adanya pendampingan lanjutan, khususnya terkait pemasaran digital dan pencatatan keuangan yang lebih mendalam. Hal ini menunjukkan bahwa peserta tidak hanya memperoleh manfaat dari pelatihan awal, tetapi juga memiliki komitmen untuk terus meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola usaha kecil berbasis keterampilan rumah tangga. Permintaan tersebut merupakan peluang bagi perguruan tinggi untuk mengembangkan program lanjutan yang lebih terstruktur.

Dukungan dari Ketua RW dan tokoh masyarakat setempat juga menjadi faktor penting bagi keberlanjutan program. Keterlibatan mereka dalam kegiatan membuka ruang bagi terbentuknya kegiatan pendampingan jangka panjang serta potensi kolaborasi antara masyarakat dengan pihak perguruan tinggi. Kondisi sosial komunitas yang kompak dan terbuka terhadap pelatihan menjadikan wilayah ini memiliki potensi yang kuat untuk pengembangan program pemberdayaan lanjutan. Selain itu, model pelatihan terpadu yang telah diterapkan—yang menggabungkan keterampilan produksi, pemasaran sederhana, dan pengelolaan keuangan mikro dapat direplikasi pada kelompok-kelompok lain di lingkungan sekitar. Keberhasilan pelatihan ini menjadi bukti bahwa kegiatan pengabdian yang dirancang sesuai kebutuhan lokal dapat memberikan dampak nyata dalam jangka panjang.

Dengan demikian, keberlanjutan program pengabdian ini tidak hanya terlihat dari peningkatan kompetensi peserta, tetapi juga dari kesiapan masyarakat, dukungan lingkungan, serta peluang kemitraan dengan lembaga pendidikan. Program ini memberikan fondasi yang kuat bagi pengembangan usaha kreatif berbasis komunitas yang dapat memperkuat ekonomi rumah tangga secara berkelanjutan.

E. Implikasi Sosial dan Ekonomi

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di RW 01 Tegal Blateran memberikan implikasi sosial dan ekonomi yang signifikan bagi peserta maupun lingkungan sekitarnya. Dari aspek sosial, kegiatan ini berhasil meningkatkan rasa percaya diri ibu-ibu rumah tangga dalam mengembangkan keterampilan yang sebelumnya hanya digunakan untuk kepentingan pribadi menjadi kemampuan yang memiliki nilai ekonomi. Interaksi selama pelatihan juga memperkuat solidaritas antaranggota masyarakat, karena peserta saling mendukung dan bertukar pengalaman dalam proses belajar serta praktik pembuatan produk. Kondisi ini menciptakan lingkungan sosial yang lebih kolaboratif dan produktif.

Dari aspek ekonomi, pelatihan ini membuka peluang bagi peserta untuk menjadikan hasil keterampilan mereka sebagai sumber pendapatan tambahan. Pemahaman mengenai penentuan harga, strategi pemasaran sederhana melalui media sosial, serta pencatatan keuangan dasar memberikan landasan penting bagi peserta untuk membangun usaha kecil berbasis rumah tangga. Meskipun dampak ekonomi masih berada pada tahap awal, beberapa peserta mulai mencoba memasarkan produk mereka kepada lingkungan sekitar, menandakan adanya potensi pertumbuhan ekonomi keluarga melalui pemanfaatan keterampilan yang telah dimiliki.

Pelatihan juga memberikan wawasan baru mengenai pentingnya manajemen keuangan usaha, yang sebelumnya belum dipahami oleh sebagian besar peserta. Dengan memahami alur biaya produksi, harga pokok, dan keuntungan, peserta menjadi lebih siap dalam mengelola usaha secara berkelanjutan. Hal ini memiliki implikasi ekonomi jangka panjang karena dapat membantu menciptakan peluang usaha mandiri yang mampu memperkuat ketahanan ekonomi keluarga. Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini tidak hanya berdampak pada peningkatan kapasitas individu, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap penguatan ekonomi komunitas melalui pembentukan keterampilan, motivasi wirausaha, serta potensi pembentukan kelompok usaha kecil yang produktif di lingkungan RW 01 Tegal Blateran. Aktivitas pemberdayaan seperti ini menunjukkan bahwa transformasi keterampilan menjadi peluang usaha mampu memberikan manfaat sosial-ekonomi yang berkelanjutan bagi masyarakat.

4. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan di RW 01 Tegal Blateran telah berhasil mencapai tujuan yang ditetapkan melalui pelatihan terpadu yang mencakup keterampilan produksi, strategi pemasaran sederhana, dan pengelolaan keuangan mikro. Pelatihan ini mampu meningkatkan kapasitas peserta, khususnya ibu-ibu rumah tangga, dalam memahami dan mengembangkan keterampilan membuat hiasan seserahan pengantin serta buket wisuda menjadi peluang usaha yang berpotensi memberikan nilai ekonomi bagi keluarga. Kegiatan ini juga berdampak positif terhadap pemahaman peserta mengenai pemasaran dan keuangan usaha. Peserta menunjukkan peningkatan motivasi dalam memulai pemasaran produk melalui jejaring sosial lingkungan sekitar maupun media digital sederhana seperti WhatsApp dan Facebook. Pemahaman mengenai pencatatan keuangan dasar memberikan landasan penting bagi peserta untuk mengelola usaha secara lebih terstruktur.

Faktor pendukung seperti tingginya antusiasme peserta, dukungan ketua RW, serta kerja sama tim dosen pelaksana turut memperlancar kegiatan pelatihan. Meski terdapat tantangan berupa perbedaan kemampuan peserta, keterbatasan waktu, dan kendala teknis terkait ketersediaan alat, solusi yang diberikan melalui pendampingan intensif, penggunaan alat cadangan, dan penyederhanaan metode mampu memastikan pelatihan berjalan efektif dan memberikan manfaat optimal bagi peserta. Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini memberikan kontribusi nyata dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan keterampilan lokal yang dikembangkan secara sistematis. Program ini tidak hanya meningkatkan kemampuan individu peserta, tetapi juga memperkuat potensi terbentuknya usaha kecil berbasis komunitas di lingkungan RW 01 Tegal Blateran. Dengan adanya motivasi peserta dan dukungan lingkungan, program ini memiliki peluang besar untuk terus dikembangkan sebagai model pemberdayaan masyarakat yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, D., & Pramudito, A. (2020). *Pelatihan Kewirausahaan dan Pengelolaan Keuangan Sederhana Bagi Perempuan Rumah Tangga*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 4(1), 67-75.
- Astuti, D., & Pramudito, A. (2020). *Pemberdayaan Perempuan Melalui Pelatihan Wirausaha Berbasis Keterampilan Rumah Tangga*. Jurnal Pengabdian Masyarakat, 3(2), 112-120.
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2023). *Panduan Pemberdayaan Wirausaha Perempuan Berbasis Komunitas*. Jakarta: Deputi Bidang Kewirausahaan.
- Kusnadi, M. (2021). *Strategi Peningkatan UMKM Rumah Tangga di Wilayah Semi-Urban*. Jurnal Ekonomi Lokal, 5(1), 44-59.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). *The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence*. Journal of Economic Literature, 52(1), 5-44.
- Prabowo, Y., & Wulandari, F. (2019). *Pemberdayaan Perempuan melalui Pelatihan Keterampilan Kreatif*. Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora, 8(2), 101-108.
- Raharjo, B., & Harsono, E. (2022). *Pemasaran Digital Produk Rumah Tangga dalam Komunitas Lokal*. Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, 7(1), 33-41.
- Santosa, H. (2020). *Produksi Kreatif sebagai Wahana Ekonomi Komunitas*. Yogyakarta: Pustaka Rakyat.
- Suharto, E. (2005). *Pembangunan, Masyarakat dan Pemberdayaan: Kajian Strategis Pembangunan Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Suryani, T. (2021). *Strategi Pemasaran UMKM Perempuan Berbasis Media Sosial*. Jurnal Bisnis dan Komunikasi, 6(3), 55-62.