

Peningkatan Kapasitas Usaha Kue Kering Ibu Rumah Tangga Melalui Pelatihan Keberlanjutan Usaha di Depok

Ika Agustina¹, Sukardi², Asep Surya Lesmana³, Tohiroh⁴, Siti Mulasih⁵

^{1,2,3,4,5}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ganesha, Jakarta, Indonesia

Email: ¹ika@stieganisha.ac.id, ²sukardik317@gmail.com, ³asepsurya@stieganisha.ac.id,

⁴tohiroh@gmail.com, ⁵sitimulasih423@gmail.com

Abstrak

Program pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan manajemen usaha bagi ibu rumah tangga yang terlibat dalam usaha kue kering skala kecil di Pondok Petir, Bojongsari, Depok. Program ini berfokus pada pemecahan tantangan utama seperti pengelolaan keuangan, pembagian tugas antar anggota kelompok, serta strategi pemasaran yang efektif. Pelatihan ini dirancang untuk membantu keberlanjutan dan perkembangan usaha kecil tersebut dengan memberikan pengetahuan praktis dalam mengelola keuangan, pengembangan produk, dan pemasaran melalui alat digital. Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk memberdayakan ibu rumah tangga dengan mengajarkan mereka cara memperluas usaha, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas jangkauan pasar. Program ini melibatkan pengajaran partisipatif, simulasi langsung, serta studi kasus untuk memastikan peserta dapat menerapkan pembelajaran dalam situasi dunia nyata. Melalui pendekatan berbasis kelompok, pelatihan ini juga memperkuat solidaritas dan kerja sama antar anggota, yang meningkatkan efisiensi kerja kelompok. Kegiatan pelatihan yang berlangsung selama tiga bulan, mulai Januari hingga Maret 2025, dirancang secara bertahap dengan pendekatan praktis yang sesuai dengan kebutuhan peserta. Hasil dari pelatihan ini terbukti bahwa pelatihan kelompok dapat meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha dan memperluas pasar bagi kelompok usaha yang terlibat.

Kata Kunci: Peningkatan Kapasitas, Usaha Kue Kering, Pelatihan, Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga, Keberlanjutan Usaha Kelompok.

Abstract

This training program was designed to enhance business management competencies among housewives engaged in small-scale pastry enterprises in Pondok Petir, Bojongsari, Depok. The initiative specifically addressed key challenges, including financial management, task allocation among group members, and the development of effective marketing strategies. Structured to support the sustainability and growth of these micro-enterprises, the curriculum provided practical frameworks for financial oversight, product innovation, and digital marketing implementation. Furthermore, the program sought to empower participants by equipping them with strategies to scale their operations, refine product quality, and broaden market penetration. Educational methodologies emphasized participatory learning, applied simulations, and case study analyses to ensure the direct applicability of acquired skills in real-world contexts. A collaborative group-based approach was implemented to strengthen interpersonal solidarity and cooperative dynamics, thereby optimizing collective productivity. The three-month training program, conducted from January to March 2025, adopted a phased and needs-oriented structure to align with participants' practical requirements. Post-intervention evaluations demonstrated that the training significantly improved participants' business management proficiency, operational efficiency, and market reach. These outcomes underscore the efficacy of group-based educational interventions in fostering entrepreneurial development within community-driven enterprises.

Keywords: Capacity Building, Pastry Business, Housewife Empowerment, Training, Group Business Sustainability.

PENDAHULUAN

Usaha kelompok ibu rumah tangga memiliki potensi besar untuk meningkatkan ekonomi keluarga dan berkontribusi positif bagi masyarakat (Selliamanik dkk., 2024). Di wilayah Pondok Petir, Bojongsari, Depok, banyak ibu rumah tangga telah mencoba memulai usaha kue kering secara mandiri maupun berkelompok. Berdasarkan observasi langsung dan informasi dari ketua RW setempat, terdapat sejumlah ibu rumah tangga yang tergabung dalam usaha rumahan, namun sebagian besar di antaranya belum memiliki sistem pembukuan keuangan, strategi pemasaran digital, atau pembagian peran yang jelas dalam kelompok. Hingga saat ini, belum tersedia data resmi mengenai jumlah pelaku usaha ini, tetapi fenomena ini terlihat nyata dalam kehidupan masyarakat sehari-hari.

Masalah utama yang dihadapi oleh kelompok ibu rumah tangga ini mencakup kurangnya keterampilan dalam pengelolaan keuangan usaha, pembagian tugas antar anggota yang tidak terstruktur, serta strategi pemasaran produk yang belum efektif. Kondisi ini mengakibatkan usaha yang mereka jalankan sulit berkembang dan bersaing, bahkan untuk menjangkau pasar lokal sekalipun. Dalam konteks ini, diperlukan intervensi berupa pelatihan keberlanjutan usaha yang tidak hanya membekali mereka dengan pengetahuan praktis, tetapi juga memberikan pendekatan terstruktur yang dapat langsung diterapkan dalam operasional sehari-hari.

Pelatihan ini dirancang secara khusus untuk menjawab permasalahan tersebut. Fokus utama kegiatan ini adalah pada peningkatan kompetensi manajerial dan teknis ibu rumah tangga dalam mengelola usaha kue kering yang berkelanjutan. Pelatihan akan mencakup materi tentang pencatatan keuangan sederhana, strategi pembagian tugas yang adil, serta pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran produk. Program ini juga dirancang untuk meningkatkan solidaritas dan kerja sama antar anggota kelompok, sehingga dapat menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan berdaya saing.

Berbeda dengan program pengabdian serupa yang lebih berfokus pada pelatihan pembuatan produk, program ini menitikberatkan pada aspek keberlanjutan usaha. Meskipun pelatihan sejenis belum pernah dilakukan sebelumnya di lokasi ini, program ini disusun berdasarkan temuan berbagai penelitian dan praktik baik di wilayah lain yang menunjukkan bahwa penguatan kapasitas manajerial menjadi kunci bagi keberhasilan UMKM berbasis rumah tangga (I. Agustina dkk., 2023; Butarbutar dkk., 2022). Dengan pendekatan berbasis kelompok, partisipatif, dan berbasis praktik, pelatihan ini diharapkan mampu menjawab tantangan lokal dengan solusi yang relevan dan aplikatif.

Tujuan dari program ini adalah untuk meningkatkan keterampilan ibu rumah tangga dalam mengelola keuangan usaha secara sederhana dan efisien, mengatur pembagian tugas antar anggota kelompok, serta mengembangkan strategi pemasaran yang tepat sasaran. Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk memberdayakan ibu rumah tangga yang belum memiliki usaha agar mampu memulai usaha kue kering secara mandiri dengan bekal keterampilan dasar.

Manfaat yang diharapkan dari pelatihan ini tidak hanya dirasakan oleh peserta secara individu, tetapi juga berdampak secara kolektif bagi masyarakat. Keberhasilan program ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan keluarga, membuka peluang kerja berbasis rumah tangga, memperkuat ekonomi lokal, serta mendorong tumbuhnya jaringan usaha antar kelompok ibu rumah tangga di wilayah Pondok Petir, Bojongsari, Depok. Selain itu, program ini diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan literasi keuangan dan digital masyarakat secara umum.

Dengan pendekatan yang praktis dan kontekstual, serta keterlibatan aktif dari peserta, program ini diyakini mampu memberikan solusi yang tepat bagi permasalahan yang dihadapi kelompok usaha ibu rumah tangga dan sekaligus menjadi model pemberdayaan ekonomi lokal yang dapat diterapkan di wilayah lain.

METODE

Kegiatan ini dilakukan dalam waktu 3 bulan dan dilakukan di tiap akhir pekan serta dimulai Bulan Januari 2025 sampai dengan Maret 2025. Kegiatan dilakukan di lingkungan Pamulang Elok blok K & Q, Pondok Petir, Bojongsari, Depok. Kegiatan dilaksanakan dengan tahapan sebagai berikut

1. Persiapan

Persiapan dilakukan untuk memastikan kelancaran kegiatan. Pada tahap ini yang dilakukan adalah mengidentifikasi dan mendata ibu-ibu yang tergabung dalam komunitas usaha kue kering di lingkungan

Pamulang Elok , Pondok Petir, Bojongsari, Depok. Selanjutnya, dilakukan koordinasi dengan ketua atau pengurus komunitas untuk menentukan waktu dan lokasi yang sesuai, serta memastikan semua pihak yang terlibat dapat hadir. Materi yang akan disampaikan juga perlu disusun dengan baik..

2. Dengar Pendapat

Pada tahap ini tim pengabdian dari STIE GAnesha mengumpulkan ibu – ibu yang tergabung dalam komunitas dan mendengarkan hambatan dan tantangan yang di hadapi para pelaku usaha dan langkah apa saja yang sudah dilakukan para pelaku usaha untuk membuat usaha mereka tetap bertahan.

3. Pengajaran Partisipatif

Setelah mendengarkan bagaimana para pelaku usaha menghadapi tantangan dan hambatan dalam menjalankan kegiatannya, para tim pengabdian masyarakat melakukan koordinasi untuk memberikan solusi yang sesuai dengan permasalahan yang dihapai para pelaku usaha. Setelah koordinasi maka dilakukan pengajaran partisipatif kepada para pelaku usaha. Untuk memastikan bahwa peserta tidak hanya memahami teori yang diajarkan, tetapi juga dapat menerapkannya dalam situasi dunia nyata, metode interaktif digunakan untuk menyampaikan materi.

4. Praktik dan Simulasi

Sebagian besar pelatihan akan berfokus pada keterampilan praktis, terutama dalam hal pengelolaan keuangan, pembagian tugas, dan pembuatan dan pemasaran kue kering. Oleh karena itu, peserta akan diajak untuk melakukan simulasi tentang pencatatan keuangan, penghitungan pembagian hasil berdasarkan kontribusi masing-masing anggota, dan pengembangan produk . Tujuan simulasi ini adalah untuk memberikan rasa kebersamaan dan solidaritas di antara peserta, serta mengasah kemampuan bekerja sama dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh kelompok. Dengan melibatkan peserta dalam kerja kelompok, mereka dapat saling berbagi pengetahuan dan keterampilan yang mereka miliki, yang pada gilirannya akan memperkuat kemampuan manajerial mereka dalam menjalankan usaha kelompok (I. Agustina & Kurniawati, 2024).

5. Pendekatan Kelompok dan Kerja Sama Tim

Pelatihan ini juga akan mengutamakan pendekatan berbasis kelompok, di mana peserta akan dibagi ke dalam kelompok-kelompok kecil. Setiap kelompok akan diberi tugas untuk menyelesaikan studi kasus atau proyek kecil yang berkaitan dengan pengelolaan usaha kue kering. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan rasa kebersamaan dan solidaritas di antara peserta, serta mengasah kemampuan bekerja sama dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh kelompok. Dengan melibatkan peserta dalam kerja kelompok, mereka dapat saling berbagi pengetahuan dan keterampilan yang mereka miliki, yang pada gilirannya akan memperkuat kemampuan manajerial mereka dalam menjalankan usaha kelompok (I. Agustina & Kurniawati, 2024).

6. Pembelajaran Berbasis Kasus

Selama pelatihan, peserta akan diberikan studi kasus yang relevan dengan tantangan yang sering dihadapi oleh usaha kelompok kue kering. Misalnya, studi kasus mengenai bagaimana cara membagi keuntungan secara adil, mengelola konflik antar anggota kelompok, atau bagaimana mengembangkan produk baru yang dapat diterima pasar. Dengan menggunakan pendekatan berbasis kasus ini, peserta akan dilatih untuk berpikir kritis dan menyusun strategi yang tepat dalam menghadapi masalah yang ada (Silitubun dkk., 2025)

7. Penerapan Teknologi Digital

Sebagai bagian dari strategi keberlanjutan usaha, pelatihan ini juga akan mengenalkan peserta pada penggunaan teknologi digital dalam pemasaran dan pengelolaan usaha. Peserta akan diajarkan cara memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk mereka, serta aplikasi-aplikasi sederhana yang dapat membantu mereka dalam pencatatan keuangan dan perencanaan produksi (Priyanto dkk., 2025). Penerapan teknologi ini diharapkan dapat membantu peserta memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi dalam mengelola usaha mereka (Radicic & Petković, 2023)

8. Evaluasi

Evaluasi menjadi bagian penting untuk mengukur sejauh mana peserta telah memahami dan menerapkan materi yang disampaikan. Evaluasi ini dimulai dengan menilai pemahaman peserta terhadap materi melalui diskusi kelompok mengenai pelatihan yang telah diberikan, serta sejauh mana mereka mampu

menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama pelatihan, terutama dalam simulasi dan praktik yang telah dilakukan. Penilaian lebih lanjut dilakukan terhadap keterampilan praktis yang telah diterapkan, khususnya dalam hal pengelolaan keuangan, pembagian tugas, dan pengembangan produk kue kering. Evaluasi juga mencakup penerapan teknologi digital dalam usaha peserta, dengan memberikan tugas kecil untuk menguji kemampuan mereka dalam memanfaatkan media sosial. Selanjutnya, penyusunan rencana tindak lanjut diperlukan untuk memastikan peserta dapat terus mengembangkan usaha mereka, yang dapat meliputi pendampingan lebih lanjut atau kegiatan lanjutan. Akhirnya, seluruh kegiatan dilaporkan dalam sebuah laporan yang mencakup hasil evaluasi dan rekomendasi untuk pengembangan lebih lanjut, baik untuk peserta maupun komunitas usaha yang terlibat.



Gambar 1. Suasana Pelatihan Keberlanjutan Usaha Kelompok

Indikator Keberhasilan

Indikator keberhasilan program pengabdian ini adalah peserta pelatihan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya bersama kelompoknya, serta menerapkan apa yang sudah diajarkan selama pelatihan. Materi yang diberikan dirancang untuk mendukung keberlanjutan usaha kelompok, sehingga diharapkan peserta tidak hanya memahami teori yang diajarkan, tetapi juga dapat mengaplikasikannya dalam konteks dunia nyata. Penerapan keterampilan praktis seperti pengelolaan keuangan, pembagian tugas, pemasaran produk, dan penggunaan teknologi digital diharapkan dapat memperkuat usaha kelompok dan membantu mereka menghadapi tantangan yang ada (Olufemi dkk., 2024). Keberhasilan program ini akan terlihat ketika peserta dapat melanjutkan dan mengembangkan usaha mereka dengan lebih mandiri dan efisien, serta menunjukkan hasil positif dalam penerapan materi pelatihan yang telah diberikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Tahap Persiapan

Kegiatan dimulai dengan kunjungan tim pengabdian ke lokasi untuk memastikan bahwa acara dapat terlaksana dengan lancar. Kunjungan ini dilakukan untuk memeriksa kesiapan fasilitas, mengonfirmasi jadwal, dan memastikan bahwa semua pihak yang terlibat dalam kegiatan, termasuk peserta dan pengurus komunitas, dapat hadir sesuai dengan rencana. Tim pengabdian mendatangi ketua komunitas yang ada di lingkungan Pamulang Elok Blok K & Q, Pondok Petir, Bojongsari, Depok, untuk mendiskusikan teknis pelaksanaan acara, serta menyepakati waktu dan tempat yang cocok untuk pelaksanaan kegiatan.

Pengaturan logistik juga menjadi perhatian penting, seperti penyediaan ruang pertemuan yang nyaman dan memadai. Semua langkah ini diambil untuk memastikan bahwa setiap tahap kegiatan dapat berlangsung sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, serta memberikan dampak positif bagi peserta.

Setelah itu, dilakukan koordinasi lebih lanjut untuk memastikan bahwa semua peserta yang terdiri dari ibu-ibu yang tergabung dalam komunitas usaha kue kering telah didata dengan jelas. Proses identifikasi peserta ini penting untuk memastikan kelancaran acara dan agar semua pihak yang terlibat dalam kegiatan dapat ikut serta.

Setelah koordinasi dengan tim ketua komunitas selesai dilaksanakan maka dilakukan dengan pendengar pendapat. Pada acara pendengar pendapat ini tim mengabdikan mendengarkan semua keluhan atau tantangan dan hambatan yang dialami semua pelaku usaha dan untuk mendukung kelancaran diskusi selama pendengar pendapat, tim pengabdian mempersiapkan alat bantu seperti lembar kerja, catatan, dan alat visual lainnya.

Kegiatan ini di rancang agar dapat memberikan dampak positif bagi peserta dan memberikan pemahaman yang mendalam mengenai tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha dan memberi solusi praktis yang dapat langsung diterapkan dalam usaha mereka.

Tahap Pelaksanaan

Tahap ini berisi kegiatan pengajaran partisipatif, praktik, simulasi pendekatan kelompok dan kerja sama tim, pembelajaran berbasis kasus, serta penerapan teknologi digital. Dalam rangka membantu pelaku usaha kue kering untuk lebih memahami dan mengelola usaha mereka dengan lebih efektif, berbagai tantangan yang dihadapi oleh mereka perlu diidentifikasi terlebih dahulu. Tantangan ini mencakup berbagai aspek, mulai dari pengetahuan dasar tentang pengelolaan usaha hingga keterbatasan dalam mengakses teknologi yang diperlukan untuk mendukung operasional usaha. Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan dalam program pelatihan ini bertujuan untuk memberikan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan oleh para peserta. Melalui pendekatan yang sistematis dan terstruktur, setiap kendala yang dihadapi oleh peserta akan diatasi dengan solusi yang relevan dan mudah diimplementasikan dalam dunia nyata (Zamiri & Esmaeili, 2024).

Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, berbagai solusi telah disiapkan, mulai dari pelatihan pengelolaan usaha dasar hingga pengenalan teknologi digital yang dapat membantu meningkatkan efisiensi usaha mereka. Dalam table 1 berikut ini, akan dipaparkan beberapa kendala yang sering ditemui oleh pelaku usaha kue kering dan solusi yang diberikan untuk mengatasi masalah tersebut, guna memastikan bahwa mereka dapat mengelola usaha mereka dengan lebih baik dan lebih efisien.

Tabel 1. Kendala dan solusi untuk usaha kelompok kue kering di Pondok Petir, Bojongsari, Depok

No	Kendala	Solusi
1	Kurangnya Pengetahuan tentang Pengelolaan Usaha	Pelatihan Pengelolaan Usaha Kue Kering
	Banyak pelaku usaha kue kering yang tidak memiliki pengetahuan yang cukup dalam pengelolaan usaha, terutama dalam hal pengelolaan keuangan, pembagian tugas, dan pemasaran produk.	Memberikan pelatihan dasar tentang pengelolaan usaha kue kering, yang mencakup pengelolaan keuangan, pembagian tugas, serta strategi pemasaran produk yang dapat membantu pelaku usaha mengelola usahanya dengan lebih efisien.
2	Keterbatasan Akses terhadap Teknologi dan Alat Pendukung	Pengenalan Teknologi Digital untuk Usaha Kue Kering
	Sebagian pelaku usaha mungkin kesulitan dalam mengakses teknologi yang memadai untuk memasarkan produk atau mengelola keuangan usaha.	Menyediakan pelatihan tentang penggunaan teknologi digital sederhana seperti aplikasi pencatatan keuangan, serta cara memanfaatkan media sosial untuk pemasaran produk, guna membantu pelaku usaha memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi usaha.
3	Waktu dan Sumber Daya Terbatas	Sesi Konsultasi dan Pendampingan Berkelanjutan
	Pelaku usaha kue kering seringkali memiliki waktu terbatas untuk mengikuti pelatihan secara intensif dan mengelola usaha mereka secara bersamaan.	Menyediakan sesi konsultasi dan pendampingan secara berkala, baik secara langsung maupun online, untuk membantu pelaku usaha menyelesaikan masalah yang dihadapi dan memastikan mereka dapat terus mengembangkan usaha dengan baik.
4	Keterbatasan Pengetahuan Pemasaran dan Branding Produk	Pelatihan Pemasaran dan Branding Usaha
	Beberapa pelaku usaha kue kering mungkin kesulitan dalam memasarkan produk mereka secara efektif dan membangun merek yang dikenal pelanggan.	Memberikan pelatihan tentang strategi pemasaran digital, seperti menggunakan media sosial untuk meningkatkan visibilitas produk, serta cara mengembangkan branding yang kuat untuk menarik perhatian pasar yang lebih luas.

5	Tidak Ada Sistem Pengelolaan Keuangan yang Teratur	Pengajaran Sistem Pengelolaan Keuangan yang Sederhana dan Efektif
	Banyak pelaku usaha kue kering tidak memiliki sistem pencatatan keuangan yang jelas, sehingga menyulitkan mereka dalam mengelola arus kas dan membuat keputusan bisnis.	Mengajarkan peserta cara membuat pencatatan keuangan sederhana menggunakan metode yang mudah dipahami dan diikuti, untuk membantu mereka mengelola pendapatan dan pengeluaran usaha secara efektif dan membuat keputusan yang lebih bijak.

Berikut adalah kegiatan -kegiatan yang dilaksanakan untuk memberikan pemahaman dan pendampingan kepada para pelaku usaha :

Pengajaran Partisipatif, bertujuan untuk melibatkan peserta secara aktif dalam proses belajar. Pada tahap ini, peserta tidak hanya menerima informasi secara pasif, tetapi juga diberi kesempatan untuk berinteraksi, berdiskusi, dan menyampaikan pendapat mereka tentang tantangan yang mereka hadapi dalam usaha mereka. Metode ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman peserta tentang materi yang diajarkan, karena mereka dapat langsung menghubungkan teori dengan pengalaman mereka sehari-hari.

Selama sesi pengajaran, tim pengabdian memberikan pemahaman mendalam mengenai berbagai aspek yang diperlukan untuk menjalankan usaha kue kering dengan sukses. Materi yang diberikan mencakup pengelolaan keuangan, pembagian tugas yang efisien dalam tim, serta teknik pemasaran yang efektif. Sebagai contoh, peserta diajarkan cara mencatat pengeluaran dan pendapatan secara teratur, bagaimana menghitung pembagian hasil yang adil, dan bagaimana memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Dalam pengajaran ini, peserta tidak hanya diajak untuk mendengarkan, tetapi juga diminta untuk berbagi pengalaman dan solusi atas masalah yang dihadapi dalam usaha mereka, sehingga mereka bisa belajar dari pengalaman satu sama lain.

Setelah tahap pengajaran, kegiatan dilanjutkan dengan praktik dan simulasi. Di sini, peserta diberi kesempatan untuk mempraktikkan apa yang telah dipelajari dalam situasi yang lebih nyata dan mendekati kondisi usaha yang mereka jalani. Simulasi ini penting untuk memastikan bahwa peserta tidak hanya memahami teori, tetapi juga dapat menerapkannya dalam praktik (Frasson & G. Blanchard, 2012). Dalam simulasi ini, peserta dibagi menjadi beberapa kelompok kecil dan diminta untuk melakukan pencatatan keuangan, merancang strategi pemasaran, dan membuat keputusan terkait pembagian hasil usaha. Selain itu, peserta juga dilatih untuk merancang produk baru atau mengembangkan produk yang sudah ada, dengan mempertimbangkan kebutuhan pasar dan daya saing. Simulasi ini bertujuan untuk membangun rasa percaya diri peserta dalam menjalankan usaha mereka dan memastikan bahwa mereka memiliki keterampilan yang dibutuhkan untuk mengelola usaha secara mandiri.

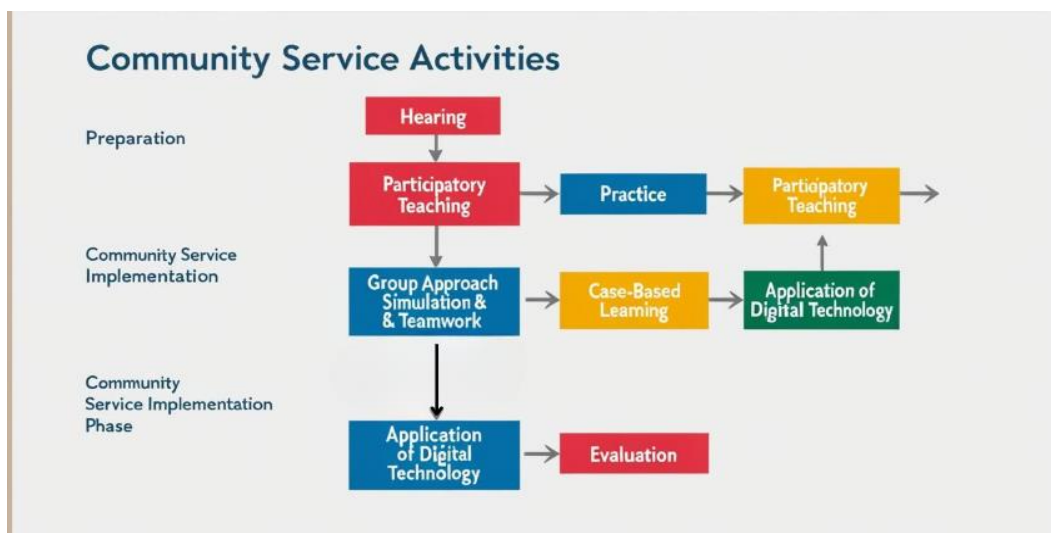
Pendekatan Kelompok dan Kerja Sama Tim juga diterapkan dalam kegiatan ini. Peserta dibagi dalam kelompok-kelompok kecil untuk bekerja sama dalam menyelesaikan studi kasus atau proyek kecil yang berhubungan dengan pengelolaan usaha kue kering. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam bekerja sama, berbagi pengetahuan, dan menyelesaikan masalah secara bersama-sama. Melalui kerja kelompok, peserta dapat belajar untuk saling mendukung dan mengatasi tantangan yang mungkin mereka hadapi dalam usaha mereka. Selain itu, pendekatan berbasis kelompok juga dapat memperkuat rasa kebersamaan dan solidaritas di antara peserta, yang merupakan faktor penting dalam mengelola usaha berbasis kelompok (Khushk dkk., 2022). Kerja sama yang efektif diharapkan dapat mempercepat penyelesaian masalah dan mengembangkan solusi yang lebih kreatif dan inovatif untuk usaha mereka (Serinkan & Kiziloglu, 2015)

Selanjutnya, Pembelajaran Berbasis Kasus diterapkan untuk menggali solusi dari berbagai tantangan yang sering dihadapi oleh usaha kelompok kue kering. Dalam tahap ini, peserta diberikan studi kasus yang berkaitan dengan masalah nyata yang mungkin terjadi dalam usaha mereka, seperti bagaimana cara membagi keuntungan secara adil, mengelola konflik antar anggota kelompok, atau mengembangkan produk baru yang sesuai dengan permintaan pasar. Pembelajaran berbasis kasus ini memungkinkan peserta untuk berpikir kritis dan menyusun strategi yang tepat dalam menghadapi masalah tersebut (Farikah dkk., 2022). Dengan cara ini, peserta tidak hanya mendapatkan pengetahuan teoretis, tetapi juga keterampilan praktis dalam menyelesaikan masalah yang sering dihadapi dalam dunia usaha. Studi kasus juga memberikan kesempatan bagi peserta untuk melihat berbagai perspektif dan solusi yang bisa diterapkan dalam kondisi yang berbeda, memperluas wawasan mereka dalam mengelola usaha.

Penerapan Teknologi Digital juga menjadi bagian penting dari kegiatan ini. Seiring dengan perkembangan teknologi, penting bagi pelaku usaha untuk memanfaatkan teknologi digital guna mendukung pengelolaan usaha mereka (Daffa dkk., 2024). Dalam kegiatan ini, peserta diajarkan untuk memanfaatkan teknologi digital dalam berbagai aspek usaha mereka, mulai dari pemasaran hingga pengelolaan keuangan. Peserta diperkenalkan dengan aplikasi sederhana untuk pencatatan keuangan, seperti aplikasi keuangan berbasis smartphone, yang memudahkan mereka untuk mencatat pengeluaran dan pendapatan secara lebih sistematis. Selain itu, peserta juga diajarkan cara memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk mereka, memperkenalkan usaha mereka kepada pasar yang lebih luas, dan membangun brand awareness. Penerapan teknologi ini diharapkan dapat membantu peserta memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi dalam menjalankan usaha mereka. (Widowati dkk., 2025) Di dunia yang semakin digital ini, kemampuan untuk menggunakan teknologi dengan tepat sangat penting bagi kelangsungan dan keberhasilan usaha.

Melalui rangkaian kegiatan yang melibatkan pengajaran partisipatif, praktik, simulasi, kerja sama tim, pembelajaran berbasis kasus, dan penerapan teknologi digital, diharapkan peserta dapat mengembangkan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengelola usaha kue kering mereka dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan baru, tetapi juga membekali peserta dengan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam dunia nyata, membantu mereka mengatasi tantangan yang dihadapi, dan memperkuat keberlanjutan usaha mereka. Dengan pendekatan yang komprehensif dan interaktif, diharapkan para peserta dapat terus mengembangkan usaha mereka, memperbaiki pengelolaan keuangan, meningkatkan daya saing produk, dan memperluas jangkauan pasar.

Alur kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian masyarakat ini seperti ditampilkan pada gambar 2 di bawah ini



Gambar 2. Tahapan kegiatan pengabdian masyarakat

Pembahasan

Pelatihan kelompok terbukti memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pengelolaan usaha dan perluasan pasar. Dari segi pengelolaan, peserta pelatihan mampu mengimplementasikan berbagai teknik manajerial yang diajarkan, seperti pencatatan keuangan yang lebih terstruktur dan pembagian tugas yang lebih efisien antara anggota kelompok. Dengan adanya pembelajaran tentang pengelolaan keuangan dan pembagian hasil usaha yang adil, kelompok-kelompok usaha ini dapat mengelola arus kas dengan lebih baik, menghindari ketidakseimbangan finansial, serta meningkatkan efektivitas operasional mereka (Murdiono dkk., 2023)

Selain itu, pelatihan ini juga berhasil memperkenalkan peserta pada teknologi digital yang dapat mendukung pemasaran produk mereka. Peserta yang sebelumnya terbatas dalam penggunaan media sosial dan teknologi untuk mempromosikan produk kini dapat memanfaatkan platform digital dengan lebih efektif, memperluas jangkauan pasar mereka. Penggunaan media sosial untuk memasarkan produk kue kering, serta aplikasi sederhana untuk pencatatan keuangan dan perencanaan produksi, telah membantu ibu-ibu rumah tangga untuk memperkenalkan produk mereka kepada konsumen yang lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha mereka (Amanah dkk., 2024; Hadibroto dkk., 2023)

Melalui metode yang berbasis kelompok, para peserta juga diajak untuk saling berbagi pengetahuan dan pengalaman. Kolaborasi dalam menyelesaikan studi kasus dan proyek kecil selama pelatihan menguatkan rasa kebersamaan dan solidaritas antar anggota kelompok, yang pada gilirannya memperkuat kemampuan mereka dalam mengelola usaha bersama (Sriati dkk., 2022). Pendekatan ini menciptakan atmosfer kerja yang positif, di mana setiap anggota merasa lebih dihargai dan memiliki peran yang jelas dalam kesuksesan usaha kelompok mereka. Hasilnya, selain kemampuan pengelolaan yang meningkat, kelompok-kelompok ini juga mampu mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif, membuka peluang baru untuk meningkatkan omset dan memperluas pasar mereka.

Penutup

Pelatihan yang diberikan kepada ibu rumah tangga yang terlibat dalam usaha kue kering di Pondok Petir, Bojongsari, Depok, berhasil memberikan dampak positif dalam peningkatan keterampilan manajerial dan keberlanjutan usaha mereka. Melalui pendekatan berbasis kelompok, peserta mampu mengatasi tantangan dalam pengelolaan keuangan, pembagian tugas antar anggota kelompok, serta penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif. Pelatihan ini juga berhasil memberdayakan peserta untuk memanfaatkan teknologi digital dalam pengelolaan usaha mereka, seperti penggunaan media sosial untuk promosi dan aplikasi sederhana untuk pencatatan keuangan. Pendekatan praktis yang digunakan dalam pelatihan, seperti simulasi dan studi kasus, memungkinkan peserta untuk langsung menerapkan pembelajaran mereka dalam situasi nyata.

Hasil dari pelatihan ini menunjukkan bahwa pengelolaan usaha yang lebih terstruktur dan efisien, didukung oleh teknologi digital, dapat meningkatkan daya saing dan memperluas pasar usaha kue kering. Dengan solidaritas dan kerjasama yang terjalin antar anggota kelompok, usaha mereka semakin berkelanjutan dan berkembang dengan baik.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya pelatihan ini, terutama kepada ibu-ibu rumah tangga yang telah aktif berpartisipasi dalam setiap tahap pelatihan. Terima kasih kepada tim pengabdian dari STIE Ganesha yang telah bekerja keras dalam merancang dan melaksanakan pelatihan ini dengan penuh dedikasi. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada ketua komunitas dan pengurus yang telah membantu dalam koordinasi dan memfasilitasi pelaksanaan kegiatan.

Semoga hasil dari pelatihan ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan, membantu pengelolaan usaha kue kering yang lebih baik, serta memperluas pasar dan meningkatkan kualitas hidup keluarga melalui keberhasilan usaha yang dijalankan. Terima kasih juga kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan moral dan material, sehingga program ini dapat berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, I., Abas, F., Hajar, E. S., & Saefullah, A. (2023). PENERAPAN MANAGEMEN STRATEGIK ; SEBUAH LITERATUR REVIEW. *JURNAL LENTERA BISNIS*, 12(3), 898. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v12i3.975>
- Agustina, Ika, & Saputri, H. (2022). PENGELOLAAN KEUANGAN SEDERHANA UNTUK PARA PELAKU UMKM DI KAWASAN WISATA CIUNG WANARA, CIAMIS. *NUSANTARA Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 17–22. <https://doi.org/10.55606/nusantara.v2i4.430>
- Agustina, I., & Kurniawati, D. T. (2024). Knowledge Management in The Digital Era in Higher Education Institutions. *International Journal of Business Innovation, Economics and Social Science*, 1(1), 60–63. <https://doi.org/10.11594/ijbiess.v11p60-63>
- Amanah, D., Raihan Demitri Agraprana, & Dedy Ansari Harahap. (2024). PEMANFAATAN ENDORSER DAN MEDIA SOSIAL UNTUK PENGEMBANGAN USAHA KUE KERING VENTE BANDUNG. *Jurnal Abdimas Ilmiah Citra Bakti*, 5(2), 495–509. <https://doi.org/10.38048/jailcb.v5i2.3307>
- Butarbutar, M., Sudirman, A., Windarto, A. P., Chandra, E., & Sinaga, O. S. (2022). Business Strategy Training for “Yuni Phea” Sewing Business Housewives Group in South Siantar District, Pematang Siantar City. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 310–327. <https://doi.org/10.32815/jpm.v3i2.1357>
- Daffa, M., Andika, P., Gunawan, A., & Ramdani, F. E. (2024). Peran Teknologi Informasi Dalam Transformasi Bisnis Di Era Digital. *Prosiding Seminar Nasional Manajemen*, 3(2), 1432–1439. <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/PSM/index>

- Farikah, F., Mulyani, M., Astuty, A., & Cahyaningrum, A. (2022). Learning Case and Project-based Model Methods: Challenges and Opportunities. *DWIJA CENDEKIA: Jurnal Riset Pedagogik*, 6(3), 492. <https://doi.org/10.20961/jdc.v6i3.68120>
- Frasson, C., & G. Blanchard, E. (2012). *Encyclopedia of the Sciences of Learning* (N. M. Seel, Ed.). Springer US. <https://doi.org/10.1007/978-1-4419-1428-6>
- Hadibroto, J. U., Soetrisno, M. A., & Sofiyani, N. (2023). PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL DALAM MEMBANTU PEMASARAN PRODUK USAHA MIKRO PADA MASA PANDEMI COVID-19. *JURNAL EDUCATION AND DEVELOPMENT*, 11(3), 326–332. <https://doi.org/10.37081/ed.v11i3.5040>
- Khushk, A., Zengtian, Z., Hui, Y., & Atamba, C. (2022). UNDERSTANDING GROUP DYNAMICS: THEORIES, PRACTICES, AND FUTURE DIRECTIONS. *Malaysian E Commerce Journal*, 6(1), 01–08. <https://doi.org/10.26480/mecj.01.2022.01.08>
- Murdiono, J., Mareta, S., Maulina, E., Gunawan Turki, E., & Nurdiansah, R. (2023). Literature Review: Dampak Keuangan Perusahaan Implementasi dan Arus Kas yang Transparan. *Jurnal Greenation Ilmu Akuntansi*, 1(2), 77–86. <https://doi.org/10.38035/jgia.v1i2.54>
- Olufemi, A., Peter, B., & Bukola, A.-T. (2024). Determinants of Resilience Practices among Small Business Owners in Lagos State, Nigeria. *Scholars Journal of Economics, Business and Management*, 11(12), 383–395. <https://doi.org/10.36347/sjebm.2024.v11i12.002>
- Priyanto, R., Ramadhan, Y., & Hastuti, E. I. (2025). Peningkatan Kapasitas UMKM Melalui Pelatihan Manajemen Bisnis dan Digital Marketing. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 4(2), 114–122. <https://doi.org/10.59025/r96byb74>
- Radicic, D., & Petković, S. (2023). Impact of digitalization on technological innovations in small and medium-sized enterprises (SMEs). *Technological Forecasting and Social Change*, 191, 122474. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122474>
- Serinkan, C., & Kiziloglu, M. (2015). Innovation Management and Teamwork: An Investigation in Turkish Banking Sector. *Journal of Management Policies and Practices*, 3(1). <https://doi.org/10.15640/jmpp.v3n1a11>
- Silitubun, E., Mustaji, M., & Dewi, U. (2025). The Effectiveness of Case-Based Learning in Enhancing Students' Critical Thinking Skills. *Journal of Neonatal Surgery*, 14(2), 136–141. <https://doi.org/10.52783/jns.v14.1844>
- Sriati, S., Priyanto, G., Junaidi, Y., & Bidarti, A. (2022). Peningkatan Kapasitas Kelompok Usaha Bersama (KUBE) melalui Pelatihan Strategi Pengembangan Usaha dan Pemasaran. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2). <https://doi.org/10.30651/aks.v7i2.11039>
- Tambunan, E., Lani, M. P., & Idahwati. (2022). Pelatihan Pembuatan Aneka Macam Kue Bersama Boga Event. *Jurnal Abdimas Mutiara*, 3.
- Widowati, T. R., Wahyudi, D. J., Kuswardani, C. D. W., Pratomo, D. Y., Karim, S., Pradani, Y. F., Muhtarom, I., & Sholikha, N. (2025). Pelatihan Dunia Usaha Berbasis Teknologi untuk Meningkatkan Daya Saing PT Salam Sejahtera. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 5(1), 531–543. <https://doi.org/10.70609/icom.v5i1.6659>
- Zamiri, M., & Esmaeili, A. (2024). Strategies, Methods, and Supports for Developing Skills within Learning Communities: A Systematic Review of the Literature. *Administrative Sciences*, 14(9), 231. <https://doi.org/10.3390/admsci14090231>