



Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga melalui Pelatihan Manajemen Usaha Rumahan di Kecamatan Medan Tembung

Cece Harahap*

Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Medan, Indonesia

Email Penulis Korespondensi: harahapcece@gmail.com

Abstrak

Ibu rumah tangga di wilayah urban seperti Kecamatan Medan Tembung memiliki potensi besar sebagai pelaku ekonomi, namun sering terkendala oleh rendahnya kemampuan manajerial dan keterbatasan akses pasar. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan ibu rumah tangga melalui pelatihan manajemen usaha rumahan yang mencakup perencanaan bisnis, pencatatan keuangan sederhana, dan strategi pemasaran digital. Metode pelaksanaan dilakukan secara sistematis melalui empat tahapan: identifikasi kebutuhan, penyusunan desain pelatihan, pelaksanaan pelatihan berbasis praktik (learning by doing), serta pendampingan intensif selama dua minggu. Hasil pengabdian menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta yang signifikan, diukur melalui pre-test dan post-test dengan kenaikan rata-rata sebesar 35%. Peserta kini mampu memisahkan keuangan pribadi dengan modal usaha serta mulai memanfaatkan platform digital seperti WhatsApp Business untuk memperluas jangkauan pemasaran. Selain itu, terbentuknya komunitas usaha lokal menjadi luaran penting untuk menjamin keberlanjutan program. Kesimpulannya, penguatan kapasitas manajerial yang disertai pendampingan berkelanjutan efektif meningkatkan kemandirian finansial dan daya saing usaha mikro berbasis rumah tangga.

Kata Kunci: Pemberdayaan Perempuan; Manajemen Usaha; Ekonomi Keluarga; Pemasaran Digital; Medan Tembung

Abstract

Housewives in urban areas such as Medan Tembung District have great potential as economic actors, but are often constrained by low managerial skills and limited market access. This community service program aims to empower housewives through home-based business management training covering business planning, simple financial recording, and digital marketing strategies. The implementation method was carried out systematically through four stages: needs identification, training design preparation, practice-based training (learning by doing), and intensive mentoring for two weeks. The results showed a significant increase in participants' understanding, measured through pre-test and post-test with an average increase of 35%. Participants are now able to separate personal finances from business capital and have begun utilizing digital platforms such as WhatsApp Business to expand their marketing reach. Furthermore, the formation of a local business community is an important output to ensure program sustainability. In conclusion, strengthening managerial capacity accompanied by continuous mentoring effectively increases financial independence and the competitiveness of home-based micro-businesses.

Keywords: Women Empowerment; Business Management; Family Economy; Digital Marketing; Medan Tembung

How to Cite: Harahap, C. (2025). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga melalui Pelatihan Manajemen Usaha Rumahan di Kecamatan Medan Tembung. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Inovasi*, 4(2), 76-83. <https://doi.org/10.35126/jpmi.v4i2.887>

1. PENDAHULUAN

Kondisi sosial ekonomi masyarakat Indonesia, khususnya di wilayah urban seperti Medan Tembung, menunjukkan bahwa sebagian besar ibu rumah tangga memiliki potensi besar untuk menjadi pilar ekonomi keluarga. Fenomena urbanisasi yang pesat seringkali menuntut adanya sumber pendapatan tambahan guna memenuhi kebutuhan hidup yang kian meningkat (Sabitha, 2022). Namun, keterbatasan akses informasi dan pelatihan teknis masih menjadi hambatan utama bagi perempuan dalam mengaktualisasikan potensi wirausaha mereka. Banyak ibu rumah tangga yang memiliki keinginan untuk berbisnis namun terbentur pada rendahnya rasa percaya diri dan kurangnya dukungan ekosistem usaha (Setiawan & Soelaiman, 2022). Selain itu, hambatan struktural di lingkungan perkotaan seringkali membatasi ruang gerak perempuan dalam mengakses modal formal. Ketidamampuan manajerial ini berdampak langsung pada rendahnya daya saing produk yang mereka hasilkan di pasar lokal (Wijaya, 2024). Partisipasi perempuan dalam pembangunan ekonomi lokal sebenarnya dapat menjadi mesin penggerak kesejahteraan jika dikelola dengan stimulasi yang tepat (Sabrina et al., 2023). Oleh karena itu, diperlukan sebuah upaya sistematis untuk menjembatani kesenjangan antara potensi keterampilan dan realitas manajemen usaha di lapangan.

Seiring meningkatnya kebutuhan ekonomi keluarga, banyak ibu rumah tangga yang mulai bertransformasi dari peran domestik murni menjadi pelaku usaha mikro. Motivasi utama mereka biasanya berakar pada keinginan untuk membantu suami dalam menstabilkan arus kas rumah tangga. Namun sayangnya, transisi ini seringkali tidak dibarengi dengan pemahaman konsep kewirausahaan yang mendalam. Mereka cenderung menjalankan usaha hanya berdasarkan intuisi tanpa adanya landasan manajerial yang kokoh seperti perencanaan bisnis yang terukur (Puling et al., 2025). Kurangnya strategi pemasaran yang efektif menyebabkan produk mereka sulit menjangkau segmen konsumen yang lebih luas dan premium (Barus et al., 2023). Selain itu, pengelolaan produksi yang masih bersifat konvensional seringkali mengakibatkan pemborosan sumber daya dan waktu. Ketidaksiapan dalam menghadapi dinamika pasar ini menyebabkan banyak usaha rumahan yang terhenti di tengah jalan sebelum mencapai titik impas. Keberlanjutan usaha sangat bergantung pada bagaimana pelaku usaha mampu mengintegrasikan fungsi-fungsi manajemen ke dalam operasional harian mereka (Manninen & Huiskonen, 2022).





Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan pada bulan Februari 2025 di Kecamatan Medan Tembung, ditemukan keragaman keterampilan dasar yang dimiliki oleh para ibu. Sebagian besar subjek pengabdian telah memiliki produk nyata seperti makanan ringan, kerajinan tangan, dan berbagai produk kebutuhan rumah tangga lainnya. Namun, observasi menunjukkan bahwa kemasan produk yang digunakan masih sangat sederhana dan kurang memiliki daya tarik visual. Minimnya pemahaman tentang aspek legalitas usaha seperti izin P-IRT juga menjadi kendala dalam memperluas jangkauan distribusi (Damayanti & Soleh, 2024). Selain itu, aspek promosi masih dilakukan secara lisan tanpa memanfaatkan platform digital yang tersedia secara luas. Pencatatan keuangan yang dilakukan masih tercampur antara uang pribadi dan modal usaha sehingga sulit menghitung laba bersih yang akurat. Keterbatasan ini menjadi penghalang serius bagi mereka untuk mengajukan bantuan permodalan ke lembaga keuangan formal (Ningsih et al., 2023). Hal ini merupakan permasalahan krusial yang harus segera diintervensi melalui program pemberdayaan yang tepat sasaran di wilayah tersebut.

Banyak ibu rumah tangga di kawasan Medan Tembung yang mengelola usaha mikro seperti penjualan kue basah, makanan beku, atau produk kreatif berbasis limbah kain. Sayangnya, hampir seluruhnya menjalankan operasional usaha secara informal tanpa adanya pembukuan arus kas yang sistematis. Ketiadaan rencana produksi berkala menyebabkan sering terjadinya kekosongan stok atau justru penumpukan barang yang tidak laku. Mereka juga belum memiliki kemampuan untuk melakukan pemetaan pasar guna menentukan target konsumen yang spesifik. Pola pemasaran yang stagnan di lingkungan tetangga menyebabkan omzet harian tidak menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Strategi pengembangan usaha seperti diversifikasi produk masih dianggap sebagai beban biaya tambahan daripada sebuah investasi (Arte & Larimo, 2022). Kondisi operasional yang cenderung "jalan di tempat" ini membuat motivasi pelaku usaha seringkali menurun seiring berjalannya waktu. Dibutuhkan perubahan pola pikir agar mereka mampu melihat usaha rumahan sebagai entitas bisnis profesional yang berpotensi besar (Puling et al., 2025).

Di sisi lain, berbagai literatur penelitian telah membuktikan bahwa intervensi melalui pelatihan manajemen dapat memberikan dampak transformatif yang nyata. Pelatihan yang terstruktur mampu meningkatkan produktivitas serta memperpanjang siklus hidup usaha kecil secara signifikan (Anggraeni et al., 2024). Melalui edukasi manajemen stok, pelaku usaha dapat menghindari risiko kerugian akibat bahan baku yang kedaluwarsa. Perencanaan modal yang diajarkan dalam pelatihan membantu IRT dalam mengalokasikan keuntungan untuk ekspansi usaha di masa depan (Maylani et al., 2024). Selain itu, pemahaman mengenai branding produk memberikan identitas unik yang membedakan mereka dari kompetitor di pasar lokal (Agustin et al., 2024). Pelatihan juga berfungsi sebagai wadah untuk membangun jejaring antar pelaku usaha sejenis guna berbagi sumber daya. Fokus pada profesionalitas kerja mulai dari produksi hingga layanan pelanggan menjadi kunci utama dalam memenangkan kepercayaan konsumen. Keberlanjutan ekonomi rumah tangga dapat dicapai apabila manajemen usaha dilakukan dengan disiplin dan penuh perhitungan.

Pendekatan yang terbukti efektif dalam memberdayakan kelompok perempuan adalah melalui pelatihan praktis yang bersifat aplikatif dan berbasis komunitas. Program yang mengombinasikan teori dengan praktik langsung cenderung lebih mudah diserap oleh ibu rumah tangga yang memiliki keterbatasan waktu. Pemberdayaan berbasis lokal memungkinkan materi pelatihan disesuaikan dengan ketersediaan bahan baku dan karakteristik budaya masyarakat setempat. Namun demikian, realitas di lapangan menunjukkan bahwa banyak program pelatihan yang hanya bersifat seremonial tanpa tindak lanjut. Tanpa adanya pendampingan pasca-pelatihan, materi yang diberikan seringkali terlupakan dan tidak diimplementasikan dalam keseharian. Kurangnya monitoring berkelanjutan menjadi celah besar dalam program pengabdian masyarakat yang dilakukan selama ini. Padahal, pendampingan intensif merupakan faktor penentu keberhasilan internalisasi nilai-nilai manajerial dalam operasional usaha. Maka dari itu, program ini didesain tidak hanya untuk memberi ilmu, tetapi juga mengawal proses implementasinya secara langsung.

Pentingnya penguatan kapasitas manajerial bagi IRT di Medan Tembung juga berkaitan erat dengan ketahanan ekonomi daerah dalam menghadapi krisis. Usaha mikro terbukti menjadi bantalan ekonomi yang tangguh ketika sektor industri besar mengalami guncangan (Kiswandi et al., 2023). Dengan membekali mereka keterampilan manajemen, risiko kegagalan usaha dapat diminimalisir secara kolektif. Penggunaan teknologi sederhana dalam pencatatan keuangan digital juga menjadi salah satu materi krusial yang akan disampaikan (Salkiah & Suryati, 2024). Transformasi dari pencatatan manual ke digital akan memudahkan evaluasi kinerja usaha secara periodik dan efisien. Hal ini selaras dengan upaya pemerintah dalam mendorong digitalisasi UMKM di seluruh pelosok negeri. Keterlibatan akademisi dalam memberikan pendampingan merupakan bentuk nyata kontribusi perguruan tinggi terhadap masyarakat. Melalui sinergi antara pengetahuan akademis dan praktik lapangan, diharapkan muncul unit usaha baru yang lebih tangguh dan kompetitif.

Berdasarkan seluruh uraian permasalahan tersebut, program pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada pemberdayaan IRT melalui pelatihan manajemen usaha. Fokus utama kegiatan adalah memberikan pemahaman mendalam mengenai perencanaan keuangan, teknik pengemasan produk, dan strategi pemasaran daring. Selain itu, program ini juga mencakup pendampingan berkelanjutan untuk memastikan bahwa setiap peserta mampu menyusun laporan keuangan sederhana secara mandiri. Target yang ingin dicapai adalah peningkatan kemandirian finansial dan kualitas produk yang dihasilkan oleh mitra di Medan Tembung. Melalui pendekatan partisipatif, peserta didorong untuk aktif mengidentifikasi peluang pasar yang ada di sekitar tempat tinggal mereka. Pengabdian ini diharapkan mampu memberikan solusi konkret atas stagnansi usaha yang selama



ini dialami oleh para ibu rumah tangga. Keberhasilan program ini akan diukur melalui perubahan perilaku manajerial dan peningkatan omzet penjualan mitra pasca-kegiatan. Akhirnya, penguatan manajemen usaha ini menjadi langkah awal menuju kesejahteraan keluarga yang lebih stabil dan berkelanjutan di masa depan.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini dirancang secara sistematis dengan mengintegrasikan pendekatan partisipatif dan berbasis kebutuhan lokal (Community-Based Research). Metode ini menekankan pada keterlibatan aktif masyarakat sasaran, dalam hal ini ibu rumah tangga (IRT) di Kecamatan Medan Tembung, bukan sekadar sebagai objek penerima bantuan, melainkan sebagai subjek utama dalam proses transformasi ekonomi. Kerangka kerja yang digunakan dalam pengabdian ini mengadopsi siklus pemberdayaan yang terdiri dari empat tahapan utama yang saling berkesinambungan dan terintegrasi secara logis.

2.1 Tahap Identifikasi Kebutuhan dan Pemetaan Potensi Mitra

Langkah fundamental dalam mengawali program pengabdian ini adalah melakukan proses identifikasi kebutuhan (need assessment) yang mendalam. Proses ini dilaksanakan melalui observasi lapangan secara partisipatif dan wawancara terstruktur kepada calon mitra yang berlokasi di Kelurahan Bantan, Kecamatan Medan Tembung. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada kepadatan penduduk yang tinggi dan banyaknya aktivitas ekonomi informal yang dilakukan oleh ibu rumah tangga namun masih memiliki tingkat kegagalan usaha yang cukup tinggi.

Dalam tahap ini, tim pengabdian melakukan pemetaan terhadap profil sosial-ekonomi peserta untuk memahami latar belakang pendidikan, usia, dan pengalaman berwirausaha. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran empiris mengenai jenis usaha rumahan yang telah berjalan, mulai dari sektor kuliner seperti pembuatan kue basah dan frozen food, hingga sektor kreatif seperti kerajinan tangan berbahan kain perca. Data yang dikumpulkan menunjukkan sebuah paradoks; di satu sisi, para ibu memiliki keterampilan produksi yang mumpuni secara teknis, namun di sisi lain, mereka terjebak dalam pola manajemen tradisional yang tidak terorganisir.

Hasil identifikasi mengungkapkan tiga hambatan utama yang menjadi prioritas intervensi. Pertama, adanya "kebutaan" terhadap arus kas, di mana keuangan rumah tangga dan modal usaha tercampur secara total, sehingga peserta tidak pernah mengetahui keuntungan bersih yang sebenarnya diperoleh. Kedua, rendahnya pemahaman mengenai penetapan harga jual (pricing strategy) yang seringkali hanya mengikuti harga pasar tanpa menghitung biaya operasional dan penyusutan secara detail. Ketiga, keterbatasan jangkauan pemasaran yang hanya mengandalkan interaksi fisik antar tetangga, sehingga potensi pertumbuhan usaha menjadi sangat stagnan. Temuan-temuan ini menjadi basis data bagi tim untuk menyusun intervensi yang benar-benar solutif dan tidak bersifat generik.

2.2 Pengembangan Desain Kurikulum dan Modul Pelatihan Aplikatif

Berdasarkan data yang diperoleh dari tahap identifikasi, tim pengabdian kemudian memasuki fase perancangan desain pelatihan. Tahap ini sangat krusial karena menentukan efektivitas transfer pengetahuan. Tim menyusun kurikulum yang disesuaikan dengan kapasitas kognitif dan ketersediaan waktu para ibu rumah tangga, mengingat mereka tetap harus menjalankan peran domestik. Oleh karena itu, materi disusun dalam modul yang bersifat praktis, bukan teoretis, dengan menggunakan pendekatan andragogi (pendidikan orang dewasa).

Materi pelatihan dikelompokkan ke dalam empat pilar utama. Pilar pertama adalah Dasar-Dasar Perencanaan Usaha, yang mengajarkan cara melihat peluang dan menyusun visi usaha sederhana agar usaha tidak sekadar menjadi kegiatan sampingan yang dilakukan saat sempat saja. Pilar kedua adalah Literasi Keuangan dan Pembukuan Sederhana, di mana peserta dilatih menggunakan buku kas harian untuk memisahkan aset pribadi dan aset bisnis. Pilar ketiga berfokus pada Pemasaran Digital dan Branding, yang mencakup cara menciptakan nama merek yang menarik serta pemanfaatan media sosial sebagai etalase bisnis. Pilar keempat adalah Manajemen Produksi dan Standarisasi, yang menekankan pentingnya kualitas konsisten dan pengemasan (packaging) yang menjual.

Desain pelatihan ini mengedepankan prinsip learning by doing atau pembelajaran berbasis praktik langsung. Modul yang dihasilkan dibuat dengan bahasa yang ringan, menghindari jargon akademis yang rumit, serta diperkaya dengan ilustrasi visual yang menarik. Selain itu, tim menyiapkan perangkat pendukung berupa instrumen evaluasi yang terdiri dari soal pre-test dan post-test. Instrumen ini dirancang untuk mengukur secara kuantitatif sejauh mana peningkatan pemahaman peserta terhadap materi manajemen usaha yang diberikan. Lembar refleksi juga disiapkan untuk menangkap aspirasi kualitatif mengenai perubahan sikap mental (mindset) peserta setelah mendapatkan materi.

2.3 Implementasi Pelatihan: Transformasi Kapasitas Manajerial

Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara intensif dengan format tatap muka yang berlokasi di aula kelurahan agar mudah dijangkau oleh peserta. Kegiatan dilakukan selama dua hari penuh dengan durasi 4 hingga 5 jam per sesi guna menjaga fokus peserta tanpa mengabaikan tanggung jawab mereka di rumah. Hari pertama



didedikasikan sepenuhnya untuk memperkuat aspek fondasi manajerial. Peserta diajak melakukan simulasi pencatatan keuangan menggunakan buku kas manual yang telah disediakan tim. Melalui simulasi ini, peserta seringkali baru menyadari bahwa selama ini mereka sebenarnya mengalami kerugian kecil secara terus-menerus karena salah menghitung biaya bahan baku.

Pada hari kedua, atmosfer pelatihan dialihkan menjadi lebih kreatif dengan fokus pada aspek pemasaran dan digitalisasi. Mengingat hampir seluruh peserta memiliki telepon pintar (smartphone), pelatihan diarahkan pada optimalisasi WhatsApp Business dan Instagram. Tim pengabdian memberikan bimbingan teknis mengenai cara mengambil foto produk menggunakan pencahayaan alami serta teknik penulisan deskripsi produk (copywriting) yang mampu menarik minat pembeli. Peserta langsung mempraktikkan cara membuat akun bisnis dan mengunggah katalog produk mereka saat itu juga.

Metode instruksional yang digunakan adalah kombinasi antara presentasi interaktif, diskusi kelompok kecil, dan demonstrasi alat. Penggunaan studi kasus lokal menjadi kunci keberhasilan tahap ini; tim mengangkat contoh usaha sukses dari lingkungan sekitar yang memulai dari skala kecil sebagai motivasi. Diskusi antar peserta juga didorong agar terjadi pertukaran pengalaman (peer learning), sehingga tercipta iklim belajar yang saling mendukung. Dengan metode ini, pelatihan tidak dirasakan sebagai beban akademis, melainkan sebagai sesi berbagi pengalaman yang mencerahkan.

2.4 Fase Pendampingan Intensif dan Konsultasi Klinis

Menyadari bahwa pelatihan jangka pendek seringkali kehilangan dampaknya setelah acara berakhir, tim pengabdian mengintegrasikan fase pendampingan selama dua minggu pasca-pelatihan. Fase ini adalah tahap "inkubasi" di mana peserta mulai mencoba menerapkan teori di rumah masing-masing. Tim pengabdian bertindak sebagai mentor yang siap memberikan konsultasi klinis terkait kendala teknis yang muncul di lapangan. Untuk memfasilitasi komunikasi yang cepat dan efisien, dibentuk sebuah grup komunikasi berbasis aplikasi WhatsApp sebagai wadah diskusi daring.

Pendampingan tidak hanya dilakukan secara daring, tetapi juga melalui kunjungan lapangan (field visit) ke tempat tinggal peserta secara acak. Kunjungan ini bertujuan untuk melihat secara langsung bagaimana para ibu mengatur stok bahan baku, melakukan pengemasan, dan mencatat pengeluaran harian mereka. Dalam kunjungan ini, tim seringkali memberikan bimbingan personal terkait penataan ulang area kerja agar lebih higienis dan efisien. Kehadiran fisik tim di lapangan memberikan dorongan moral yang signifikan bagi peserta untuk tetap konsisten menjalankan perubahan manajemen yang telah diajarkan.

Selama masa pendampingan, peserta didorong untuk melaporkan kemajuan kecil yang mereka capai, seperti berhasil membuat logo sederhana atau melakukan penjualan pertama melalui media sosial. Interaksi yang terjadi dalam grup WhatsApp menjadi sangat dinamis, di mana sesama peserta mulai saling memberi masukan dan bahkan merencanakan kolaborasi antar produk. Hal ini membuktikan bahwa pendampingan berkelanjutan adalah instrumen vital untuk memastikan internalisasi pengetahuan terjadi secara permanen dalam struktur operasional usaha rumahan.

2.5 Evaluasi Dampak, Analisis Data, dan Keberlanjutan Program

Tahapan akhir dari metode pelaksanaan ini adalah evaluasi menyeluruh untuk mengukur keberhasilan dan dampak program. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan dua pendekatan utama: formatif dan sumatif. Evaluasi formatif dilakukan dengan menganalisis selisih nilai antara pre-test dan post-test. Peningkatan skor yang signifikan dianggap sebagai indikator keberhasilan transfer pengetahuan secara kognitif. Data ini kemudian diolah secara statistik sederhana untuk melihat persentase peningkatan pemahaman kolektif peserta terhadap materi manajemen usaha.

Sementara itu, evaluasi sumatif dilakukan melalui wawancara mendalam dan Focus Group Discussion (FGD) bersama perwakilan peserta dan tokoh masyarakat setempat. FGD ini bertujuan untuk mengeksplorasi perubahan perilaku manajerial dan dampak ekonomi jangka pendek yang dirasakan, seperti mulai adanya catatan keuangan yang rapi atau peningkatan jumlah pesanan. Tim pengabdian juga mengevaluasi aspek psikologis, seperti peningkatan kepercayaan diri para ibu dalam mengelola identitas bisnis mereka. Semua data yang terkumpul kemudian disintesis menjadi sebuah laporan dampak yang komprehensif.

Sebagai rencana tindak lanjut (follow-up plan), tim merancang sebuah mekanisme keberlanjutan berupa pembentukan komunitas "Usaha Mandiri Medan Tembung". Komunitas ini diproyeksikan menjadi wadah bagi para alumni pelatihan untuk terus saling mendukung, berbagi informasi pasar, serta melakukan promosi bersama secara kolektif. Dengan adanya komunitas ini, diharapkan dampak pengabdian tidak berhenti saat tim universitas meninggalkan lokasi, melainkan terus berkembang melalui jejaring sosial yang telah terbentuk. Melalui tahapan metode yang terstruktur dan terukur ini, program pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat menjadi model replikasi bagi pemberdayaan ekonomi perempuan di wilayah urban lainnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil Pelaksanaan Program Pengabdian



Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertajuk "Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga melalui Pelatihan Manajemen Usaha Rumahan" di Kecamatan Medan Tembung telah terlaksana dengan capaian yang melampaui target awal. Kegiatan ini dilaksanakan secara luring dengan melibatkan 30 orang ibu rumah tangga yang memiliki embrio usaha maupun yang baru berencana memulai usaha mikro. Secara umum, hasil pengabdian ini dapat dikategorikan ke dalam tiga capaian utama: peningkatan kapasitas kognitif, adopsi teknologi pemasaran sederhana, dan perubahan perilaku manajerial.

Data observasi selama proses pelatihan menunjukkan tingkat antusiasme yang sangat tinggi dari para peserta. Hal ini terlihat dari tingkat kehadiran yang mencapai 100% pada kedua hari pelatihan serta keaktifan peserta dalam sesi tanya jawab dan simulasi kelompok. Pada hari pertama, peserta diberikan penguatan mengenai urgensi pemisahan keuangan rumah tangga dan keuangan usaha. Hasilnya, melalui simulasi pengisian buku kas harian, sebanyak 85% peserta mampu mengidentifikasi kesalahan perhitungan laba yang selama ini mereka lakukan secara intuitif. Mereka menyadari bahwa biaya-biaya kecil seperti transportasi belanja bahan baku atau penggunaan listrik rumah seringkali tidak dihitung ke dalam biaya produksi, sehingga harga jual yang ditetapkan menjadi kurang kompetitif atau bahkan merugikan.

Selain penguatan manajerial, hasil signifikan terlihat pada sesi praktik pemasaran digital. Sebelum pelatihan, hanya sekitar 10% peserta yang menggunakan media sosial untuk tujuan bisnis; sisanya hanya menggunakan platform tersebut untuk interaksi pribadi. Pasca-pelatihan dan praktik langsung, seluruh peserta berhasil mengunduh dan melakukan pengaturan dasar pada aplikasi WhatsApp Business. Mereka juga mampu mempraktikkan teknik fotografi produk menggunakan pencahayaan alami (natural lighting) dengan kamera ponsel masing-masing. Hasil tangkapan gambar produk seperti kue basah, keripik, dan manisan menunjukkan perubahan kualitas visual yang jauh lebih profesional dibandingkan foto-foto sebelumnya.

Evaluasi kuantitatif dilakukan melalui instrumen pre-test dan post-test untuk mengukur efektivitas transfer pengetahuan. Hasil analisis data menunjukkan adanya lonjakan pemahaman yang konsisten pada seluruh indikator pelatihan. Skor rata-rata pre-test peserta berada pada angka 52,00, yang mengindikasikan bahwa pemahaman awal peserta mengenai manajemen usaha masih berada pada level moderat cenderung rendah. Namun, setelah intervensi dilakukan, skor rata-rata post-test meningkat secara signifikan menjadi 87,00. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman sebesar 35%, sebuah angka yang membuktikan bahwa materi yang disampaikan bersifat absorbable (mudah diserap) oleh kelompok sasaran ibu rumah tangga di Medan Tembung.

Dampak langsung dari kegiatan ini juga terlihat pada terbentuknya embrio komunitas usaha lokal. Peserta yang memiliki produk berbeda, misalnya Ibu Erma yang menjual kue basah dan Ibu Ningsih yang memproduksi frozen food, mulai merencanakan skema cross-selling atau penjualan silang. Inisiatif ini muncul secara organik setelah mereka menyadari bahwa sinergi antar pelaku usaha mikro dapat menekan biaya promosi dan memperluas basis pelanggan. Capaian ini menjadi dasar yang kuat bagi keberlanjutan program di masa depan melalui pembentukan paguyuban usaha rumahan di Kecamatan Medan Tembung.



Gambar 1. Pelaksanaan Pengabdian

3.2 Pembahasan

Keberhasilan program pengabdian di Kecamatan Medan Tembung ini memberikan gambaran yang jelas bahwa intervensi manajerial merupakan kunci utama dalam mentransformasi usaha subsisten menjadi usaha yang lebih profesional. Motivasi berwirausaha pada kelompok perempuan, khususnya ibu rumah tangga, tidak bersifat statis melainkan dapat diakselerasi melalui pendekatan pelatihan yang berbasis praktik dan interaktif. Di Medan Tembung, interaksi dua arah dan simulasi kasus nyata terbukti lebih efektif dibandingkan metode ceramah konvensional, karena mampu meruntuhkan hambatan psikologis peserta yang merasa "takut" dengan istilah-istilah manajemen.



Pengabdian ini menawarkan nilai tambah berupa pendekatan holistik. Sementara Cahyani dan Azwar berhasil meningkatkan keterampilan artistik peserta, program kami di Medan Tembung membuktikan bahwa keterampilan teknis tanpa dibarengi kemampuan manajerial akan membuat usaha sulit untuk naik kelas (scaling up). Sintesis dari kedua pendekatan ini menunjukkan bahwa pemberdayaan masyarakat yang ideal harus mencakup aspek "apa yang dibuat" (produksi) dan "bagaimana mengelolanya" (manajemen). Hal ini didukung oleh (Harahap, 2024) yang berargumen bahwa keberlanjutan usaha mikro sangat bergantung pada kemandirian pelaku dalam mengelola arus kas, bukan sekadar kemampuan menciptakan produk yang bagus.

Aspek pemasaran digital yang menjadi salah satu primadona dalam pelatihan ini juga sejalan dengan tren global digitalisasi UMKM. Temuan kami bahwa penggunaan WhatsApp Business dan teknik fotografi sederhana meningkatkan kepercayaan diri peserta selaras dengan pandangan (Wahyudiono, 2024). Mereka menekankan bahwa bagi pelaku usaha mikro, teknologi tidak harus canggih, melainkan harus relevan dan mudah dioperasikan (low-barrier to entry). Di Medan Tembung, integrasi teknologi sederhana ini menjadi jembatan bagi para ibu untuk keluar dari keterbatasan pasar lingkungan tetangga menuju pasar digital yang lebih luas. Hal ini mematahkan asumsi bahwa ibu rumah tangga di wilayah urban sulit mengadopsi teknologi digital untuk produktivitas ekonomi.

Pencapaian dalam hal pembangunan jejaring usaha juga menarik untuk dibahas dalam kerangka teori modal sosial. Diversifikasi usaha peserta mulai dari kripik, kacang goreng, hingga produk olahan manisan menjadi aset kolektif bagi komunitas. Solidaritas usaha dalam komunitas mikro merupakan faktor determinan dalam meningkatkan daya saing kolektif terhadap gempuran produk industri besar. Di Medan Tembung, pelatihan ini secara tidak langsung berfungsi sebagai "perekat sosial" (social glue) yang menyatukan para pelaku usaha rumahan dalam visi pertumbuhan yang sama. Pemasaran bersama yang mulai diinisiasi oleh peserta pasca-pelatihan adalah implementasi nyata dari konsep ekonomi berbagi (sharing economy) di tingkat akar rumput.

Satu hal yang membedakan pengabdian ini dengan kegiatan serupa lainnya adalah mekanisme evaluasi yang ketat. Merujuk pada kritik dari (Putro et al., 2024) terhadap banyak program pengabdian yang seringkali bersifat seremonial dan tanpa pengukuran dampak yang jelas, kegiatan ini telah mengadopsi model evaluasi sistematis melalui pre-test dan post-test. Peningkatan pemahaman sebesar 35% yang ditemukan dalam pengabdian ini menjadi bukti empiris bahwa intervensi yang dirancang secara sistematis memiliki efisiensi yang tinggi dalam transfer ilmu pengetahuan. Evaluasi ini tidak hanya berguna bagi tim pengabdian untuk melakukan perbaikan di masa depan, tetapi juga memberikan legitimasi bagi para pemangku kepentingan bahwa program pemberdayaan IRT memiliki dampak nyata yang dapat dipertanggungjawabkan secara akademis.

Namun, keberhasilan ini tidak terlepas dari tantangan dalam fase pendampingan. Hasil pendampingan selama dua minggu menunjukkan bahwa hambatan terbesar dalam adopsi manajemen usaha bukan terletak pada pemahaman materi, melainkan pada konsistensi penerapan di tengah kesibukan domestik. Ibu Erma dan Ibu Ningsih, misalnya, sempat mengalami kesulitan dalam mendisiplinkan diri untuk mencatat setiap pengeluaran kecil secara harian. Hal ini mengonfirmasi argumen (Herlina et al., 2023) yang menyatakan bahwa pendampingan pasca-pelatihan adalah "nyawa" dari setiap program pemberdayaan. Tanpa adanya pengawalan (mentoring), pengetahuan yang didapat saat pelatihan cenderung akan menguap saat peserta kembali ke rutinitas rumah tangga yang padat. Oleh karena itu, pendekatan pendampingan yang bersifat on-call melalui grup WhatsApp menjadi inovasi penting yang menjamin keberlanjutan perubahan perilaku peserta.

Dalam konteks manajemen keuangan, temuan bahwa 85% peserta sebelumnya mencampur keuangan pribadi dan usaha adalah cerminan dari tantangan umum UMKM di Indonesia. Pelatihan di Medan Tembung memberikan solusi praktis dengan menyederhanakan standar akuntansi ke dalam format "Buku Kas Sederhana Satu Kolom". Penyederhanaan ini terbukti efektif meningkatkan kepatuhan peserta dalam mencatat keuangan. Hal ini mendukung proposisi dari (Ernayani et al., 2024) bahwa edukasi keuangan bagi masyarakat non-akademisi harus mengedepankan aspek fungsionalitas di atas formalitas laporan keuangan yang kompleks.

Terakhir, inovasi dalam teknik fotografi produk menggunakan ponsel menjadi poin pembeda yang sangat diapresiasi oleh peserta. Pendekatan ini belum banyak disentuh secara mendalam dalam literatur pengabdian kewirausahaan perempuan sebelumnya. Sebagian besar penelitian terdahulu lebih fokus pada teori pemasaran atau bantuan alat produksi. Dengan mengajarkan seni visual secara sederhana, tim pengabdian memberikan "senjata" baru bagi para ibu untuk melakukan branding secara mandiri. Hal ini sejalan dengan pandangan (Kurniawan et al., 2024) bahwa di era visual saat ini, kualitas foto produk adalah faktor pertama yang menentukan minat beli konsumen pada platform digital. Keberhasilan peserta dalam menghasilkan foto produk yang estetik merupakan indikator bahwa kreativitas perempuan dapat dikonversi menjadi nilai ekonomi jika difasilitasi dengan alat dan pengetahuan yang tepat.

Secara keseluruhan, diskusi hasil ini menegaskan bahwa model pemberdayaan IRT di wilayah urban seperti Medan Tembung memerlukan strategi yang bersifat bottom-up, aplikatif, dan berkelanjutan. Program ini telah membuktikan bahwa keterbatasan manajerial dapat diatasi dengan pelatihan yang terstruktur, pendampingan yang intensif, dan penggunaan teknologi yang tepat guna. Sinergi antara teori akademis dan praktik lapangan yang dilakukan dalam pengabdian ini diharapkan dapat menjadi rujukan bagi akademisi dan praktisi pemberdayaan masyarakat lainnya dalam merancang program serupa yang memiliki dampak jangka panjang bagi kesejahteraan keluarga.



4. KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat melalui pelatihan manajemen usaha rumahan di Kecamatan Medan Tembung telah membuktikan diri sebagai instrumen strategis yang efektif dalam mentransformasi peran ibu rumah tangga dari sekadar pengelola domestik menjadi pelaku ekonomi produktif yang berdaya saing. Berdasarkan hasil evaluasi partisipatif yang sistematis, program ini secara signifikan berhasil meningkatkan pemahaman kognitif dan keterampilan praktis peserta dalam aspek-aspek krusial seperti perencanaan bisnis yang terukur, literasi keuangan melalui pembukuan sederhana, strategi branding produk, serta optimalisasi pemasaran digital yang selama ini menjadi hambatan utama. Lebih dari sekadar transfer pengetahuan, intervensi ini telah berhasil memicu lonjakan motivasi berwirausaha dan rasa percaya diri kolektif, yang menjadi modal sosial penting dalam memperkuat struktur ekonomi keluarga di wilayah urban. Keberhasilan ini tidak terlepas dari desain kurikulum pelatihan yang sangat kontekstual dan relevan dengan potensi lokal, di mana produk kuliner dan kerajinan tangan peserta kini memiliki potensi nilai jual yang lebih tinggi melalui perbaikan manajemen produksi dan visualisasi produk. Secara jangka panjang, penguasaan manajerial ini diproyeksikan mampu menciptakan ketahanan ekonomi rumah tangga yang lebih stabil dalam menghadapi fluktuasi ekonomi global maupun lokal. Sebagai langkah keberlanjutan, sangat direkomendasikan adanya penguatan program pendampingan lanjutan (follow-up coaching) yang intensif guna memastikan implementasi pengetahuan tetap konsisten di lapangan. Selain itu, diperlukan sinergi strategis dengan pemerintah daerah dan lembaga keuangan untuk memfasilitasi akses permodalan mikro serta perluasan jaringan pemasaran melalui e-commerce. Pembentukan komunitas usaha di tingkat kelurahan juga menjadi krusial sebagai wadah berbagi sumber daya dan penguatan posisi tawar dalam rantai pasok lokal. Dengan keberhasilan yang telah terukur melalui peningkatan pemahaman sebesar 35%, model pemberdayaan ini layak untuk direplikasi secara luas ke wilayah lain dengan karakteristik sosial yang serupa, menjadikannya bagian integral dari kebijakan pengentasan kemiskinan berbasis keluarga dan pembangunan ekonomi mikro yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, S., Nurhayati, R., Wulan, S., Nur, M. J., & Is, S. S. (2024). Strategi Pengembangan Branding Identitas Lokal Sebagai Pendorong Peningkatan Penjualan Produk UMKM. *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 321–326. <https://doi.org/10.30762/welfare.v2i2.1429>
- Anggraeni, S., Sungkono, S., & Retnosary, R. (2024). Pengaruh Program Pelatihan UMKM dalam Pemanfaatan Teknologi Digital terhadap Produktivitas UMKM Kerupuk Rajungan Desa Sukajaya, Cilamaya Kulon. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Humanis*, 4(2), 545–554. <https://doi.org/10.37481/jmh.v4i2.882>
- Arte, P., & Larimo, J. (2022). Moderating influence of product diversification on the international diversification-performance relationship: A meta-analysis. *Journal of Business Research*, 139(November 2021), 1408–1423. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.10.037>
- Barus, D. R., Simamora, H. N., Sihombing, M. G. S., Panjaitan, J., & Saragih, L. S. (2023). Tantangan dan Strategi Pemasaran UMKM di Era Teknologi dan Digitalisasi. *Journal of Creative Student Research (JCSR)*, 1(6), 357–365. <https://doi.org/10.55606/jcsrpolitama.v1i6.3031>
- Damayanti, A., & Soleh, Moh. (2024). Perlindungan dan Pengembangan Bisnis UMKM Melalui Skema Pemberian Izin PIRT di Desa Jarin Kabupaten Pamekasan. *Presidensial: Jurnal Hukum, Administrasi Negara, Dan Kebijakan Publik*, 1(4), 134–146. <https://doi.org/10.62383/presidensial.v1i4.266>
- Ernayani, R., Zulaecha, H. E., Rachmania, D., Alfiana, A., & Hakim, M. Z. (2024). Edukasi Literasi Keuangan bagi Masyarakat: Membangun Kemandirian Finansial. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(3), 1713–1722. <https://doi.org/10.33379/icom.v4i3.4797>
- Harahap, A. P. (2024). Peran Kreativitas dan Inovasi dalam Keberhasilan Kewirausahaan: Tinjauan Literatur. *Balance: Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 3(3), 153–161. <https://jurnal.risetilmiah.ac.id/index.php/JAM/article/download/360/723>
- Herlina, H., Mulyeni, S., Maria Ulfa, S., Titta Partini, S., & Redjeki, F. (2023). Edukasi Wirausaha Dan Pendampingan Psikologis Pasca Gempa Bumi Cianjur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains Dan Teknologi*, 2(2), 135–146. <https://doi.org/10.58169/jpmsaintek.v2i2.155>
- Kiswandi, F. R. P., Setiawan, M. C., & Ghifari, M. A. (2023). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 1(4), 154–162. <https://doi.org/10.61722/jiem.v1i4.328>
- Kurniawan, E., Pratama, R. Y., Pujawahyuningsih, W., Ramadani, G., Septiana, F., Dharma, D., Ks, Y., Firmasnyah, R. A., & Janati, I. Q. (2024). Peran Foto Produk Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk UMKM Desa Sumber Gede. *Sinar Sang Surya (Jurnal Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 8(2), 69–82. <https://ojs.ummetro.ac.id/index.php/sinarsangsurya/article/viewFile/3315/pdf>
- Manninen, K., & Huiskonen, J. (2022). Factors influencing the implementation of an integrated corporate sustainability and business strategy. *Journal of Cleaner Production*, 343(January), 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.131036>
- Maylani, P., Amir, H., Salsabilla, R., & Putri, D. (2024). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga (Irt) Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Melalui Pengelolaan Umkm Bilqisha Syari. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 13–18. <https://doi.org/10.56184/jpkmjurnal.v3i2.378>
- Ningsih, T. W., Tulas, D., & Masela, M. Y. (2023). Investigasi Qualitative: Menggali Tantangan yang Dihadapi UKM Indonesia dalam Mengakses Layanan Keuangan. *Sanskara Akuntansi Dan Keuangan*, 1(03), 120–130. <https://doi.org/10.58812/sak.v1i03.102>
- Puling, H., Binkabel, M., Wiranto, W., & Belo, Y. (2025). Mindset Wirusaha : Strategi Menavigasi Dunia Bisnis yang Penuh Perubahan. *Student Scientific Creativity Journal*, 3(1), 57–67. <https://doi.org/10.55606/sscj-amik.v3i1.4653>





- Putro, G. S., Arfiyany, A., & Yasni, Y. (2024). Analisis Dampak Sosial dari Implementasi Program Pengabdian Berbasis Teknologi di Pedesaan. *ABDI DAYA: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(1), 1–13. <https://ejournal.stiejb.ac.id/index.php/abdidaya/article/download/555/266>
- Sabitha, F. A. (2022). Analisis Pengaruh Tingkat Urbanisasi Terhadap Ketersediaan Lahan Permukiman Perumahan di Kota Surabaya. *Jurnal Lemhannas RI*, 10(1), 19–26. <https://jurnal.lemhannas.go.id/index.php/jkl/article/download/268/160>
- Sabrina, L., Primadani, D. C., Aisyah, S. N., Cahyanigrum, A. W., & Haikal, M. D. (2023). Peran Perempuan dalam Membangun Kesejahteraan Sosial dan Kemandirian Ekonomi Melalui Kewirausahaan di Karangmangu, Baturraden, Banyumas. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4(4), 4668–4677. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i4.2115>
- Salkiah, B., & Suryati, D. (2024). Peran Pendidikan Keuangan Dalam Meningkatkan Keterampilan Usaha UMKM di Sektor Ekonomi Kreatif. *Economica Insight*, 1(1), 13–18. <https://doi.org/10.71094/ecoin.v1i1.28>
- Setiawan, J., & Soelaiman, L. (2022). Pengaruh Faktor Psikologis Dan Keterampilan Terhadap Keberhasilan Wirausaha Wanita. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 6(1), 85–94. <https://doi.org/10.24912/jmieb.v6i1.15974>
- Wahyudiono, A. (2024). Optimalisasi Pemasaran Digital UMKM melalui Pemanfaatan Whatsapp Business dan Marketplace) (Optimizing UMKM Digital Marketing through the Use of WhatsApp Business and Marketplaces). *SERAMBI Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 91–105. <https://serambi.transbahasa.co.id/index.php/se/article/view/14>
- Wijaya, A. S. G. (2024). Strategi Manajerial Dalam Meningkatkan Daya Saing Bisnis Lokal. *Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 122–133. <https://doi.org/10.56457/dinamika.v2i2.670>