

## PEMBERDAYAAN KELOMPOK KREATIVITAS IBU-IBU PKK KELURAHAN GEDAWANG KOTA SEMARANG MELALUI PEMBENTUKAN KELOMPOK USAHA BERSAMA

Sri Eka Sadriatwati<sup>1)</sup>, Sandi Supaya<sup>2)</sup>, Sri Wahyuni<sup>3)</sup>, Paniya<sup>4)</sup>, Makmun  
Riyanto<sup>5)</sup>, Umar Farouk<sup>6)</sup>, Sugiyanta<sup>7)</sup>, Nur Rini<sup>8)</sup>, Irawan Malebra<sup>9)</sup>  
Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang  
Jl. Prof. H. Soedarto, S.H., Tembalang, Semarang 50275  
Email: ekatriyo@gmail.com

**ABSTRAK:** Mitra pada Program Pengabdian Masyarakat ini adalah seorang Ibu Rumah tangga yang kegiatan sehari-harinya berwirausaha makanan ringan yang tinggal di wilayah Kelurahan Gedawang, Semarang. Tujuan dari program pengabdian masyarakat ini adalah membentuk kelompok usaha bersama, meningkatkan ketrampilan mengelola usaha, meningkatkan ketrampilan membuat makanan ringan, dan meningkatkan pendapatan keluarga. Mitra dalam kegiatan ini merupakan ibu-ibu PKK Kel Gedawang yang mempunyai waktu longgar di rumah dengan kesibukan mengurus anak dan keluarga serta sanggup untuk menjadi anggota kelompok usaha. Penghasilan rumah tangga belum dapat mencukupi kebutuhan, sehingga diperlukan penghasilan tambahan. Permasalahan pada mitra adalah belum terbentuk kelompok usaha bersama, jiwa kewirausahaan masih perlu dikembangkan melalui tambahan pengetahuan materi tentang wirausaha dan marketing serta ketrampilan mengelola usaha, pembuatan makanan ringan, dengan demikian, pendapatan keluarga masih perlu ditingkatkan. Dari permasalahan tersebut solusi yang disepakati mitra adalah pembentukan kelompok usaha bersama, pengembangan jiwa kewirausahaan, pelatihan dan praktek membuat rencana bisnis, membuat produk makanan ringan. Target luaran dalam program ini adalah terbentuk kelompok usaha bersama, jiwa kewirausahaan meningkat 100%, ketrampilan membuat rencana bisnis meningkat 100%, ketrampilan dalam membuat produk makanan ringan meningkat 100%, Pendapatan keluarga meningkat 10%.

**Kata kunci:** Pemberdayaan, Usaha Bersama, Makanan Ringan, Kreativitas

**ABSTRACT:** The partner in this Community Service Program is a housewife who runs a snack food business daily and resides in the Gedawang Village area of Semarang. The objectives of this community service program are to establish a cooperative business group, enhance skills in business management, improve snack food making skills, and increase family income. The partners involved in this activity are members of the PKK (Family Welfare Movement) group of Gedawang Village, who have spare time at home due to their responsibilities in caring for children and family, and are willing to become members of the business group. Household income is currently insufficient to meet their needs, thus additional income is necessary. The problems faced by the partners include the absence of a cooperative business group, underdeveloped entrepreneurial spirit which requires further enhancement through additional knowledge in entrepreneurship and marketing, as well as skills in business management and snack production. Consequently, family income needs improvement. To address these issues, the agreed solutions include forming a cooperative business group, fostering entrepreneurial spirit, conducting training and practical sessions on business plan development, and producing

*snack food products. The target outcomes of this program are the formation of a cooperative business group, a 100% improvement in entrepreneurial spirit, a 100% increase in business planning skills, a 100% enhancement in snack product-making skills, and a 10% rise in family income.*

*Keywords: Empowerment, Cooperative Business, Snack Food, Creativity*

***Keywords:*** *Empowerment, Cooperative Business, Snack Food, Creativity.*

## PENDAHULUAN

Kelurahan Gedawang merupakan bagian dari Kecamatan Banyumanik yang terdiri dari 10 Rukun Warga (RW) dengan luas wilayah sekitar 8 hektar dan terbagi menjadi beberapa Rukun Tetangga (RT) dalam setiap RW tersebut. Berdasarkan data statistik lokal Kelurahan Gedawang, wilayah ini menunjukkan pertumbuhan ekonomi yang signifikan, ditandai dengan peningkatan jumlah penduduk serta bertambahnya pelaku usaha dan pedagang, yang kini berjumlah lebih dari 1.150 jiwa. Selain itu, terdapat sekitar 50 warga yang berprofesi di sektor industri jasa, sementara sisanya bekerja sebagai pegawai negeri sipil (PNS), karyawan swasta, pensiunan, dan profesi lainnya. Kondisi ini menggambarkan bahwa secara umum keadaan ekonomi masyarakat di wilayah Gedawang relatif stabil dan baik (Kelurahan Gedawang, Banyumanik, Semarang, 2024).

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi tersebut, wilayah ini menjadi pusat kegiatan usaha yang dinamis, dengan munculnya berbagai jenis usaha baru seperti kost-kostan, warung makan, layanan fotokopi, laundry, dan lain-lain sebagai respons terhadap kebutuhan masyarakat setempat. Namun demikian, potensi ekonomi yang cukup besar ini belum sepenuhnya dapat menjamin kesejahteraan seluruh warga, mengingat masih terdapat sejumlah warga kurang mampu. Salah satu penyebab utamanya adalah rendahnya keterampilan yang dimiliki oleh sebagian besar penduduk, yang mengakibatkan banyak di antaranya harus menjual aset tanah demi memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari (Suryani, D and Handayani 2023).

Dalam konteks pemberdayaan ekonomi, peran perempuan menjadi sangat krusial, terutama mengingat sekitar 500 wanita di wilayah tersebut aktif berkontribusi dalam usaha rumahan. Menurut (Zulminarni, Nani 2021) koordinator Program Pemberdayaan Perempuan Kepala

Keluarga (PPKKA), sekitar 17% dari 40 juta rumah tangga di Indonesia dipimpin oleh perempuan, sehingga peningkatan kapasitas dan pemberdayaan perempuan sangat diperlukan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi keluarga dan kesejahteraan masyarakat secara luas. Hal ini sejalan dengan temuan (Kurniawati, S, Santoso, B and Andini, D 2022) yang menegaskan bahwa pelatihan kewirausahaan dan peningkatan keterampilan pada perempuan dapat berdampak positif terhadap pengurangan kemiskinan lokal dan pengembangan sektor usaha kecil menengah (UKM).

Mengingat fakta tersebut, program pengabdian masyarakat pada tahun 2024 difokuskan pada RW 10 Kelurahan Gedawang, yang memiliki jumlah ibu rumah tangga yang aktif menjalankan usaha rumahan. Berdasarkan permintaan pihak Kelurahan Gedawang, Politeknik memberikan pelatihan kewirausahaan sebagai upaya strategis untuk meningkatkan kapasitas serta kreativitas perempuan dalam mendukung perekonomian keluarga dan komunitas secara keseluruhan.

## METODE

Metode pendekatan yang akan digunakan untuk mencapai target adalah: Praktek atau simulasi, pendampingan usaha dan monitoring. Metode teknik memahami bahan bahan yang digunakan dengan mengukur banyaknya bahan yang akan dibuat makanan. . Para ibu-ibu mempraktekan teknik penggunaan peralatan, mengukur berat dan banyaknya bahan-bahan yang digunakan serta melakukan proses pembuatan makanan ringan sesuai dengan aturan.

### 1. Pendampingan Usaha

Dalam kegiatan ini, tim pengabdian pendampingan usaha dilakukan selama kegiatan berlangsung sampai dengan berakhirnya program masyarakat ini. Pendampingan usaha bermanfaat

- untuk mengoptimalkan peralatan dan bahan yang telah diberikan kepada ibu-ibu peserta.. Tim mendampingi ibu-ibu dalam usaha meningkatkan ketrampilan membuat makanan ringan dengan menggunakan beberapa peralatan.
2. Monitoring dan Evaluasi  
Monitoring digunakan untuk melakukan evaluasi hasil praktek membentuk anggota kelompok dan membuat makanan ringan telah dibuat oleh ibu-ibu.
  3. Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program  
Kegiatan mitra yang akan dilakukan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut:
    - a) Pada kegiatan praktek menggunakan peralatan dan bahan yang diberi oleh Tim, sedangkan mitra menyediakan: Tempat, ember, air, listrik dan prasarana yang telah dimiliki oleh mitra.
    - b) Pada kegiatan praktek, Tim Pengabdian menyediakan bahan baku dan peralatan.
  4. Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program  
Evaluasi pelaksanaan program dilakukan selama kegiatan dan pada waktu pendampingan mitra. Dalam mengevaluasi mitra dengan cara mendatangi mitra untuk membandingkan antara realisasi dengan target yang direncanakan setelah diberikan bahan dan peralatan dan teknik pembuatan serta rencana penjualan.

## **PEMBAHASAN**

### **Bidang Produksi**

Kegiatan pelaksanaan pengabdian pada masyarakat tersebut diawali dengan sambutan oleh: Drs Umar Farouk M Pd, dan Ketua Tim Pengabdian: Sri Eka Sadriatwati, S Sos, MM. Kemudian dilanjutkan dengan acara berikutnya yaitu: Produk dan manfaat berwirausaha, Display dan presentase pemasaran. Setelah penyajian materi, maka dilanjutkan dengan penyerahan bantuan alat dan bahan produk.

Selanjutnya dilakukan pembelajaran dan pelatihan cara pembuatan makanan ringan yang higienis, sehingga mempunyai nilai jual yang tinggi.

Permasalahan yang dihadapi oleh ibu-ibu PKK adalah sebagai berikut:

- a) Anggota masih berpandangan hanya membentuk kelompok usaha masih sulit karena belum paham tentang bisnis
- b) Keterbatasan pengetahuan tentang wirausaha
- c) Keterbatasan pengetahuan tentang cara menyusun rencana bisnis.
- d) Keterbatasan tentang peralatan dan bahan-bahan yang digunakan dan yang berkualitas.
- e) Keterbatasan dalam membuat layout barang yang dijual dan kesulitan dalam menjual produk yang dihasilkan
- f) Keterbatasan dalam pembukuan dan pemasarannya.

Berdasarkan pada permasalahan tersebut, maka dalam pengabdian masyarakat ini, yang Tim lakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a) Tim memberikan materi tentang strategi dalam memasarkan produk agar laku, sehingga dapat menghasilkan keuntungan. Tim juga memberikan motivasi ke anggota tentang pentingnya kreatifitas terhadap macam-macam model atau jenis makanan ringan yang diminati masyarakat, agar pundi-pundi semakin banyak, sehingga menambah kesejahteraan hidup pada masing-masing anggota. Selain itu para anggota diberikan contoh-contoh dan pola-pola dalam pembuatan produk.
- b) Memberikan penjelasan mengenai bahan yang berkualitas yang dapat digunakan dalam proses pembuatan produk dan sekaligus memberikan pelatihan membuat makanan ringan dan menggunakan peralatan.
- c) Memberikan motivasi pada anggota, agar tidak takut dalam berkreasi, seperti pemberian warna dan model dan pembuatan produk

- bunga sehingga menarik dan membuat orang lain ingin membelinya.
- d) Memberikan pengetahuan tentang pentingnya packing dan penataan display setiap produk, sehingga lebih menarik bagi konsumen. Selain itu tetap menjaga hasil kualitas produk dan kuantitasnya.
  - e) Memberikan penjelasan tentang pentingnya pencatatan setiap transaksi, baik yang masuk maupun keluar, sehingga dapat dikontrol dan lebih teratur. Selain itu juga perlu adanya pengenalan terhadap lingkungan di luar RW 10, baik dengan melalui pembuatan brosur, maupun dengan cara online, sehingga semakin dikenal oleh masyarakat sekitar.
  - f). Menjelaskan bahan-bahan dan alat-alat yang digunakan dalam pembuatan produk bunga, sehingga anggota dapat membedakan penggunaan peralatan dan bahan-bahan dengan pembuatan produk dengan beberapa model dan rasa. Dalam hal ini Tim Pengabdian memberikan bahan dan alat-alat yang dapat digunakan untuk pembuatan produk yang merupakan kreasi baru yaitu dari kompor oven berdiri, sehingga lebih lengkap dalam berkreasi. Adapun bahan dan alat yang diberikan antara lain: Kompor oven berdiri, mixer, penggiling steak dan lain-lain.

### Cara Pembentukan Kelompok

Selama ini kegiatan ibu-ibu dalam membantu penghasilan suami, hanya dilakukan secara individu. Produk yang dihasilkan juga belum banyak macam-macamnya, sehingga setiap pembeli, apabila akan membeli, maka harus menghubungi beberapa orang, agar mendapatkan produk yang beraneka ragam.

Kondisi yang seperti tersebut di atas, sangat menyulitkan para konsumen, karena harus menghubungi beberapa orang, dengan demikian maka memerlukan waktu yang lama dan sangat merepotkan.

Oleh karena dengan adanya pengabdian ini, maka para ibu-ibu sepakat membentuk kelompok usaha bersama, dengan hasil produk yang bervariasi. Akhirnya sepakat yang ditunjuk sebagai Ketua Kelompok Bersama adalah: Bu Rusmini

### Cara Membuat Profuk yang Hiegienis



**Gambar 1. Resep Pembuatan Produk beserta Tahapan Pembuatannya**

### Tahapan-tahapan Produk:

Ada beberapa tahapan-tahapan dalam perencanaan dan pengembangan produk:

- a) Pencetusan ide, dapat berasal dari dalam atau luar perusahaan
- b) Penyaringan yang telah terkumpul

- yang dihubungkan dengan tujuan perusahaan
- c) Menghitung kebutuhan investasi dan biaya-biaya lain
  - d) Pembuatan contoh secara konkrit yang memenuhi persyaratan
  - e) Diadakan test di dalam pasar yang terbatas untuk mengetahui reaksi konsumen

Penyerta Produk adalah: Segala sesuatu yang disertakan pada produk sebagai pelengkap yang merupakan hak-hak yang kelihatan dari luar, meliputi:

- a) Merk (Cap) adalah: Nama/tanda pengenal yang dicantumkan pada barang
- b) Label adalah keterangan tentang barang
- c) Pembungkus adalah bagian paling luar untuk melindungi barang

### **Materi Bidang Pemasaran dan Manajemen Keuangan**

Marketing mix adalah: kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yang termasuk variabel yang dapat dikendalikan dan disesuaikan dengan keinginan konsumen, mencakup: variabel Produk, Harga, Distribusi dan Promosi.

#### **a. Produk:**

Produk merupakan segala sesuatu ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan (*Attention*), dimiliki (*Acquation*), digunakan (*Use*) atau dikonsumsi (*Consumtion*), sehingga dapat memberikan kepuasan terhadap kebutuhan dan keinginan pasar.

Menurut (Saragih, et al. 2023), produk didefinisikan sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang mampu memenuhi kebutuhan keinginan atau kebutuhan konsumen. Produk merupakan kumpulan atribut nyata maupun tidak nyata, yang meliputi kemasan, warna, harga, kualitas, serta merek, ditambah dengan nilai dan reputasi subjektif. Penggolongan Produk:

- 1). Menurut tujuan pemakaiannya:
  - a) Barang industri adalah barang yang dibeli untuk diproses lagi (barang mentah, bahan pembantu, peralatan, dll)
  - b) Barang Konsumsi adalah barang yang dibeli untuk langsung digunakan (barang mudah dipakai, barang shopping, barang spesial)
- 2) Menurut tingkat Konsumsi dan konkrit tidaknya barang:
  - a) Barang tahan lama, berwujud, dalam waktu relatif panjang
  - b) Barang tidak tahan lama, berwujud, dalam waktu pendek
  - c) Jasa atau servis, tidak berwujud tetapi dapat dirasakan

#### **b. Harga**

Harga adalah Sejumlah uang ditambah dengan barang-barang lain yang diperlukan untuk mendapatkan sesuatu barang/kombinasi barang dengan pelayanannya Menurut (Thabroni 2022), harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen untuk memperoleh manfaat atas suatu produk atau jasa.

Macam-macam harga:

- 1) Berdasarkan tujuan: Harga dapat ditetapkan setinggi-tingginya atau serendah-rendahnya
- 2) Berdasarkan biaya: Harga untuk konsumen satu dengan lainnya bisa berbeda
- 3) Berdasarkan Persaingan Potongan harga, macamnya:
  - 1) Potongan Tunai: diberikan karena pembeli membayar tunai
  - 2) Potongan dagang: diberikan kepada pengecer
  - 3) Potongan kuantitas: diberikan kepada pembeli yang membeli satu atau beberapa macam barang dalam jumlah besar atau membeli ulang
  - 4) Potongan musiman: diberikan karena membeli barang bukan pada musimnya

- 5) Potongan harga terhadap barang yang tidak sempurna: diberikan karena barang yang dibeli dalam kondisi tidak normal

**c. Distribusi** Adalah: saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen

Lembaga-lembaga yang menangani saluran distribusi:

- 1) Produsen: pemilik barang yang akan disalurkan
- 2) Konsumen: pembeli barang yang disalurkan
- 3) Perantara: yang menghubungkan produsen dengan konsumen, macamnya:
- 4) Pedagang: penyalur yang mempunyai hak milik atas barang-barang yang diperdagangkan (Pedagang Besar, Pedagang pengecer)
- 5) Agen: perantara yang tidak mempunyai hak milik atas barang-barang yang diperdagangkan
- 6) Saluran distribusi panjang: dari produsen ke agen, pedagang besar dan konsumen terakhir konsumen/distributor industri, pemakai industri

**Barang konsumsi:**

Produsen -> Agen -> Pedagang Besar-> Pengecer Konsumen

**Barang industri:**

Produsen -> agen-> Distributor industri -> Pemakai Industri. Beberapa hal yang harus dipertimbangkan untuk memilih saluran distribusi:

- a) Pertimbangan pasar
- b) Pertimbangan barang
- c) Pertimbangan perusahaan
- d) Pertimbangan perantara

**d. Promosi** adalah: informasi yang dibuat untuk menciptakan pertukaran. Macam-macam Promosi:

- a) Periklanan
- b) Personal Selling

c) Promosi Penjualan

d) Publisitas

Faktor-faktor Promosi:

- a) Tersedianya dana
- b) Sifat-sifatnya pasar
- c) Sifat-sifatnya barang

Promosi merupakan salah satu unsur penting dalam bauran pemasaran yang berfungsi sebagai komunikasi persuasi yang dirancang untuk menyampaikan informasi kepada konsumen, mempengaruhi, serta membujuk mereka agar menerima, membeli, dan loyal terhadap produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Promosi mencakup Teknik seperti periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan hubungan masyarakat (Kotler 2023).

**e. Manajemen Keuangan**

- 1) Budget Kas adalah: Estimasi terhadap posisi kas untuk suatu periode tertentu yad. Penyusunan budget kas sangat penting untuk menjaga likuiditasnya.
- 2) Dengan menyusut budget kas, akan dapat diketahui kapan perusahaan defisit kas atau surplus kas.
- 3) Budget kas dapat disusun untuk periode bulanan atau kuartalan. Pada dasarnya budget kas dapat dibedakan dalam 2 bagian: Estimasi Penerimaan-penerimaan kas, berasal dari: Hasil penjualan tunai, piutang yang terkumpul, penerimaan bunga, deviden, hasil penjualan aktiva tetap dan penerimaan-penerimaan lain. Estimasi Pengeluaran kas yang digunakan untuk: Pembelian bahan mentah, pembayaran utang, pembayaran upah buruh, pengeluaran untuk biaya penjualan, biaya administrasi dan umum, pembayaran bunga, deviden, tantieme, pajak, premi asuransi, pembelian aktiva tetap dan pengeluaran-pengeluaran lain.

Tujuan menyusun budget kas yaitu

agar pimpinan dapat mengetahui:

- a. Kemungkinan posisi kas sebagai hasil rencana operasinya perusahaan
- b. Kemungkinan adanya surplus atau defisit, karena rencana operasinya perusahaan
- c. Besarnya dana beserta saat kapan dana dibutuhkan untuk menutup defisit kas
- d. Saat-saat kapan kredit dibayar kembali
- e. Menyusun estimasi penerimaan dan pengeluaran menurut rencana operasional perusahaan. Transaksi-transaksi ini merupakan transaksi operasi (Operating Transactions). Pada tahap ini dapat diketahui adanya: Defisit atau surplus, karena rencana operasinya perusahaan.
- f. Menyusun perkiraan atau estimasi kebutuhan dana atau kredit dari bank atau sumber-sumber dana lainnya yang diperlukan untuk menutup defisit kas, karena rencana operasi perusahaan. Juga disusun estimasi pembayaran bunga kredit tersebut beserta waktu pembayarannya kembali. Transaksi ini merupakan: Transaksi Finansial (Financial Transactions)
- g. Menyusun kembali estimasi keseluruhan penerimaan dan pengeluaran setelah adanya transaksi finansial dan budget kas merupakan gabungan dari transaksi operasional dan transaksi finansial yang menggambarkan estimasi penerimaan kas dan pengeluaran kas keseluruhan.

Anggaran Penjualan:

- Anggaran penjualan sebagai dasar penyusunan anggaran lainnya. Oleh karena itu anggaran penjualan disebut: Anggaran Kunci.
- Adalah: Budget yang direncanakan secara lebih terperinci penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang meliputi:

Rencana tentang jenis(Kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (Kuantitas), harga barang, waktu penjualan serta tempat/daerah penjualannya.

- a) Manfaat Penyusunan anggaran:
- b) Tujuan penyusunan anggaran penjualan: Untuk merencanakan setepat mungkin tingkat penjualan pada periode yang akan datang.
- c) Manfaat anggaran: Sebagai pedoman kerja, alat koordinasi dan pengawasan kerja serta sebagai dasar penyusunan budget lainnya

Kegiatan pemberdayaan kreatifitas ibu-ibu PKK ini dapat berjalan lancar. Diikuti oleh 20 orang peserta. Kegiatan ini dilaksanakan di rumah ibu Tiwied sekaligus sebagai Trainer di RW 10 Kelurahan Gedawang Semarang. Adapun hasil yang dicapai dalam kegiatan pengabdian ini sebagai berikut :

- a) Para Ibu-ibu PKK Kelurahan Gedawang yang diwakili oleh peserta dari RW 10 dan RW lainnya, mulai membentuk kelompok usaha bersama dengan cara memilih Ketua Kelompok usaha.
- b) Adanya pemberian materi tentang marketing, SDM, maka Ibu-ibu PKK Kelurahan Gedawang mulai memahami dan mempunyai jiwa berwirausaha
- c) Ibu-ibu PKK yang tergabung dalam kelompok tersebut, maka selanjutnya berlatih menyusun rencana bisnis
- d) Selain pemaparan materi, maka Ibu-ibu PKK Kelurahan Gedawang juga mendapatkan pengetahuan dan ketrampilan cara membuat makanan ringan, misalnya: Ci Stiek dengan rasa berbeda dari lainnya, yaitu rasa susu.
- e) Setelah serah terima peralatan, maka Ibu-ibu PKK Kelurahan Gedawang dapat memahami dan menggunakan peralatan yang untuk yang digunakan untuk memulai usaha makanan ringan



**Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat**

#### SIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan Materi Pelatihan Pemberdayaan Kreatifitas Ibu-ibu PKK dapat diambil kesimpulan:

- Ibu-ibu PKK Kelurahan Gedawang sangat tertarik dengan materi pemasaran yang diberikan. Hal ini dengan adanya banyak pertanyaan.
- Mulai membentuk kelompok usaha bersama dengan memilih Ketua.
- Ibu-ibu PKK Kelurahan Gedawang

dapat memahami dan mempunyai jiwa berwirausaha

- Dimulai dengan membuat mampu menyusun rencana bisnis dengan dasar materi yang diberikan oleh Tim
- Ibu-ibu PKK Kelurahan Gedawang mendapat pengetahuan secara teori dan ketrampilan membuat makanan ringan
- Dengan adanya diadakan demo, maka Ibu-ibu PKK Kelurahan Gedawang mampu memahami dan menggunakan peralatan dan bahan-bahan yang digunakan untuk memulai usaha makanan ringan.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Penghargaan khusus kami sampaikan kepada mitra masyarakat khususnya Ibu-Ibu PKK RW 5 Kelurahan Gedawang, yang telah bekerjasama secara aktif dan berpartisipasi dalam seluruh rangkaian kegiatan. Semoga hasil dari kegiatan pengabdian ini dapat memberikan manfaat nyata bagi pemberdayaan masyarakat dan pengembangan kesejahteraan bersama.

#### REFERENSI

- Saragih , Liharman , Fadli Muhamad Lili, Fransiskus Korosando , Siti Nurkomariyah , dan Annisa Indah Mutiasari . 2023. *Konsep Dasar Manajemen Pemasaran* . Batam : Yayasan Cendekia Mulia Mandiri .
- Kotler, P. Amstrong. 2023. *Principles of Marketing (19th ed)*. Pearson.
- Thabroni, G. 2022. "Harga dan Penetapannya: Pengertian, Indikator, Strategi dan Faktor." *Jurnal Ilmiah M-Progress* 15 (1).
- Suryani, D, dan L Handayani. 2023. "Pengaruh Keterampilan Kerja terhadap Kesejahteraan

- Masyarakat di Wilayah  
Perkotaan.” *Jurnal  
Pemberdayaan Masyarakat* 8  
(2): 115-130.
- Zulminarni, Nani. 2021. “Dunia Tanpa  
Suami: Perempuan Kepala  
Keluarga sebagai Realitas  
yang tidak Tercatat.” *Jurnal  
Perempuan* 73 (1).
- Kurniawati, S, Santoso, B, dan Andini,  
D. 2022. “Dampak Pelatihan  
Kewirausahaan bagi  
Perempuan di Usaha Mikro.”  
*Jurnal Ekonomi dan  
Pembangunan* 19 (1): 45-60.