


## PELATIHAN MANAJEMEN BISNIS DAN WIRAUSAHA PADA INDUSTRI LOGAM PANDAI BESI KABUPATEN WAKATOBI DI PULAU BINONGKO

Inayah Abdillah Rabbani<sup>\*1</sup>, An Najjar M. Thahir<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Muhammadiyah Kendari

\*Corresponding Author: [inayah.rabbani@umkendari.ac.id](mailto:inayah.rabbani@umkendari.ac.id)

<p><b>Info Article</b></p> <p>Received : 01 Mei 2023</p> <p>Revised : 01 Juni 2023</p> <p>Accepted : 02 Juli 2023</p> <p>Publication : 30 Juli 2023</p>	<p><b>Abstract:</b> <i>Business management and entrepreneurship training is one of the efforts to equip small and medium industry (SMI) players in ensuring the sustainability of the business they run to generate economic value consistently. The training attended by 30 participants of metal industry players in Wakatobi Regency aims to improve the ability and skills of business management and entrepreneurship management so that it can be run adequately, competitively and develop by understanding the principles of entrepreneurship management properly. This training implements the Training Need Analysis (TNA) method which is compiled from the work program of the Wakatobi Regency Industry and Trade Service. The material given to participants uses the blended system method with an allocation of 40 percent theory, 40 percent practice, and 20 percent discussion and questions – answers. The implementation of this training shows an increase in the percentage of participants' understanding of business management and entrepreneurship based on the pretest results below 50 percent increasing to above 50 percent in the posttest results, as well as the ability to solve cases from each material package - practice and the ability to complete daily quizzes.</i></p>
<p><b>Keywords:</b> Business Management Training, Metal Industry, Wakatobi Regency</p> <p><b>Kata Kunci:</b> Pelatihan Manajemen Bisnis, Industri Logam, Kabupaten Wakatobi.</p>	<p><b>Abstrak:</b> Pelatihan manajemen bisnis dan wirausaha merupakan salah satu upaya untuk membekali pelaku industri kecil menengah (IKM) dalam menjamin keberlanjutan usaha yang dijalankan untuk menghasilkan nilai ekonomi secara konsisten. Tujuan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan pengelolaan bisnis dan manajemen wirausaha agar dapat dijalankan secara memadai, berdaya saing dan berkembang dengan memahami prinsip-prinsip manajemen wirausaha secara tepat, dengan peserta sebanyak 30 Orang. Adapun pelatihan ini mengimplementasikan metode <i>Training Need Analysis</i> (TNA) yang disusun dari program kerja Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Wakatobi. Materi yang diberikan kepada peserta menggunakan metode <i>blended system</i> dengan alokasi 40 persen teori, 40 persen praktik, dan 20 persen diskusi dan tanya – jawab. Hasil pelatihan ini menunjukkan terdapat peningkatan persentasi pemahaman peserta mengenai manajemen bisnis dan kewirausahaan berdasarkan hasil <i>pretest</i> di bawah 50 persen meningkat ke atas 50 persen pada hasil <i>posttest</i>, serta kemampuan pemecahan kasus dari setiap paket materi – praktik dan kemampuan menyelesaikan kuis harian.</p>
<p><b>Licensed Under a Creative Commons Attribution 4.0 International License</b></p> 	

## PENDAHULUAN

Pulau Binongko merupakan salah satu gugusan kepulauan Kabupaten Wakatobi, Sulawesi Tenggara. Pulau ini dikenal sebagai Kepulauan Tukang Besi atau Pandai Besi dikarenakan mayoritas masyarakatnya memiliki keterampilan bahkan menggantungkan hidup dari menempa besi (Hasnawati, dkk., 2022). Industri logam pandai besi saat ini dijalankan sebagian besar masyarakat dengan membuat alat-alat pertukangan, pertanian, dan sejenisnya seperti pisau dan parang untuk memenuhi kebutuhan pribadi maupun diperjual belikan (Leni, Mardin, & Suriana, 2021). Meski keterampilan pandai besi telah lama dimiliki oleh masyarakat Binongko untuk menciptakan produk yang dapat dikomersilkan dan menjadi salah satu sumber mata pecaharian, namun sejauh ini pengelolaannya masih bersifat tradisional. Ditinjau dari kemampuan daya saing, produk yang dihasilkan terkadang masih kalah dari yang ditawarkan oleh kompetitornya, baik dari segi bentuk, harga, maupun keseragaman kualitas. Saifuddin, Arskadius, & Lukman (2016) mengungkapkan bahwa kecenderungan yang terjadi pada pengrajin lokal pandai besi di sejumlah daerah adalah kualitas produk yang dihasilkan tidak seragam untuk produk yang serupa, terutama untuk peralatan pertanian. Hal ini yang mengakibatkan konsumen lebih sering menggunakan produk dari luar. Selain kualitas produk, terdapat pula permasalahan dari aspek pemasaran, yang mana keterampilan pemasaran produk masih terbatas dipahami oleh pengrajin sehingga jangkauan pasar masih sangat sempit.

Berangkat dari fenomena yang ada, terdapat urgensi bagi pelaku industri logam untuk perbaikan dalam manajemen produksi (Talakua, 2008). Secara umum, kendala utama yang dihadapi masyarakat pengrajin logam pandai besi adalah kurangnya pengetahuan tentang manajemen bisnis dan wirausaha. Manajemen bisnis dan wirausaha yang dimaksud di sini adalah kemampuan dalam melaksanakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian segala sumber daya dalam kegiatan kewirausahaan untuk mencapai tujuan usaha secara efektif dan efisien. Fokus utamanya adalah bagaimana seorang wirausahawan dapat mengelola usahanya agar tumbuh, berkelanjutan, dan menguntungkan.

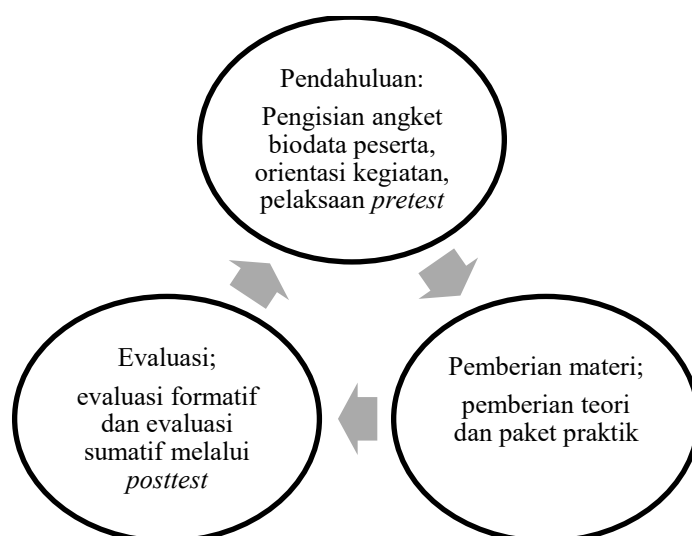
Industri Kecil Menengah (IKM) logam/ pandai besi masyarakat Binongko merupakan kelompok binaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Wakatobi yang terhimpun dalam satu sentra yang terletak di Togo Binongko, Pulau Binongko. Industri ini dijalankan dengan semangat kerakyatan, sebagai wadah peningkatan kemampuan ekonomi masyarakat dan pelestarian budaya. Sesuai dengan

Amanat Undang-undang No. 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian pasal 74 ayat (1) huruf (a) bahwa pemberdayaan IKM harus dilakukan melalui peningkatan kemampuan sentra IKM. Sejalan dengan Peraturan Pemerintah No 29 tahun 2018 tentang Pemberdayaan Industri tersebut mengamanatkan bahwa guna mewujudkan IKM yang berdaya saing dapat diwujudkan salah satunya dengan penguatan kapasitas kelembagaan melalui kerjasama dengan lembaga pendidikan, lembaga penelitian dan pengembangan masyarakat untuk meningkatkan eksistensi fungsi dan fisik kawasannya.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Muhammadiyah Kendari sebagai bagian yang koheren dalam melaksanakan pengabdian masyarakat dalam bidang bisnis dan kewirausahaan bekerjasama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Wakatobi untuk menyelenggarakan pelatihan manajemen bisnis dan wirausaha industri logam/ pandai besi. Pelatihan ini dimaksudkan untuk memberikan bekal pengetahuan kepada para pelaku industri pandai besi terkait proses yang efektif untuk menjalankan, mengelola, dan mengembangkan usaha secara berkelanjutan.

## **METODE**

Pelaksanaan pelatihan ini mengimplementasikan metode *Training Need Analysis* (TNA) yang disusun dari program kerja Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Wakatobi dengan merancang program pelatihan yang efektif dan terpusat. Sasaran kegiatan ini adalah meningkatnya kemampuan dan keterampilan manajemen bisnis dan wirausaha bagi pelaku industri logam/ pandai besi agar dapat menjalankan usaha industri secara memadai, mampu berdaya saing dan berkembang dengan memahami prinsip-prinsip manajemen wirausaha secara tepat. Pelatihan ini dilaksanakan selama 14 hari dengan alokasi materi 8 jam per hari sesuai yang telah ditetapkan dalam kurikulum kegiatan. Kegiatan dimulai pada tanggal 9 – 23 Oktober 2022 yang diikuti oleh seluruh pelaku industri pandai besi binaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Wakatobi. Ketercapaian pelaksanaan kegiatan diukur berdasarkan tingkat kehadiran peserta pada setiap sesi sekurang-kurangnya 80 persen. Sedangkan pemahaman peserta akan diuji melalui butir-butir pertanyaan *pretest* dan *posttest* yang diberikan secara berulang di awal dan akhir kegiatan, kemampuan mengelola kasus pada paket praktik kasus, serta kemampuan menjawab kuis yang diberikan oleh pemateri pada setiap akhir sesi pelatihan. Adapun pelaksanaan kegiatan dibagi dalam tahap berikut.



Gambar 1.1 Tahap Pelaksanaan Kegiatan

1. Pendahuluan. Pada tahap ini terdiri dari beberapa bagian kegiatan, yaitu (1) pengisian angket biodata peserta untuk mengumpulkan informasi data usaha yang terdiri dari nama usaha, lama usaha, nama pemilik, jenis produk, dan permasalahan yang dihadapi, (2) orientasi kegiatan diisi dengan pengenalan kurikulum dan modul pelatihan, serta tanya jawab mengenai kondisi industri peserta. Pada tahap ini diperoleh sejumlah informasi mengenai permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh peserta dalam menjalankan usaha, harapan-harapan peserta terkait pelatihan ini, dan kesepakatan mengenai materi yang ditawarkan. Adapun silabus dan modul pelatihan yang ditawarkan diadopsi dari silabus yang dirancang oleh Forum UKM Digital Kreatif Indonesia (Fudiki) dan selanjutnya disesuaikan dengan jenis permasalahan yang dihadapi oleh peserta, (3) terakhir adalah pelaksanaan *pretest*. Adapun *pretest* dibuat dalam bentuk instrument pertanyaan yang terdiri dari pemahaman mengenai produksi, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia.
2. Pemberian Materi. Kegiatan inti dari pelatihan ini adalah pemberian materi yang dilaksanakan dengan *blended system*, yaitu pemberian materi melalui penjelasan teori dan dilanjutkan dengan pemberian paket praktik. Alokasi penyampaian teori yang dibebankan kepada pemateri sebesar 40 persen, diskusi dan tanya jawab 20 persen, dan latihan/ praktek studi kasus 40 persen.
3. Evaluasi. Evaluasi dilakukan guna mengukur tingkat pemahaman peserta mengenai materi yang telah diberikan. Tahapan ini terbagi atas evaluasi formatif dan evaluasi sumatif. Evaluasi formatif diadakan pada setiap akhir sesi materi dalam bentuk kuis, sedangkan evaluasi sumatif merupakan evaluasi akhir berbentuk *posttest* dengan

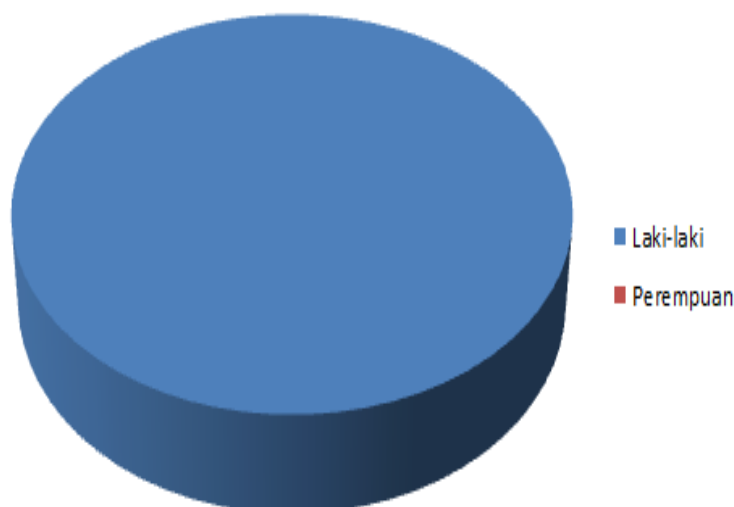
memberikan klausa pertanyaan yang sama dengan *pretest* dan sesuai dengan materi yang telah dibagikan selama proses pelatihan. Variasi dan perkembangan kemampuan menjawab peserta dalam ujian akhir menjadi ukuran ketercapaian tujuan materi. Item pertanyaan dalam *posttest* terdiri dari pemahaman mengenai produksi, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

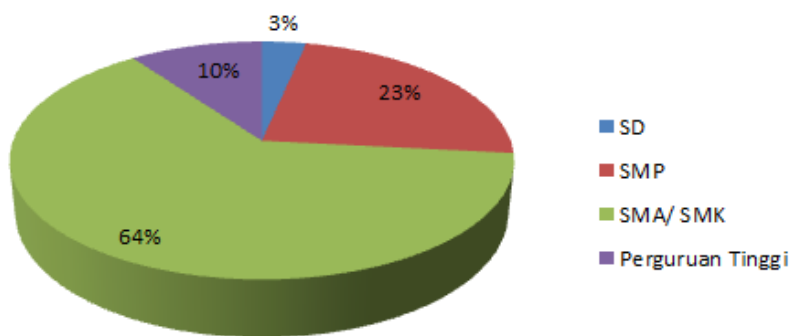
### a) Demografi Peserta

Kegiatan pelatihan ini mengikutsertakan 30 peserta yang berasal dari pelaku industri logam pandai besi binaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Wakatobi di Kepulauan Binongko. Berdasarkan data yang dihimpun, sebanyak 100 persen peserta berjenis kelamin laki-laki, atau dengan kata lain sebanyak 30 peserta adalah laki-laki. Ditinjau dari pendidikan terakhir, sebanyak 1 orang atau 3 persen berpendidikan terakhir Sekolah Dasar (SD), 7 orang atau 23 persen Sekolah Menengah Pertama (SMP), 19 orang atau 64 persen Sekolah Menengah Atas (SMA-sederajat), dan 3 orang lainnya atau 10 persen berpendidikan terakhir perguruan tinggi (sarjana strata satu). Sedangkan dari distribusi usia, sebanyak 5 orang atau 17 persen berusia di bawah 20 tahun, 7 orang atau 23 persen berusia 20 – 30 tahun, 13 orang atau 43 persen berusia 31 – 40 tahun, 3 orang atau 10 persen berusia 41 – 50, dan 2 orang atau 7 persen berusia di atas 50 tahun. Adapun demografi peserta secara ringkas disajikan dalam gambar diagram di bawah ini.

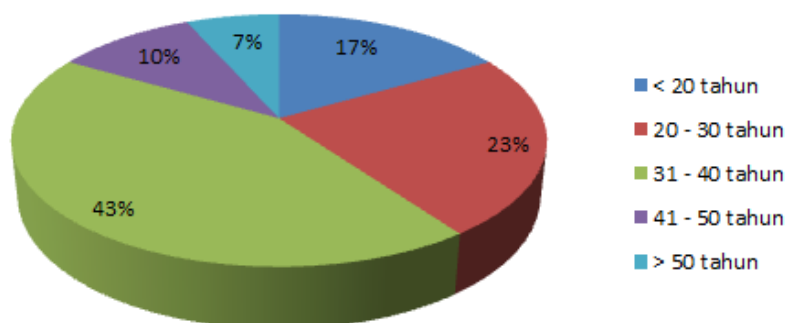
Gambar 4.1 Diagram Distribusi Peserta Berdasarkan Jenis Kelamin



Gambar 4.2 Diagram Distribusi Peserta Berdasarkan Pendidikan Terakhir



Gambar 4.3 Diagram Distribusi Peserta Berdasarkan Usia



b) Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan pelatihan dibagi ke dalam beberapa tahap kegiatan sebagai berikut.

1) Kegiatan Pendahuluan

Seluruh kegiatan pendahuluan dilaksanakan pada tanggal 9 Oktober 2022. Pada tahapan ini dikumpulkan data primer peserta dan pengenalan kurikulum pelatihan. Kegiatan dilaksanakan dengan memberikan waktu kepada peserta selama 180 menit untuk mengisi data diri dan menjawab *pretest* yang dibagikan. Berdasarkan hasil analisis jawaban *pretest* peserta, ditemukan bahwa tidak lebih dari 50 persen peserta mampu menjawab pertanyaan yang ada. Terdapat 4 orang peserta yang sama sekali tidak mampu menjawab pertanyaan di *pretest* disebabkan tidak mengetahui dan menyatakan bahwa istilah-istilah yang digunakan dalam pertanyaan *pretest* terbilang asing dalam pemahaman mereka.

Setelah menjawab *pretest*, seluruh pemateri yang juga bertindak sebagai instruktur kegiatan memperkenalkan diri masing-masing, bidang keahlian yang dimiliki, dan membagi pengalaman dalam mendampingi pelaku wirausaha. Setelah pemateri memperkenalkan diri, kegiatan dilanjutkan dengan sesi diskusi

atau jajak pendapat antara peserta dan pemateri. Dalam kesempatan ini, peserta terlibat sangat aktif dalam menyampaikan kondisi secara riil yang dihadapi sebagai pelaku IKM.

Berdasarkan hasil diskusi yang dilakukan diperoleh informasi mengenai sejumlah permasalahan yang dihadapi peserta mengenai pengelolaan bisnis dan manajemen wirausaha sebagai berikut: 1) Pengelolaan bisnis yang dilaksanakan masih bersifat tradisional, yang mana peserta belum memahami penerapan fungsi manajemen untuk menunjang pengelolaan usaha yang dijalankan, 2) produk yang dihasilkan belum mampu untuk dipasarkan secara mandiri dan masih bergantung pada pengumpul yang relatif membeli produk dengan harga sangat murah, 3) modal yang dimiliki cenderung tidak dapat dikelola dengan baik, utamanya peserta belum memahami arti penting pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi, serta peserta belum memahami arti penting pencatatan pembukuan dalam proses bisnis yang dijalankan sehingga sejauh ini penetapan biaya dan harga hanya mengandalkan intuisi tanpa menggunakan perhitungan matematis yang lebih akurat dan terukur, 4) bahan baku masih bergantung pada daerah luar (sekitaran pulau Jawa) melalui pengumpul dan akses peserta terhadap pemasok masih sangat terbatas, 5) peserta masih memiliki akses terbatas untuk menjangkau kompetitor dan mengetahui trend yang berkaitan dengan produknya sehingga model produk yang ditawarkan cenderung kurang *up to date*, 6) peserta masih belum memahami secara penuh arti penting standar produk sehingga kecenderungan produk yang dihasilkan tidak seragam untuk jenis yang sama, 7) pembagian waktu kerja dan pengupahan belum dilaksanakan secara sistematis dan terorganisir, organisasi kerja belum terstruktur, dan tidak adanya rencana pelatihan dan pengembangan bagi pekerja yang memadai sehingga keterampilan yang dimiliki dirasa kurang berkembang.

## 2) Pemberian Materi

Pemberian materi dalam pelatihan ini dilaksanakan sesuai dengan jadwal kegiatan yang berlangsung selama 14 hari dengan alokasi waktu 8 jam per hari sesuai yang telah ditetapkan dalam kurikulum kegiatan. Adapun tingkat kehadiran peserta selama materi berlangsung adalah sebesar 100 persen, yang berarti bahwa 30 peserta pelatihan mengikuti seluruh rangkaian materi selama 14 hari dengan alokasi waktu 112 jam.

Gambar 4.4 Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan



Tahapan pemberian materi terbagi dalam dua kategori kegiatan yaitu pemberian teori dan praktik. Materi yang diberikan sesuai dengan yang telah disepakati dalam orientasi kurikulum di awal pertemuan sehingga dapat disesuaikan dengan konteks kebutuhan riil peserta. Adapun materi yang diberikan mengikut pada butir-butir uraian berikut.

Tabel 4.1 Daftar Materi Pelatihan

<b>Uraian Materi</b>	<b>Capaian</b>
Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai konsep kewirausahaan</li> <li>2. Pemahaman mengenai tujuan dan fungsi kewirausahaan</li> <li>3. Pemahaman mengenai fungsi manajemen</li> <li>4. Pemahaman mengenai konsep manajemen strategi</li> <li>5. Pemahaman mengenai konsep manajemen operasional</li> <li>6. Pemahaman mengenai konsep manajemen produksi</li> <li>7. Pemahaman mengenai konsep manajemen produk</li> <li>8. Pemahaman mengenai konsep manajemen mutu</li> <li>9. Pemahaman mengenai konsep manajemen keuangan</li> <li>10. Pemahaman mengenai konsep manajemen pemasaran</li> <li>11. Pemahaman mengenai konsep manajemen SDM</li> </ol>
Standar Kualitas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kesadaran mengenai pentingnya memiliki standar kualitas</li> <li>2. Pemahaman mengenai standar kualitas</li> <li>3. Pemahaman mengenai kriteria dari standar kualitas</li> <li>4. Pemahaman mengenai langkah-langkah umum menentukan standar kualitas</li> </ol>
Standar kualitas Produksi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai standar proses produksi/ langkah kerja</li> <li>2. Kesadaran pentingnya memiliki standar proses produksi/ langkah kerja</li> <li>3. Pemahaman mengenai langkah-langkah umum menyusun standar proses produksi/ langkah kerja</li> </ol>
Standar bahan baku/ alat kerja	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai standar bahan baku/ alat kerja</li> <li>2. Pemahaman pentingnya memiliki standar bahan baku/ alat kerja yang tertulis</li> <li>3. Pemahaman mengenai langkah-langkah umum menyusun standar bahan baku alat kerja</li> </ol>
Sistem manajemen mutu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai manajemen kendali mutu</li> <li>2. Pemahaman mengenai manfaat manajemen kendali mutu</li> <li>3. Pemahaman mengenai langkah-langkah umum manajemen kendali mutu</li> </ol>
Sistem manajemen mutu proses produksi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai sistem manajemen mutu proses produksi</li> <li>2. Pemahaman mengenai sistem manajemen mutu proses produksi</li> <li>3. Pemahaman mengenai langkah-langkah sistem manajemen mutu proses produksi/ langkah kerja</li> </ol>
Sistem manajemen mutu bahan baku	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai sistem manajemen mutu bahan baku</li> <li>2. Pemahaman mengenai sistem manajemen mutu bahan baku</li> <li>3. Pemahaman mengenai langkah-langkah sistem manajemen mutu bahan baku/ langkah kerja</li> </ol>
Sistem manajemen mutu hasil akhir	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai sistem manajemen mutu hasil akhir</li> <li>2. Pemahaman mengenai sistem manajemen mutu hasil akhir</li> <li>3. Pemahaman mengenai langkah-langkah sistem manajemen mutu hasil akhir</li> </ol>
<i>Brand</i> (merek)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kemampuan membuat identitas produk dan jasa</li> <li>2. Kemampuan menyampaikan nilai produk</li> <li>3. Kemampuan menentukan target pasar dan komunikasi pelanggan</li> <li>4. Kemampuan menentukan segmentasi pelanggan</li> </ol>
Pengemasan produk	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterampilan pemilihan warna</li> <li>2. Keterampilan pemanfaatan gambar</li> </ol>

	3. Keterampilan penggunaan bahasa
Penggunaan Internet Dasar	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keahlian dasar dalam <i>browsing</i></li> <li>2. Pengetahuan dasar mengenai layanan google untuk pemasaran digital</li> <li>3. Kemampuan dasar menggunakan email marketing</li> <li>4. Pemahaman dasar mengenai website</li> <li>5. Pemahaman dasar mengenai penggunaan kata kunci dalam optimalisasi SEO</li> </ol>
Penggunaan media digital	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keahlian dasar mengelolah halaman facebook</li> <li>2. Keahlian dasar mengelola akun instagram</li> <li>3. Keahlian dasar mengelola akun tiktok</li> <li>4. Pengetahuan dasar mengenai sosial media berbayar untuk media promosi</li> <li>5. Pengetahuan dasar mengenai youtube</li> <li>6. Keahlian dasar mengelola akun shopee</li> <li>7. Keahlian dasar mengelola akun tokopedia</li> </ol>
Perhitungan Harga Pokok, Penentuan Harga dan Pelaporan keuangan sederhana	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kemampuan menghitung harga pokok produk</li> <li>2. Kemampuan melakukan penetapan harga yang sesuai</li> <li>3. Pemahaman pentingnya memiliki laporan keuangan</li> <li>4. Pemahaman mengenai tahapan membuat laporan keuangan sederhana</li> <li>5. Pemahaman menggunakan aplikasi pembuatan buku keuangan sederhana</li> </ol>
Kontribusi – pembagian kerja	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai pembagian kerja</li> <li>2. Pemahaman mengenai langkah-langkah pembagian kerja</li> <li>3. Pemahaman mengenai pentingnya standar tanggungjawab tim dan hubungan kerja formal</li> <li>4. Pemahaman mengenai langkah-langkah umum menentukan tanggungjawab tim</li> </ol>
Sistem penggajian dan insentif	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai perbedaan gaji dan insentif</li> <li>2. Pemahaman mengenai komponen-komponen yang harus diperhitungkan dalam penggajian</li> <li>3. Pemahaman mengenai proses administrasi penggajian</li> </ol>
Pelatihan dan pengembangan tim	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemahaman mengenai program pelatihan dan pengembangan</li> <li>2. Kemampuan menyusun rancangan program pelatihan dan pengembangan</li> <li>3. Pengetahuan jenis-jenis program pelatihan dan pengembangan</li> <li>4. Kemampuan menghitung anggaran training</li> <li>5. Pemahaman evaluasi program</li> </ol>

### 3) Evaluasi

Pelaksanaan evaluasi dimaksudkan untuk mengukur sejauh mana ketercapaian pelaksanaan kegiatan dalam meningkatkan pemahaman peserta terkait pengelolaan bisnis dan manajemen kewirausahaan. Evaluasi dilaksanakan melalui pemberian uji formatif dan uji sumatif. Uji formatif disajikan dalam bentuk kuis dari materi yang diberikan pada setiap sesi, sedangkan uji sumatif dilaksanakan melalui *posttest*. Post test merupakan bentuk ujian akhir yang

diberikan untuk menguji sejauh mana kemampuan peserta dalam menginternalisasi materi yang telah diberikan selama pelatihan kemudian dibandingkan dengan hasil dari *pretest* sebelumnya. *Posttest* dilaksanakan selama 120 menit pada hari terakhir pelaksanaan kegiatan di tanggal 23 Oktober 2022.

Tabel 4.2 Daftar Pertanyaan *Pretest* dan *Posttest*

Pre Test	Post Test	Analisis Hasil
1. Apa yang dimaksud dengan kewirausahaan?	1. Apa yang dimaksud dengan kewirausahaan?	1. 100 persen peserta telah mampu memberikan definisi tentang kewirausahaan yang sesuai.
2. Apa yang Anda ketahui tentang tujuan dan fungsi kewirausahaan?	2. Apa yang Anda ketahui tentang tujuan dan fungsi kewirausahaan?	2. 80 persen peserta dapat memberikan penjabaran mengenai tujuan dan fungsi kewirausahaan.
3. Apa yang Anda pahami tentang manajemen bisnis?	3. Apa yang Anda pahami tentang manajemen bisnis?	3. 100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manajemen bisnis.
4. Apa saja fungsi manajemen yang Anda ketahui?	4. Apa saja fungsi manajemen yang Anda ketahui?	4. 95 persen peserta telah mampu menyebutkan fungsi manajemen.
5. Apa yang dimaksud dengan manajemen strategi?	5. Apa yang dimaksud dengan manajemen strategi?	5. 60 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manajemen strategi.
6. Apa yang dimaksud dengan manajemen operasional?	6. Apa yang dimaksud dengan manajemen operasional?	6. 60 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manaj.operasional
7. Apa yang dimaksud dengan manajemen produksi?	7. Apa yang dimaksud dengan manajemen produksi?	7. 85 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manajemen produksi
8. Apa yang dimaksud dengan manajemen produk?	8. Apa yang dimaksud dengan manajemen produk?	8. 100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manajemen produk.
9. Apa yang dimaksud dengan manajemen mutu?	9. Apa yang dimaksud dengan manajemen mutu?	9. 75 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manajemen mutu.
10. Apa yang dimaksud dengan manajemen keuangan	10. Apa yang dimaksud dengan manajemen keuangan	10. 100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manajemen keuangan.
11. Apa yang dimaksud dengan manajemen pemasaran?	11. Apa yang dimaksud dengan manajemen pemasaran?	11.80 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manaje. pemasaran.
12. Apa yang dimaksud dengan manajemen sumber daya manusia?	12. Apa yang dimaksud dengan manajemen sumber daya manusia?	12.75 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manajemen sumber daya manusia.
13. Apa yang dimaksud standar kualitas?	13. Apa yang dimaksud standar kualitas?	13.100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai standar kualitas.
14. Apa yang Anda pahami mengenai arti penting standar kualitas?	14. Apa yang Anda pahami mengenai arti penting standar kualitas?	14.100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai
15. Apa yang Anda	15. Apa yang Anda	

ketahui tentang merek?	ketahui tentang merek?	Arti penting standar kualitas
16. Apa yang Anda pahami mengenai arti penting merek bagi usaha yang dijalankan?	16. Apa yang Anda pahami mengenai arti penting merek bagi usaha yang dijalankan?	15. 100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai merek.
17. Apa yang Anda pahami mengenai arti penting pengemasan produk?	17. Apa yang Anda pahami mengenai arti penting pengemasan produk?	16. 100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai pentingnya merek bagi usaha mereka.
18. Apa yang Anda pahami mengenai penggunaan internet dalam menunjang bisnis?	18. Apa yang Anda pahami mengenai penggunaan internet dalam menunjang bisnis?	17. 100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai arti penting pengemasan produk yang menarik.
19. Media sosial apa saja yang dapat dimanfaatkan untuk memasarkan produk?	19. Media sosial apa saja yang dapat dimanfaatkan untuk memasarkan produk?	18. 100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai manfaat penggunaan internet.
20. Lokapasar/ <i>market place</i> apa saja yang dapat dimanfaatkan untuk memasarkan produk?	20. Lokapasar/ <i>market place</i> apa saja yang dapat dimanfaatkan untuk memasarkan produk?	19. 100 persen peserta telah mampu menyebutkan ragam media sosial yang dapat digunakan untuk memasarkan produk.
21. Bagaimana cara untuk menetapkan harga produk?	21. Bagaimana cara untuk menetapkan harga produk?	20. 65 persen peserta mampu menyebutkan lokapasar yang dapat dimanfaatkan untuk memasarkan produk.
22. Apa yang Anda pahami mengenai arti penting pembukuan keuangan?	22. Apa yang Anda pahami mengenai arti penting pembukuan keuangan?	21. 100 persen peserta telah mampu mengemukakan cara untuk menetapkan harga produk.
23. Apa yang Anda pahami mengenai arti pembagian kerja yang terstruktur dalam sebuah bisnis?	23. Apa yang Anda pahami mengenai arti pembagian kerja yang terstruktur dalam sebuah bisnis?	22. 100 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai pentingnya pembukuan keuangan.
24. Bagaimana cara menetapkan gaji dan insentif yang sesuai untuk pekerja?	24. Bagaimana cara menetapkan gaji dan insentif yang sesuai untuk pekerja?	23. 70 persen peserta telah mampu mengemukakan pemahamannya mengenai pembagian kerja yang terstruktur.
25. Apa yang Anda pahami tentang pentingnya pelatihan bagi pekrja?	25. Apa yang Anda pahami tentang pentingnya pelatihan bagi pekerja?	24. 50 persen peserta mengemukakan cara menetapkan gaji dan insentif yang sesuai untuk pekerja.
		25. 100 persen peserta telah mengemukakan pemahamannya mengenai pentingnya pelatihan bagi pekerja.

Berdasarkan analisis hasil pada *pretest* dan *posttest* di atas, diperoleh informasi bahwa 87 persen dari rata-rata persentase kemampuan peserta menunjukkan bahwa peserta telah mengisi jawaban sesuai yang diharapkan dalam

instrument pertanyaan. Sebelumnya pada *pretest* di awal kegiatan hanya terdapat kurang dari 50 persen pertanyaan dapat dijawab dengan sesuai. Hal ini menunjukkan adanya kenaikan tingkat pemahaman peserta dari sebelum dan sesudah memperoleh materi dalam pelaksanaan pelatihan.

## **KESIMPULAN**

Penerapan manajemen bisnis dan wirausaha merupakan sebuah upaya untuk menjamin keberlanjutan operasi suatu bisnis untuk menghasilkan nilai ekonomi secara konsisten. Manajemen bisnis dan wirausaha merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian semua kegiatan dalam suatu organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan secara efisien dan efektif.

Pelatihan manajemen bisnis dan wirausaha merupakan hal yang sangat penting utamanya bagi pelaku IKM logam pandai besi di Kabupaten Wakatobi dalam rangka meningkatkan kualitas operasionalnya. Dari pelaksanaan pelatihan ini diketahui bahwa manajemen bisnis dan wirausaha merupakan hal relatif baru dipahami oleh sejumlah pelaku industri ini. Meski demikian, ketercapaian kegiatan menunjukkan hasil yang sangat memadai terhadap peningkatan persentasi pemahaman peserta berdasarkan hasil *pretest* di bawah 50 persen meningkat ke atas 50 persen pada hasil *posttest*, serta kemampuan pemecahan kasus dari setiap paket materi – praktik dan kemampuan menyelesaikan kuis harian. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan seperti ini sangat diterima baik oleh para pelaku usaha industri logam dan efektif untuk meningkatkan pemahaman pelaku industri dalam membangun bisnis baik dari aspek teoritis maupun praktis. Selain itu, hasil yang diperoleh dari pelatihan ini mengindikasikan pula bahwa pelatihan manajemen bisnis dan pendampingan secara intensif masih terus diperlukan, utamanya mengingat potensi industri logam bukan hanya sebagai sektor kerajinan yang menunjang mata pencaharian warga setempat, namun memiliki arti penting yang sangat strategis dari aspek budaya, ekonomi dan pariwisata sebagai identitas komunitas di Pulau Binongko, dan Kabupaten Wakatobi secara luas.

## **ACKNOWLEDGEMENT**

Terimakasih penulis ucapkan kepada berbagai Pihak yang terkait. Kepada Ketua LPPM Universitas Muhammadiyah Kendari yang memberikan sumbangsih perijinan dan penyusunan laporan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, Terimakasih kepada pelaku industri logam pandai besi binaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan

Kabupaten Wakatobi di Kepulauan Binongko yang menjadi mitra Program dalam Pengabdian Kepada Masyarakat, Terima kasih juga kepada Para Dosen dan Seluruh Mahasiswa yang terlibat langsung dalam kegiatan ini.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Hasnawati., Salihin, I., Hidayat A., Muliddin., & Khairisa, N.A. (2022). ANALISIS PERSEBARAN DAERAH RAWAN ABRASI PANTAI DI PESISIR BINONGKO, KABUPATEN WAKATOBI. *JAGAT: Jurnal Geografi Aplikasi dan Teknologi*, 2 (1), 369 – 378.
- Leni, L., Mardin, M., & Suriana, S. (2021). PROSES PRODUKSI INDUSTRI PANDAI BESI DI KECAMATAN TOGO BINONGKO KABUPATEN WAKATOBI. *Jurnal Ilmiah Membangun Desa dan Pertanian*, 6 (5), 175 – 181.
- Saifuddin, S., Arkadius, M. A., & Lukman. (2016). APLIKASI DAPUR PEMANAS BAGI PENGRAJIN PANDAI BESI UNTUK MENINGKATKAN KUALITAS PRODUK ALAT-ALAT PERKAKAS PERTANIAN. *Jurnal Polimesin 14 (2)*, 19 – 22.
- Talakua, B. A. (2008). PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL PANDAI BESI DALAM MENUNJANG PENDAPATAN PENGUSAHA KECIL DI KECAMATAN LEIHITU KABUPATEN MALUKU TENGAH. *Jurnal Ekonomi Peluang*, 2(1).