

# PENDAMPINGAN MASYARAKAT DALAM UPAYA MENINGKATKAN NILAI JUAL PRODUK ASLI WIRAUSAHA KECAMATAN PEMULUTAN

**Ikbal Barlian, Dewi Koryati, Rusmin AR, Deskoni, Dewi Pratita**  
Universitas Sriwijaya

**Abstract:** *This study discusses the activities of community assistance in an effort to increase the selling value of the original products of entrepreneurs in the district of Pemulutan. The formulation of the problem in this study is "how the effort in preparing and creating a work plan to increase the selling value of the original products of entrepreneurs in District Pemulutan? And how the tips that can be done in the effort to compose and create a work plan to increase the selling value of the original product entrepreneur in District of Pemulutan?". This research is a study of community service. The type of activities undertaken in this study is the provision of knowledge in an effort to develop and create a work plan to increase the selling value of entrepreneurial products in the district of Pemulutan. Models that will be tested in this research is counseling in the form of giving material, guided and independent training in effort to compile and make work plan to increase the selling value of original product of entrepreneur in sub district of Pemulutan. Data collection techniques used a questionnaire filled out by the participants after following the extension activity. The results of questionnaire analysis obtained as much as 90% of participants get benefits after following the extension activities and they are interested in following extension activities.*

**Keywords:** *Increase Selling Value, Original Product of Entrepreneur*

**Abstrak:** Penelitian ini membahas tentang kegiatan pendampingan masyarakat dalam upaya meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu "Bagaimana upaya dalam menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan ? dan Bagaimana kiat - kiat yang dapat dilakukan dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan?" Penelitian ini merupakan penelitian pengabdian pada masyarakat. Jenis kegiatan yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu pemberian pengetahuan dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan. Model yang akan dicoba dalam kegiatan ini adalah penyuluhan yang berupa pemberian materi, pelatihan terbimbing dan mandiri dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan. Teknik pengumpulan data menggunakan lembar angket yang diisi oleh peserta setelah mengikuti kegiatan penyuluhan. Hasil analisis data angket didapat sebanyak 90% peserta mendapatkan manfaat setelah mengikuti kegiatan penyuluhan dan mereka tertarik mengikuti kegiatan penyuluhan.

**Kata Kunci:** Meningkatkan Nilai Jual, Produk Asli Wirausaha

## PENDAHULUAN

Keberadaan pendamping sebagai unsur penggerak tercapainya keswadayaan dan kemandirian masyarakat mempunyai posisi yang strategis dalam upaya pemberdayaan

masyarakat petani di pedesaan. Seperti telah dijelaskan di atas bahwa suatu gerakan pemberdayaan berangkat dari kondisi ketidakberdayaan masyarakat untuk memperjuangkan hidupnya ke arah yang lebih

baik. Oleh karenanya dibutuhkan pendamping baik berasal dari “luar” masyarakat ataupun pendamping yang berasal dari masyarakat itu sendiri.

Berkaitan dengan siapa yang akan melaksanakan tugas pendampingan, juga merupakan bahasan tersendiri. Sumodiningrat, 1996 dalam Priyono dan AMW Pranarka 1996, mengemukakan bahwa pendampingan dapat dilakukan melalui beberapa cara, yaitu : pertama Pendamping setempat yaitu tokoh-tokoh masyarakat dan kader-kader yang ada di desa setempat. Kedua, Pendamping Teknis, yang berasal dari tenaga penyuluh lapangan, petugas sosial dan petugaspetugas lapangan lainnya. Ketiga, Pendamping Khusus, yang disediakan bagi masyarakat desa miskin tertinggal dengan pembinaan khusus.

Mengenai siapa yang melakukan pendampingan, Midgley 1995, memberikan pemikiran bahwa untuk melakukan pengembangan masyarakat pada umumnya menggunakan tenaga para professional yang terlatih (*trained para professional personnel*) yang berasal dari luar masyarakat. Namun demikian dimungkinkan juga kegiatan pengembangan masyarakat menggunakan tenaga pendamping dari petugas-petugas lokal, dalam rangka memobilisasi partisipasi lokal, mengorganisir kegiatan dan menghubungkan dengan lembaga-lembaga masyarakat.

Dari hasil pengamatan langsung ke Kecamatan Pemulutan diketahui bahwa sebagian besar kegiatan ekonomi produktif masyarakat bertumpu pada kegiatan pengolahan hasil bumi. Secara geografis Kecamatan Pemulutan masih bertumpu pada sektor pertanian dan pengolahan hasil alamnya. Namun dalam kegiatan pengolahan, masyarakat belum banyak memanfaatkan teknologi dalam pengolahan hasil produknya. Kegiatan pendampingan yang akan dilakukan dalam pengabdian ini untuk tahap awal adalah pemberian pendampingan masyarakat dalam menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha Kecamatan Pemulutan. Masyarakat yang diberikan pendampingan merupakan

masyarakat produktif yang memiliki kegiatan wirausaha mandiri di lingkungan Kecamatan Pemulutan.

## TINJAUAN PUSTAKA

### 1. Konsep Nilai Jual

Menurut Mulyadi (2005) nilai jual adalah nilai yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi dan biaya non produksi serta laba yang diharapkan.

Sedangkan menurut Alimisyah (2003) nilai jual merupakan biaya yang dikeluarkan untuk produksi, distribusi dan ditambah dengan laba yang diinginkan.

Dari defenisi nilai jual diatas maka dapat disimpulkan bahwa nilai jual merupakan besarnya biaya yang dibebankan kepada konsumen yang diperoleh dari perhitungan biaya yang dikeluarkan pada proses produksi, distribusi dan ditambah dengan laba yang diinginkan.

### 2. Konsep Rencana Kerja

Menurut George R. Terry, rencana kerja merupakan pemilihan dan menghubungkan fakta - fakta, membuat serta menggunakan asumsi - asumsi yang berkaitan dengan masa datang dengan menggambarkan dan merumuskan kegiatan - kegiatan tertentu yang diyakini diperlukan untuk mencapai suatu hasil tertentu.

Sedangkan menurut Henry Fayol, rencana kerja merupakan pemilihan atau penetapan tujuan - tujuan organisasi dan penentuan strategi kebijaksanaan proyek, program, prosedur, metode, sistem anggaran dan standar yang dibutuhkan untuk mencapai suatu tujuan.

Dari defenisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa rencana kerja merupakan pemilihan atau penetapan tujuan organisasi dalam menggambarkan dan merumuskan kegiatan - kegiatan tertentu yang dibutuhkan untuk mencapai suatu tujuan.

### 3. Langkah - Langkah dalam menyusun Rencana Kerja

Membuat rencana kerja merupakan serangkaian proses penyusunan tujuan kerja yang bertujuan untuk memudahkan dalam melakukan tugas dan mencapai target yang telah direncanakan. Membuat rencana kerja tentunya akan membantu pekerja atau tim kerja untuk lebih teratur dalam melakukan tugas kerja dan memahami secara detail prioritas kerja yang akan dilaksanakan serta skala proyek dengan lebih baik.

Membuat rencana kerja tentunya akan memudahkan pekerja dalam mengumpulkan data dan melakukan tugas secara teratur serta pembagian tugas lebih terarah. Hal ini akan membuat tugas besar mudah dipecahkan dan pencapaian tujuan yang lebih mudah.

Rencana kerja biasanya disusun dan dibuat pada awal kalender atau sesuai kebijakan dan berlaku untuk waktu tertentu. Misalnya per semester, atau per tahun.

Berikut merupakan langkah - langkah yang dapat digunakan dalam menyusun rencana kerja menurut wikipediia diantaranya yaitu :

1. Tentukan untuk apa rencana kerja itu disusun
2. Tuliskan apa yang menjadi latar belakang anda menyusun rencana kerja tersebut
3. Tentukan tujuan dan target yang akan dicapai
4. Susun rencana kerja dengan target – target yang “SMART”
  - Specific yaitu terperinci
  - Measurable berarti terukur
  - Achievable berarti bisa dicapai
  - Relevant adalah terkait kepentingan
  - Time Bound adalah terikat waktu
5. Cantumkan sumber daya yang anda miliki
6. Kenali batasan yang ada
7. Siapa yang bertanggung jawab atas tugas ?
8. Tulis strategi atau daftar tindakan secara terperinci

Selain itu Abas, mengemukakan langkah - langkah dalam menyusun rencana kerja diantaranya yaitu:

#### a. Tentukan proyek apa dan Dead Line

Ada beragam alasan dalam membuat perencanaan kerja dan agar lebih terarah.

Tuliskan proyek apa dan tentukan kapan kita ingin menyelesaikannya. Hal ini tentunya sangat penting pada awal agar kita lebih terarah dalam menyusun rencana kerja nantinya.

#### b. Tulis latar belakang atau pendahuluan yang menarik.

Menulis ringkasan dalam rencana kerja sebaiknya ditulis tidak terlalu panjang dan dibuat secara menarik. Penulisan pendahuluan rencana kerja bertujuan untuk memudahkan kita dalam menjelaskan atau memberi informasi yang jelas kepada pimpinan perusahaan. Sehingga mereka dengan mudah dapat memahami rencana kerja yang disusun.

#### c. Tentukan tujuan dan target

Tujuan dan target merupakan dua poin yang saling terikat dalam susunan rencana kerja. Tujuan bersifat lebih spesifik dan nyata. Penyusunan tujuan dan target dalam rancangan kerja bertujuan untuk memberikan informasi yang ingin dicapai pada rencana kerja yang dibuat. Tujuan merupakan gambaran dari keseluruhan hasil akhir yang ingin dicapai, dalam hal ini tuliskan apa saja hasil akhir yang ingin dicapai dari rencana kerja anda. Tuliskan target secara spesifik dan nyata sehingga kita dapat mencoretnya jika target rencana kerja kita sudah tercapai.

#### d. Susun rencana kerja yang ingin dicapai secara detail

Buatlah klarifikasi yang jelas yang ingin dicapai dari rencana kerja secara detail. Tuliskan langkah - langkah yang akan dilakukan secara detail untuk mencapai tujuan dari rencana kerja yang sudah dibuat. Misalnya, untuk siapa kita melakukannya dan berapa jumlah orang yang akan kita layani atau hal - hal lainnya yang menjadi prioritas pencapaian kita. Tuliskan hal - hal logis yang menyangkut cara strategis, sistem pelayanan yang ingin diberikan, cara atau teknik yang dilakukan dalam menarik

minat dan serangkaian teori logis lainnya yang akan dilakukan.

**e. Pembagian tugas dan pilih pimpinan tim kerja**

Setelah menyusun rencana kerja, buatlah draft atau pembagian tugas untuk ditindaklanjuti. Pilihlah seorang dari tim yang akan mengemban tugas sebagai pemimpin tim kerja dalam mengontrol dan mengarahkan rencana kerja yang sudah kita susun. Hal ini dapat dilakukan sebelum menyusun rencana kerja yang ingin dicapai secara detail.

**f. Tulis sumber daya yang dimiliki**

Selanjutnya, tuliskan semua sumber daya yang kita miliki untuk mencapai tujuan rencana kerja yang telah disusun. Misalnya anggaran, fasilitas yang bisa digunakan serta hal - hal lain yang menjadi sumber pendukung dalam menjalankan rencana kerja nantinya.

**g. Tulis batasan atau kendala**

Selain sumber daya, tulis juga batasan atau kendala yang menjadi penghalang dalam menjalankan rencana kerja nantinya. Poin ini biasanya bersifat prediksi masalah yang akan timbul. Poin ini dimaksudkan untuk memberi masukan dan mencari solusi bersama tim jika terjadi kendala dalam menjalankan rencana kerja.

**h. Tulis strategi lainnya**

Tuliskan strategi logis lainnya dalam draft atau susunan rencana kerja yang kita buat. Kita bisa menambahkan pendapat tim dalam melakukan pemecahan masalah ini.

**4. Manfaat dalam Membuat Rencana Kerja**

Berikut merupakan manfaat dalam membuat rencana kerja yang kita dapatkan. Penyusunan rencana kerja yang lebih terorganisir tentunya akan sangat mudah bagi kita dan tim kerja dalam mencapai

tujuan akhir. Beberapa manfaat dari menyusun rencana kerja diantaranya yaitu :

- a. Memudahkan kita dalam menganalisis tugas dan tanggung jawab
- b. Memudahkan kita dan tim dalam memecahkan masalah besar
- c. Mudah dalam menginformasikan atau memberi pemahaman kepada pimpinan perusahaan.
- d. Memudahkan kita dan tim kerja dalam mencapai tujuan perusahaan atau tujuan usaha.
- e. Memudahkan kita dan tim dalam mencapai karir yang ingin dicapai.

**5. Kiat - Kiat dalam Meningkatkan Nilai Jual Produk**

Berikut merupakan kiat dalam meningkatkan nilai jual produk, diantaranya yaitu :

**a. Memberikan saran yang baik kepada pelanggan serta pelayanan dengan tingkat profesionalisme yang tinggi.**

Banyak konsultan, kantor akuntan dan bahkan profesional medis menetapkan bayaran sesuai dengan tingkatan saran yang mereka tawarkan. Namun, bagi Anda sebagai penjual profesional, yang dapat Anda berikan adalah nilai pada produk. Dengan demikian, yang perlu Anda lakukan adalah memahami bahwa Anda perlu memberikan saran yang jauh lebih bagus, lebih kompleks, dan lebih bernilai daripada pesaing Anda. Hal ini tentunya membutuhkan wawasan, kebijaksanaan, dan pemahaman yang jauh lebih baik tentang apa yang Anda lakukan.

**b. Memperbagus pengepakan dan pengemasan.**

Di sini, saya tidak hanya berbicara tentang bagaimana penampilan produk Anda, namun lebih dari itu, juga bagaimana agar tingkat pembelian dan *value-added* yang ditawarkan bisa tampak dari kemasan produk,

sehingga semuanya menjadi tampak lebih bernilai.

#### **c. Menerapkan level pelayanan.**

Selain Anda dapat meningkatkan tingkat level pelayanan, Anda juga dapat membedakan tingkat level pelayanan untuk pembelian produk ukuran tertentu, atau untuk frekuensi pembelian tertentu. Misalnya, Anda bisa membuat tiga paket layanan: paket emas, paket platinum, dan paket silver, kepada para pelanggan Anda.

#### **d. Membuat program khusus untuk pelanggan setia.**

Strategi ini terkait dengan konsep “semakin sering seorang pelanggan membeli dari Anda, semakin baik pula pelayanan, harga, dan fitur yang mereka dapatkan”. Sebagai bukti bahwa strategi ini penting, saya mengenal banyak orang yang selalu menggunakan jasa penerbangan yang sama, sekadar ingin mendapat akumulasi penerbangan yang banyak lalu berkata, “Saya sudah naik pesawat dengan maskapai A sebanyak sekian mil.”

#### **e. Memberikan pelatihan keterampilan atau seminar yang berkaitan dengan produk.**

Ketika pelanggan telah membeli produk atau layanan Anda, Anda bisa memberikan pelatihan atau semacamnya agar mereka dapat menggunakan produk Anda dengan lebih baik. Semakin banyak Anda memberikan pelatihan terkait produk Anda, semakin baik pula pelanggan menggunakan produk Anda.

#### **f. Memberikan “penghargaan” kepada pelanggan tertentu dan juga hadiah.**

Anda, sebagai penjual, dapat memberikan semacam “penghargaan” kepada pelanggan yang sangat dengan baik mengenal atau mahir menggunakan produk Anda, bisa memaksimalkan efektivitas produk Anda, atau pembeli besar yang setia. Penghargaan yang dimaksud adalah membuat mereka merasa menjadi pelanggan yang istimewa. Beberapa tahun lalu, kami memasukkan rubrik “*Hall of Fame*” pada surat kabar yang kami terbitkan.

Kami menemukan bahwa banyak klien kami yang sangat tertarik untuk muncul di sana. Ini cara bagus untuk membangun hubungan baik dengan klien dan pelanggan.

#### **g. Peningkatan kualitas**

Pada pelanggan tertentu, yang memiliki tingkat pembelian tertentu atau interaksi yang cukup sering, Anda dapat memberikan kualitas berbeda. Kepada pelanggan demikian, berikanlah kualitas produk yang lebih baik, pelayanan yang lebih berwibawa, personil yang lebih berdedikasi, saluran telepon dan faks yang lebih profesional, dan selalu berilah mereka peluang untuk mendapat pelayanan yang lebih baik lagi. Anda pun bisa menerapkan pelayanan yang demikian kepada pelanggan baru sebagai salah satu *value-added*.

#### **h. Menempatkan personil yang lebih berdedikasi untuk menangani pelanggan tertentu.**

Ini akan bekerja tepat sasaran jika Anda memiliki produk atau layanan teknis, atau suatu hal yang membutuhkan dukungan. Mudah saja, semakin seseorang lebih merasa akrab dengan penyedia jasa atau produk, maka akan semakin jauh lebih mudah untuk melakukan bisnis dengan instansi tersebut. Dalam skenario ini, Anda cukup menempatkan personil pilihan yang berdedikasi untuk menangani pelanggan Anda secara lebih akrab.

#### **i. Mempercepat pelayanan.**

Salah satu cara untuk tampil beda dari pesaing Anda adalah menjamin pelanggan Anda untuk mendapatkan pelayanan yang lebih cepat. Semua orang sudah tahu bahwa jika penjual memasang harga tinggi maka pengiriman cepat adalah salah satu komponen wajibnya.

#### **j. Memberikan informasi secara berkala.**

Ini adalah fitur menjadi suatu hal yang biasa bagi penjual informasi yang berkaitan dengan saham, obligasi, informasi keuangan,

atau apa pun yang berhubungan dengan informasi atau data yang spesifik dengan waktu. Untuk menerapkan hal ini, mungkin, Anda dapat mempertimbangkan sebuah newsletter berkala (elektronik atau dicetak) yang dikirim kepada pelanggan secara teratur yang memuat informasi penting yang patut mereka miliki.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **1. Lokasi, Subyek dan Waktu Penelitian**

Kegiatan PPM berupa pendampingan dan pelatihan ini dimulai dari analisis masalah sehingga menghasilkan proposal dan membuat laporan kegiatan, dimulai dari Bulan Juli 2017 sampai dengan bulan November 2017. Sedangkan pelaksanaannya di lapangan dilakukan sebanyak 2 kali pertemuan, yaitu diawali dengan kegiatan survey lokasi PPM, kemudian pelaksanaan kegiatan pendampingan sekaligus kegiatan pengambilan data atau informasi yang diperlukan dalam kegiatan PPM. Pelaksanaannya dilaksanakan pada tanggal 19 September 2017 dengan subyek yaitu masyarakat usia produktif yang memiliki kegiatan wirausaha mandiri yang berjumlah kurang lebih 30 orang.

### **2. Prosedur Penelitian**

Untuk mencapai tujuan Pengabdian yaitu memberikan bekal penyuluhan kepada masyarakat tentang :

1. Memberikan pengetahuan dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan.
2. Memberikan pengetahuan bagaimana kiat - kiat yang dapat dilakukan dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan.

Maka dilakukan penyuluhan, pelatihan kepada masyarakat di Kecamatan Pemulutan. Untuk melancarkan keterlaksanaan kegiatan ini, maka hal - hal yang perlu dilakukan adalah :

1. Jenis Kegiatan: Upaya yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah penyuluhan menyangkut

pemberian pengetahuan dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan

2. Model Kegiatan: Model yang akan dicoba dalam kegiatan ini adalah penyuluhan yang berupa pemberian materi, pelatihan terbimbing dan mandiri dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan
3. Sifat Kegiatan: Kegiatan pengabdian ini berupa kegiatan penunjang dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi bagi para dosen Jurusan Pendidikan IPS Program Studi Pendidikan Ekonomi dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja untuk memberikan seperangkat pengetahuan teoritik dan praktik terkait dengan mata kuliah Kewirausahaan yang dipelajari dalam kegiatan perkuliahan untuk kemudian di aplikasikan didalam kegiatan meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan.

### **3. Target Luaran**

Target luaran yang diharapkan dari kegiatan yang berjudul : "Pendampingan Masyarakat Dalam Upaya Meningkatkan Nilai Jual Produk Asli Wirausaha Kecamatan Pemulutan", dengan cara melakukan penyuluhan bagi masyarakat adalah :

1. Masyarakat dapat membuat rencana kerja untuk menghasilkan produk bernilai jual tinggi
2. Membantu masyarakat melalui pemberian kiat - kiat bagaimana menyusun dan membuat rencana kerja untuk meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan.

### **4. Rancangan dan Evaluasi**

Evaluasi dilakukan pada saat masyarakat diberikan angket secara tertulis disertai hasil wawancara mengenai:

1. Bagaimana pendapat Bapak/ Ibu setelah mengikuti kegiatan penyuluhan dalam upaya menyusun dan membuat rencana

kerja meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan ?

2. Mengapa Bapak/ Ibu tertarik mengikuti kegiatan penyuluhan dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan ?
3. Apakah Bapak/ Ibu mendapatkan manfaat setelah mengikuti kegiatan penyuluhan dalam upaya menyusun dan membuat rencana kerja meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan ?

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan penelitian pengabdian ini sampai pada tahapan persiapan dan koordinasi. serta penginformasian akan dilaksanakannya kegiatan pendampingan masyarakat dalam upaya meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha Kecamatan Pemulutan. Tahap selanjutnya adalah pelaksanaan pengabdian yaitu Kegiatan PPM ini dilaksanakan dalam dua tahap, yaitu tahap pertama meliputi kegiatan survey ke lokasi yang akan dijadikan sebagai mitra dalam kegiatan PPM, di mana pada tahap ini tim melakukan kunjungan ke Kecamatan Pemulutan untuk mendapatkan data tentang masyarakat yang melakukan kegiatan wirausaha di Kecamatan Pemulutan tersebut. Tahap kedua adalah kegiatan pendampingan masyarakat dalam upaya meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di Kecamatan Pemulutan. Kemudian kegiatan berikutnya membuat laporan pengabdian.

Dalam pelaksanaan kegiatan, peserta sangat terlihat antusias mengikuti kegiatan penyuluhan. Hal ini terlihat dari absensi peserta yang mencapai apa yang ditargetkan dalam penelitian, selain itu ketika sesi tanya jawab banyak peserta yang mengajukan pertanyaan menandakan mereka mempunyai rasa ingin tahu yang besar atas materi yang disampaikan pada saat penyuluhan berlangsung. Kegiatan terakhir diisi dengan pembagian angket kepada peserta untuk melihat sejauh mana kegiatan penyuluhan tersebut memberikan manfaat kepada peserta. Hasil angket setelah di analisis yaitu mayoritas

peserta memberikan tanggapan positif terhadap kegiatan penyuluhan yang diadakan.

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil analisis data angket yang telah dibagikan kepada peserta kegiatan penyuluhan bahwa kegiatan penelitian pengabdian masyarakat dalam upaya meningkatkan nilai jual produk asli wirausaha di kecamatan Pemulutan memberikan manfaat yang besar bagi peserta. Saran yang diberikan semoga ada kelanjutan dari kegiatan penelitian pengabdian masyarakat seperti pemberian pelatihan kewirausahaan dalam rangka meningkatkan nilai jual produk asli di Kecamatan Pemulutan.

### **DOKUMENTASI HASIL PENELITIAN**



**Spanduk Kegiatan PPM**



**Tim PPM Prodi Ekonomi FKIP Unsri**



**Paparan Materi oleh Ketua Tim PPM**



**Peserta Mendengarkan Paparan Materi**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

Amik BSI Bandung. 2015. *Modul Pelatihan IT dan Manajemen Pemasaran Kepada Karang Taruna Kelurahan Sukamaju*. Universitas BSI Bandung.

Rahmawati Penny.,dkk. 2012. *Pemberdayaan Usaha Ekonomi Produktif Bagi Masyarakat Miskin di Yogyakarta*. UNY.

<https://id.wikihow.com/>

Menyusun-Rencana-Kerja