

Original Research Paper

Penyuluhan Tentang Manajemen Usaha Bagi Wirausahawan Di Desa Meninting Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat

Alamsyah AB¹, Busaini¹, Lalu Hamdani Husnan¹, M Irwan¹, Endang Astuti¹

¹*Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram*

DOI: <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v8i4.13911>

Sitasi: Alamsyah, AB., Busaini., Husnan, L. H., Irwan, M., Astuti, E. (2025). Penyuluhan Tentang Manajemen Usaha Bagi Wirausahawan Di Desa Meninting Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, (4)

Article history

Received: 20 November 2025

Revised: 30 November 2025

Accepted: 14 Desember 2025

*Corresponding Author:

Alamsyah AB, Universitas

Mataram, Indonesia

Email: :

alamsyah_abubakar@yahoo.co.id

Abstract: Tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah memberikan pemahaman kepada wirausahawan yang berada di Desa Meninting Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat tentang manajemen usaha beserta unsur-unsur yang terkandung di dalamnya. Tujuan khususnya adalah Mitra dapat mengetahui dan memahami tentang manajemen usaha baik berkaitan dengan Pengertian, Perencanaan Usaha, Mengorganisasi Usaha dan Pemasaran Usaha. Dengan diperolehnya pengetahuan tersebut, dapat menjadi modal dasar untuk melaksanakan keberlanjutan usaha pada bidang usaha yang tengah digeluti saat ini. Metode yang digunakan untuk mencapai tujuan ini adalah metode ceramah berhadapan langsung dengan peserta disertai dengan diskusi terbatas. Kegiatan yang akan dilaksanakan terdiri dari tahapan persiapan pelaksanaan kegiatan, tahapan pelaksanaan, serta tahapan Evaluasi dan tahapan pembuatan laporan akhir dari kegiatan yang dilakukan. Realisasi kegiatan; 1) Realisasi kegiatan telah berjalan dengan baik melibatkan pengusaha UMKM yang ada di lokasi yang telah ditetapkan, 2) Para peserta sangat tekun mengikuti kegiatan dan merasakan manfaat dari kegiatan ini, karena kegiatan penyuluhan ini sangat diperlukan untuk memberi pemahaman tentang perlunya penerapan manajemen usaha dalam setiap aktifitas Usaha, 3) Aspek penting dalam berusaha adalah penerapan fungsi-fungsi manajemen yang meliputi; aspek Perencanaan (Planning), aspek Pengorganisasian (Organizing), aspek Pengarahan & pengimplementasian (Actuating/Directing/ Leading), dan Pengawasan & Pengendalian (Controlling), dan 4) Setiap pengusaha baik usaha besar maupun usaha kecil harus mengetahui sumber daya yang akan dikelola untuk menghasilkan produk dan jasa dengan baik, yang meliputi sumber daya: Sumber Daya Manusia, Produksi atau Operasi, Keuangan, Pemasaran, dan sumber daya Informasi.

Kata Kunci : Manajemen usaha, Kewirausahaan.

Pendahuluan

Aktivitas usaha tidak akan berjalan dengan baik bila para pelaku usaha atau wirausahawan tidak memahami ilmu dan cara berusaha atau manajemen usaha. Manajemen usaha merupakan suatu kegiatan yang dilakukan cara menata dan mengelola usaha dengan baik, karena akan berdampak pada maju dan gagalnya

usaha. Manajemen usaha, bisa juga disebut manajemen bisnis adalah proses di mana perusahaan merencanakan, mengatur, mengarahkan dan mengendalikan kegiatan dan sumber daya perusahaan untuk mencapai tujuannya dengan cara yang efektif dan efisien dalam lingkungan yang selalu berubah. Ini adalah proses mengawasi dan mengendalikan urusan bisnis organisasi. Hal ini tidak terlepas dari

pengertian manajemen sebagaimana dikemukakan oleh Tery yaitu kemampuan mengarahkan dan mencapai hasil yang diinginkan dengan tujuan dari usaha-usaha manusia dan sumber lainnya (Anwar, 2022).

Wirausahawan adalah salah satu pelaku ekonomi yang memberikan kontribusi dalam pembangunan ekonomi suatu bangsa atau daerah. Salah satu perannya adalah menciptakan lapangan kerja serta peningkatan nilai tambah dari setiap aktivitas usaha yang dilakukannya. Dalam melakukan serta menjalankan usahanya wirausahawan masih belum memiliki pemahaman dan pengetahuan secara lengkap dan utuh tentang manajemen usaha. Pemahaman mengenai manajemen usaha bagi pelaku usaha termasuk wirausahawan adalah sangat mutlak. Menurut Suwatno, (2021), seorang wirausahawan pada umumnya sudah secara otomatis menjadi pemimpin bagi karyawannya. Sebaliknya seorang pemimpin tidak serta menjadi seorang wirausahawan. Oleh karenanya, wirausahawan harus mengetahui pula cara menjadi pemimpin baik untuk dirinya terlebih untuk orang lain. Suparyanto (2013) mengatakan bahwa Wirausahawan merupakan orang yang dinamis senantiasa mencari peluang, dan memanfaatkannya untuk menghasilkan sesuatu yang mempunyai nilai tambah.

Wirausahawan harus memahami dan memiliki pengetahuan tentang manajemen usaha, sehingga akan memudahkan dalam menjalani usaha. Manajemen usaha tidak bisa dilepaskan dari pengetahuan tentang fungsi manajemen. Fungsi manajemen adalah suatu usaha untuk merencanakan, mengorganisir, mengarahkan, mengkoordinir serta mengawasi kegiatan dalam suatu usaha organisasi agar tercapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif (Reksohadiprodjo, 2000). Wirausahawan harus memiliki prinsip dan ciri tersendiri sehingga tidak dapat terpengaruh oleh kondisi lingkungan yang mengganggu kelancaran usaha. Salah satu ciri yang terdapat dalam wirausahawan adalah berorientasi pada masa depan, yaitu menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dengan keadaan sekarang ini (Hamali dan Eka Sari B, 2017). Selain itu, wirausahawan juga harus memiliki komitmen kuat untuk menerapkan usaha atau bisnis berpegang pada etika bisnis yang mengacu pada norma, moralitas dan etika yang secara

umum berlaku di masyarakat di mana bisnis itu eksis, atau berfungsi dan berperan (Muslich, 2010).

Masyarakat yang berada di Desa Meninting Kecamatan Batulayar Kabupaten Gunung Sari memiliki aktivitas usaha yang beraneka di antaranya menjadi wirausahawan dengan melaksanakan berbagai aktivitas usaha. Usaha yang dilakukan ada yang memiliki tempat usaha permanen dan ada juga yang melakukan usaha berpindah dan berusaha tempat-tempat umum. Wirausahawan dalam menjalani usahanya hanya berorientasi pada keuntungan sekadarnya tanpa adanya pencatatan-pencatatan usahanya. Di samping itu tidak dilakukan dengan perencanaan yang matang yang berimplikasi belum berkembangnya usaha sesuai dengan yang diharapkan. Sebagian besar usaha yang dilakukan tergolong dalam usaha mikro kecil, yang masih jauh dari manajemen usaha kecil mikro. Menurut Kusuma (2024), manajemen usaha kecil merupakan kunci kesuksesan bagi para pengusaha yang terlibat dalam dunia bisnis. Dalam mengelola sebuah tempat usaha, terutama di era yang penuh dengan persaingan ketat seperti sekarang, diperlukan pemahaman mendalam tentang konsep manajemen bisnis usaha.

Manajemen usaha yang dihadapi secara nyata oleh wirausahawan dalam jangka pendek berkaitan dengan perencanaan dan pemasaran usaha, terutama pada kondisi sekarang yang telah melakukan pemasaran usaha tidak lagi berhadapan langsung namun melalui media online. Wirausahawan harus cepat menyesuaikan diri dengan hal ini dan tidak dapat lagi mengandalkan sistem pemasaran usaha secara tradisional dan konvensional.

Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Mataram melalui Tim Pengabdian Pada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram akan memberi pemahaman dan pengetahuan Manajemen Usaha, sebagai salah satu kegiatan Tri Darma Perguruan Tinggi. Kegiatan yang dilakukan oleh tim merupakan salah satu bentuk keterlibatan dalam menyalurkan ilmu pengetahuan kepada masyarakat khususnya kepada para wirasahaan berkenaan dengan manajemen usaha. Memberikan pengetahuan tentang manajemen usaha kepada masyarakat atau wirausahawan

adalah salah satu kontribusi yang diberikan perguruan tinggi kepada masyarakat untuk membangun dan melaksanakan perekonomian dengan menghidupkan kegiatan kewirausahaan terutama pada aktivitas informal.

Adanya pemahaman dasar mengenai manajemen usaha dapat dijadikan modal pengetahuan bagi mitra atau masyarakat untuk dijadikan pegangan atau pedoman dalam berusaha. Akan banyak manfaat yang ditimbulkan dengan pengetahuan dasar tersebut, sehingga dalam proses usaha tidak akan terjadi dan melakukan hal-hal tidak berpedoman pada manajemen usaha. Mengadakan kegiatan penyuluhan mengenai manajemen usaha merupakan hal yang layak dan penting disampaikan kepada masyarakat luas termasuk para wirausahawan yang berada di tempat kegiatan ini, sehingga akan menjadi bekal untuk memulai usaha atau memantapkan usaha yang sudah berjalan.

1.2. Permasalahan dan Solusi

1. Permasalahan Prioritas

Mengacu pada yang telah diuraikan di atas, dapat dipahami bahwa manajemen usaha beserta unsur-unsur yang terkandung di dalamnya akan memberi pengaruh positif terhadap perkembangan usaha. Sisi lain, diketahui bahwa pengetahuan dasar tentang manajemen usaha oleh sebahagian besar masyarakat dan para wirausahawan khususnya yang berada di desa Meninting Kecamatan Batu Layar kecamatan Gunung Sari masih relatif kurang. Hal ini berdampak pada kemajuan usaha yang tengah dijalankan dan sangat rentan terhadap berbagai masalah ketika mereka berhadapan dengan kondisi pasar, baik pada masa sekarang maupun pada masa mendatang. Permasalahan tersebut akan berimbas pada kesinambungan usaha yang otomatis berdampak pada besar kecilnya keuntungan usaha yang diperoleh. Manajemen usaha adalah cara terbaik bagi wirausahawan untuk menjalani usahanya, sebagai pedoman untuk menata usahanya agar dapat berkembang dengan baik. Wirausahawan yang tidak atau belum menerapkan manajemen usaha dalam melakukan usaha akan berdampak pada keberlangsungan usaha, tidak dapat berkembang dengan baik bahkan akan menjadi sebab terjadinya kegagalan dalam berusaha.

Wirausahawan yang melakukan kegiatan

kewirausahaan harus memiliki pemahaman dasar sebagai pijakan dan pegangan ketika melakukan usaha. Berdasarkan hal tersebut maka dapat diidentifikasi permasalahannya adalah :

- a. Pemahaman dan pengetahuan wirausahawan berkenaan dengan manajemen usaha secara umum masih relatif kurang
- b. Perencanaan usaha dan pemasaran yang masih relatif terbatas menyebabkan usaha yang dilakukan tidak mengalami perubahan yang berarti.
- c. Keuntungan dan Kerugian akibat tidak memahami dan mengetahui tentang manajemen usaha akan selalu dihadapi oleh wirausahawan ketika mereka tidak mengetahui teknik mencatat usaha yang berkaitan biaya dan produksi.

Mengacu pada indentifikasi dari permasalahan di atas, maka tujuan dari kegiatan penyuluhan ini adalah untuk :

- a. Memberikan pengetahuan dan uraian yang berkenaan dengan manajemen usaha beserta unsur-unsur yang terkandung di dalamnya.
- b. Memberikan gambaran serta contoh riil tentang perencanaan dan pemasaran usaha terlebih pada jaman digital sekarang ini.

Keuntungan dan kerugian bila kewirausahaan dijalankan/tidak dijalankan sesuai dengan ketentuan yang terdapat dalam manajemen usaha.

2. Solusi

Mitra dalam kegiatan ini adalah wirausahawan yang berusaha beraneka jenis usaha dan umumnya tergolong dalam industri kecil dan industri rumah tangga yang masih bersifat informal. Di desa Meninting sesuai dengan kondisi alamnya pegunungan dan laut, usaha yang dilakukan oleh para wirausahawan tidak jauh dari kondisi lingkungannya. Kegiatan ini akan lebih terfokus pada kegiatan penduduk yang bertindak sebagai wirausahawan pada aktivitas di sektor kelautan bertindak sebagai pedagang ikan dan yang mendukung usaha di sekitar wilayah pantai. Pada aktivitas ini ada pengelola yang mengkoordinir usaha sehingga akan menjadi mitra dalam kegiatan ini. Dalam melakukan usaha tersebut, para wirausahawan memiliki pengalaman dan cara tersendiri memasarkan usahanya, namun teknik dan

pengetahuan yang berkenaan dengan manajemen usaha tidak dilakukan mengingat keterbatasan pengetahuan yang dimilikinya. Selain yang melakukan aktivitas usaha di sekitar wilayah pantai, juga akan dituju para wirausahawan yang melakukan aktivitas usaha secara permanen atau berusaha pada tempat-tempat umum. Hal ini dilakukan untuk memberi pemahaman terhadap mereka berkenaan dengan keberlangsungan usaha.

Keterbatasan pemahaman dan pengetahuan wirausahawan mengenai manajemen usaha dapat dilakukan dengan beberapa solusi antara lain :

1. Memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada mitra atau peserta tentang topik utama dari kegiatan ini yaitu manajemen usaha dengan berbagai unsur yang terdapat didalamnya dalam bentuk penyuluhan.
2. Kegiatan penyuluhan direncanakan akan dapat dilakukan dengan pertemuan terbatas dalam ruang dan tempat tertentu yang telah disepakati oleh tim dengan pihak pengelola atau pengurus yang dijadikan mitra. Demikian halnya dengan pelaksanaan dan alokasi waktu dapat disepakati didasarkan pada kesempatan antara tim pengabdian dengan para wirausahawan.
3. Kegiatan penyuluhan direncanakan dalam bentuk tatap muka antar tim penyuluhan dengan peserta penyuluhan dalam bentuk ceramah dengan memaparkan materi yang disampaikan dilanjutkan dengan diskusi dalam bentuk tanya jawab antara peserta dengan tim berkaitan dengan materi penyuluhan yang disampaikan.
4. Agar peserta dapat memahami dan mengetahui lebih lengkap dan mendalam materi yang disampaikan akan diberikan/dibagikan terlebih dahulu materi yang diberikan dalam bentuk buku saku atau dalam bentuk kumpulan materi penyuluhan atau brosur/pamflet.
5. Kegiatan penyuluhan juga akan diberikan contoh-contoh sederhana berkenaan dengan perencanaan usaha, pemasaran usaha serta teknik menghitung keuntungan bersih yang diperoleh dari setiap melakukan produksi dan pemasaran usaha.
6. Target yang menjadi sasaran kegiatan penyuluhan ini adalah wirausahawan yang

melakukan usaha secara mandiri, dan atau melakukan penjualan milik orang lain dengan jenis usaha yang berbeda. Hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa para wirausahawan akan terus melakukan usaha yang tengah dilakukannya, serta akan menghadapi tantangan dan persaingan usaha yang tidak ringan terutama berhadapan dengan masyarakat luas. Seluruh peserta kemungkinan ada yang belum memiliki modal usaha sendiri dan *memanfaatkan modal yang berasal dari pihak eksternal yang juga menjadi salah satu faktor sebagai penyebab kegagalan usaha.

7. Peserta penyuluhan dapat mengaplikasikan hasil penyuluhan ini dalam bentuk praktek usaha sehingga usahanya akan bergerak ke arah perkembangan yang positif dan lambat laun usaha yang dijalankan akan berubah dari usaha informal menjadi usaha formal.
8. Kegiatan penyuluhan ini hanya bersifat memberi pemahaman dan pengetahuan dalam bentuk ceramah melalui pertemuan dua arah, belum sepenuhnya menghasilkan spesifikasi produk yang akan diusahakan. Namun dalam penyampaian materi akan dipaparkan contoh-contoh riil dari kisah para wirausahawan yang sukses menjalankan usaha. Berbagai pengalaman dan strategi yang dilakukan dapat dijadikan pedoman bagi peserta ketika akan mengembangkan usaha dan menganeka ragamkan usaha yang dilakukan.
9. Keuntungan dan kerugian atau keberhasilan dan kegagalan dalam sebuah usaha adalah keniscayaan yang akan dihadapi. Dengan demikian peserta akan juga diberi pemahaman dan pengetahuan berkaitan dengan hal tersebut, sehingga apa yang tengah dirintis dan dijalankan tidak berhenti ditengah jalan atau mengalami kegagalan sama sekali. Diberikan motivasi atas jatuh bangunnya seorang wirausahawan menjalani usahanya, dan bangkit kembali hingga menjadi seorang wirausahawan yang sukses.
10. Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah terbentuknya watak dan karakter untuk melakukan aktivitas usaha dalam bidang kewirausahaan dengan menerapkan manajemen usaha yang baik,

memungkinkan dihasilkannya produk-produk khusus yang dapat dipraktekkan sebagai langkah terbaik dalam melakukan usaha.

Metode Kegiatan

Metode kegiatan penyuluhan ini yang akan dilakukan dapat dirangcang melalui beberapa tahapan kegiatan yang diuraikan sebagai berikut :

A. Tahap Persiapan

Tahap persiapan meliputi kegiatan yang berkenaan dengan pelaksanaan yang akan dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat mulai dari perencanaan, penentuan waktu pelaksanaan, jumlah peserta hingga pelaksanaan penyuluhan. Langkah awal yang dilakukan adalah menghubungi pihak-pihak terkait seperti kepala desa dan jajarannya, tokoh masyarakat, tokoh pemuda, Kepala Lingkungan. Ketua RT tempat melaksanakan kegiatan, Hal ini dilakukan mengidentifikasi peserta yang relevan dengan kegiatan ini. Hal ini dilakukan untuk mempermudah tim melakukan persiapan serta penyiapan materi yang akan disampaikan.

B. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan merupakan waktu diadakannya kegiatan penyuluhan ini yang telah ditentukan sebelumnya didasarkan pada kesepakatan antara tim penyuluhan dengan mitra. Masyarakat yang dijadikan sasaran dari kegiatan penyuluhan ini adalah wirasusahwan dengan jumlah peserta yang direncanakan akan mengikuti kegiatan penyuluhan ini tidak kurang dari 30 orang.

C. Tahap Pembinaan dan Pendampingan

Peserta penyuluhan ini masyarakat yang tergolong sebagai wirausahawan, sehingga tahap awal kegiatan ini lebih terfokus pada pemberian informasi dasar berkenaan dengan manajemen usaha. Bila dalam kegiatan penyuluhan melalui diskusi berkembang untuk dilakukan praktek usaha, maka tim dan peserta secara bersama akan dapat mengetahui produk-produk apa saja yang telah dan akan diusahakan, Setelah ini disepakati, maka akan diuraikan lebih khusus materi yang berkenaan dengan manajemen syariah. Tahap pembinaan dan pendampingan tim pengabdian melakukan pembinaan dan pendampingan terhadap kegiatan pelaku usaha setelah dilaksanakan Penyuluhan. Kegiatan pembinaan

dan pendampingan dapat dilakukan secara berkala, sembari memberikan pembinaan dan penguatan tentang usaha serta memberikan pemecahan terhadap hambatan dan tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan penyuluhan manajemen usaha merupakan kegiatan memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada pelaku usaha untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam merencanakan, mengorganisasi, mengelola, dan mengendalikan sumber daya (seperti keuangan, sumber daya manusia, dan produksi) agar bisnis dapat berjalan efisien dan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.



Gambar 3.1. Pengantar dari Anggota Team

Pada tahap awal pelaksanaan kegiatan, team menghubungi dan menginformasikan pihak-pihak yang terkait misalnya; Sekretaris Desa, Kadus dan Ketua RT, selanjutnya dilakukan konfirmasi waktu yang tepat untuk pelaksanaan kegiatan. Pada gambar 3.1. Anggota team menyampaikan latar belakang, maksud dan tujuan kegiatan penyuluhan ini dilakukan. Latar belakangnya adalah sebagai bentuk pengabdian pada masyarakat kalangan pendidik di Universitas Mataram, terutama yang berhubungan dengan manajemen usaha untuk meningkatkan laba sehingga kondisi ekonomi semakin membaik.

Mengingat banyaknya aktivitas dan program pihak desa dalam rangka pelayanan dan hari keagamaan, akhirnya kegiatan baru disepakati akan dilaksanakan pada hari Senin, tanggal 08 September 2025, jam 18.00- 20.30. WITA bertempat di halaman rumah Ketua RT 08 Montong Buwuh Meninting.



Gambar 3.2. Penyampaian Materi Oleh Dr. M. Irwan, MP



Gambar 3.3. Penyampaian Materi Oleh Drs. Alamsyah, MP.

Sesuai dengan rencana semula, bahwa peserta program ini adalah para pengusaha UMKM yang ada di Desa Meninting (calon, maupun yang telah berkembang), jumlah peserta yang hadir sebanyak 30 orang dengan komposisi 10 orang pria dan 20 orang wanita. Para peserta sangat antusias mengikuti kegiatan penyuluhan, setelah penyampaian materi tentang manajemen usaha kemudian dilanjutkan dengan kegiatan diskusi. Dengan harapan agar UMKM dapat berkembang, lebih produktif, dan lebih tahan lama dengan menyorot aspek-aspek manajemen pemasaran, keuangan, produksi dan operasi, serta sumber daya manusia.

TUJUAN: tujuan yang ingin dicapai pada penyampaian materi adalah:

1. Diharapkan peserta mengetahui konsep dasar manajemen & mengapa manajemen diperlukan dalam sebuah organisasi, dengan cara memberikan pengetahuan tentang konsep dasar dan praktik manajemen yang efektif dalam bisnis.
2. Diharapkan peserta mengetahui konsep manajemen secara fungsional yaitu : Perencanaan, Pengorganisasian, Pengimplementasian, dan Pengendalian & Pengawasan.

3. Diharapkan peserta mengetahui konsep manajemen secara operasional dalam organisasi bisnis, yang meliputi aspek, yaitu Manajemen Sumber Daya Manusia, Manajemen Produksi atau Operasi, Manajemen Keuangan, Manajemen Pemasaran, dan Manajemen Informasi

Materi Yang Disampaikan:

1. Pengertian Manajemen :

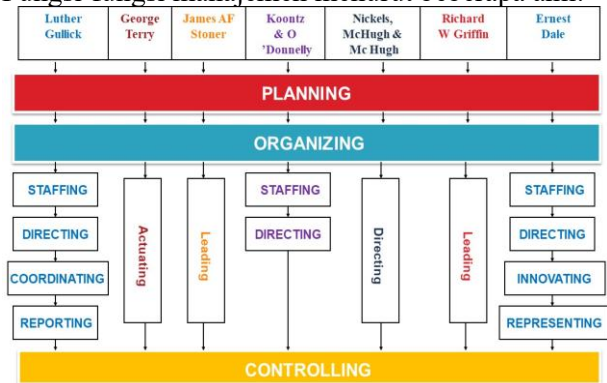
- Manajemen, adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mewujudkan tujuan organisasi melalui rangkaian kegiatan berupa perencanaan, pengorganisasian, pengarahan & pengendalian orang-orang serta sumber daya organisasi lainnya (Nickels and McHugh, 1997)
- Manajemen, adalah Suatu proses terdiri atas *Planning, Organizing, Actuating & Controlling* yg dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yg telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia serta sumber-sumber lain (G. R. Terry).
- Manajemen adalah Ilmu dan seni yang mengatur proses pemanfaatan sumber daya-manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif & efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Malayu SP Hasibuan)

2. Fungsi-Fungsi Manajemen.

Tujuan topik manajemen adalah memberikan pemahaman kepada pengusaha mengenai cara mengelola sumber daya secara efektif dan efisien guna mencapai sasaran yang telah ditetapkan dengan bantuan orang lain. Secara umum fungsi-fungsi manajemen adalah: 1). Perencanaan, merupakan proses penetapan tujuan dan sasaran, langkah-langkah, kebijakan dan prosedur yang diperlukan untuk mencapainya.. kegiatannya meliputi identifikasi sumber daya yang dibutuhkan, penentuan waktu dan pengalokasian tanggung jawab. 2) Kegiatan pengorganisasian, meliputi pengalokasian sumber daya manusia dan sumber daya lainnya, serta menciptakan hubungan kerja yang efektif antar individu dan bagian dalam organisasi, dengan tujuan memastikan bahwa setiap orang memahami peran dan tanggung jawabnya. 3) Penggerakan/Pelaksanaan, adalah suatu upaya untuk membuat semua orang dalam

organisasi mau bekerja sama dengan ikhlas, bergairah, dan termotivasi untuk mencapai tujuan organisasi sesuai rencana, dan 4) fungsi Pengawasan/Pengendalian, yaitu tindakan mengukur dan memperbaiki pelaksanaan kerja dan memastikan bahwa semua aktivitas berjalan sesuai dengan rencana semula.

Fungsi-fungsi manajemen menurut beberapa ahli:



Materi Topik Manajemen Usaha bagi pengusaha. Materi manajemen produksi dan operasi yang diberikan berupa perkiraan jumlah di diminta dalam suatu periode, dengan demikian perusahaan dapat dapat memperkirakan berapa yang akan diproduksi, cara mengelola produksi dan persediaan, upaya-upaya yang dilakukan untuk meningkatkan produktivitas.



Sedangkan manajemen keuangan menyangkut perlunya dilakukan pencatatan transaksi keuangan, perlunya laporan keuangan, sehingga pengusaha mengetahui hasil yang diperoleh dalam satu periode dan berapa kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan pada saat ini.

Topik manajemen pemasaran yang didiskusikan adalah tentang strategi pemasaran yang tepat untuk produk dan jasa yang dijual, terutama yang terkait dengan produk, price, Place, dan Promotion. Pada topik manajemen sumber daya manusia yang disampaikan adalah mengenai pengelolaan tenaga kerja yang dipekerjakan dalam perusahaan berupa jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, pembagian kerja diantara pekerja, pemberian upah dan masalah insentif lainnya.

Kesimpulan

Kesimpulan yang bisa diambil dari pengabdian ini adalah :

1. Realisasi kegiatan telah berjalan dengan baik melibatkan pengusaha UMKM yang ada di lokasi yang telah ditetapkan.
2. Para peserta sangat tekun mengikuti kegiatan dan merasakan manfaat dari kegiatan ini, karena kegiatan penyuluhan ini sangat diperlukan untuk memberi pemahaman tentang perlunya penerapan manajemen usaha dalam setiap aktifitas Usaha.
3. Aspek penting dalam berusaha adalah penerapan fungsi-fungsi manajemen yang meliputi; aspek Perencanaan (**P**lanning), aspek Pengorganisasian (**O**rganizing), aspek Pengarahan & pengimplementasian (**A**ctuating/**D**irecting/**L**eading), dan Pengawasan & Pengendalian (**C**ontrolling)
4. Setiap pengusaha baik usaha besar maupun usaha kecil harus mengetahui sumber daya yang akan dikelola untuk menghasilkan produk dan jasa dengan baik, yang meliputi sumber daya: Sumber Daya Manusia, Produksi atau Operasi, Keuangan, Pemasaran, dan sumber daya Informasi.

Saran-Saran

1. Kegiatan penyuluhan berikutnya terkait dengan masalah keuangan, penyuluhan hendaknya menekankan pentingnya

- pemisahan dan pencatatan keuangan yang baik.
2. Hendaknya membantu wirausaha lokal memanfaatkan media sosial dan platform daring untuk memperluas jangkauan pasar, serta mendorong inovasi produk dengan memanfaatkan sumber daya lokal agar dapat bersaing.
 3. Penyampaian materi tidak cukup dengan memberikan ceramah saja. Perlu adanya pendampingan berkelanjutan oleh fasilitator untuk membantu pelaku usaha menerapkan strategi yang diajarkan secara langsung di lapangan.
 4. Selain pengetahuan manajemen, sertakan pelatihan ketrampilan teknis yang spesifik, misalnya pengemasan produk yang menarik, pelatihan strategi berkomunikasi melalui media sosial, penggunaan aplikasi keuangan sederhana.
 5. Melakukan acara untuk membangun kebersamaan antar pengusaha, mengikuti acara-acara dan mengembangkan jejaring usaha.

Daftar Pustaka

- Anwar, Muhammad, 2022. Pengantar Dasar Ilmu Manajemen. Edisi Kedua, Kencana, Jakarta.
- Suwatno, 2021. Manajemen Kewirausahaan Panduan Menghadapi Disrupsi Bisnis. Kencana, Jakarta.
- Suparyanto. 2013. Kewirausahaan Konsep dan Realita Pada Usaha Kecil Panduan Mahasiswa, Umum. Alfabeta. Bandung.
- Reksohadiprojo, Sukanto, 2000. Dasar-Dasar Manajemen, Edisi Kelima, BPFE, Yogyakarta.
- Hamali. Arif Yusuf dan Eka Sari Budihastuti. 2017. Pemahaman Kewirausahaan; Strategi Mengubah Pola Orang Kantoran Menuju Pola Pikir Wirausahawan Sukses Kencana. Jakarta.
- Kusuma, Latifah Ayu. 2024. Manajemen Usaha Kecil Kunci Kesuksesan dan Pengembangan. Artikel. <https://fiqieeh.com/manajemen-usaha-kecil-kesuksesan-dan-pengembangan>. Diakses 4 Januari 2025.
- Muslich, 2010. Etika Bisnis Islami. Edisi 2, Ekonosia, Yogyakarta