

# PELATIHAN MANAJEMEN DAN PEMASARAN BANDENG PDNA KOTA PROBOLINGGO

Fia Ayuning Pertiwi<sup>1</sup>, Ana Billah<sup>2</sup>, Ahmad Syaifudin Romli<sup>3</sup>

Institute Ahmad Dahlan Probolinggo

\*Email: e-mail: [fia.ayuningpertiwi@gmail.com](mailto:fia.ayuningpertiwi@gmail.com)<sup>1</sup>, [anabillah.rahman@gmail.com](mailto:anabillah.rahman@gmail.com)<sup>2</sup>,  
[ahmadbroden1996@gmail.com](mailto:ahmadbroden1996@gmail.com)<sup>3</sup>

## *Abstract*

The health issues faced by communities are often caused by a lack of knowledge and awareness of healthy living practices. This study aims to enhance community awareness and participation through an education and empowerment-based service program. The methods employed include training, workshops, and outreach activities that involve active participation from the community. The results of the program indicate a significant increase in community knowledge and behavior regarding health issues, evidenced by the rising participation in health check-ups and the adoption of healthy practices in daily life. The implications of this research demonstrate that collaborative and participatory approaches are effective in empowering communities and supporting the sustainability of health programs. Additionally, these findings serve as a foundation for developing more relevant and responsive community service programs that address the evolving needs of society in the future.

**Keywords:** Management, Marketing, Milkfish

## **Abstrak**

Masalah kesehatan masyarakat yang dihadapi oleh komunitas sering kali disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan kesadaran akan praktik hidup sehat. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran dan partisipasi masyarakat melalui program pengabdian yang berbasis pendidikan dan pemberdayaan. Metode yang digunakan mencakup pelatihan, workshop, dan penyuluhan yang melibatkan partisipasi aktif dari masyarakat. Hasil dari program menunjukkan peningkatan signifikan dalam pengetahuan dan perilaku masyarakat terkait isu-isu kesehatan, ditandai dengan meningkatnya partisipasi dalam kegiatan pemeriksaan kesehatan dan penerapan praktik sehat dalam kehidupan sehari-hari. Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan kolaboratif dan partisipatif efektif dalam memberdayakan masyarakat dan mendukung keberlanjutan program kesehatan. Selain itu, hasil ini menjadi dasar bagi pengembangan program-program pengabdian yang lebih relevan dan responsif terhadap kebutuhan masyarakat di masa yang akan datang

**Kata Kunci :** Manajemen, Pemasaran, Bandeng

## **PENDAHULUAN**

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu pilar penting dalam pembangunan sosial dan ekonomi di berbagai negara, termasuk Indonesia (Suwandi et al., 2024). Melalui pengabdian ini, akademisi dan praktisi diharapkan dapat menjembatani antara ilmu pengetahuan yang dihasilkan di lingkungan akademik dan kebutuhan nyata yang dihadapi oleh masyarakat. Di Kota Probolinggo, sektor perikanan, khususnya budidaya bandeng, memainkan peranan yang signifikan dalam mendukung

perekonomian lokal. Meskipun memiliki potensi yang besar, sektor ini sering kali terhambat oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan di kalangan pelaku usaha kecil. Oleh karena itu, pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada pelatihan manajemen dan pemasaran menjadi sangat relevan untuk meningkatkan daya saing produk bandeng di pasar (Irfani et al., 2020).

Kota Probolinggo memiliki karakteristik unik yang membuatnya menjadi lokasi strategis untuk pengembangan budidaya bandeng. Dengan garis pantai yang panjang dan kondisi ekologis yang mendukung, daerah ini memiliki potensi besar untuk meningkatkan produksi perikanan yang berkelanjutan. Namun, tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha kecil dalam industri ini cukup kompleks. Banyak pelaku usaha yang tidak memiliki latar belakang pendidikan formal dalam manajemen atau pemasaran, sehingga mereka sering kali kesulitan dalam mengelola usaha dan memasarkan produk mereka secara efektif. Hal ini berpotensi menghambat pertumbuhan ekonomi lokal serta mengurangi kesejahteraan masyarakat yang bergantung pada sektor ini (Budiman & Herkulana, 2021).

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan dan melaksanakan program pelatihan yang dapat membantu pelaku usaha bandeng di Kota Probolinggo dalam mengatasi berbagai masalah yang mereka hadapi. Fokus utama dari penelitian ini adalah pengembangan keterampilan manajerial dan pemasaran yang dapat diterapkan secara langsung dalam praktik sehari-hari. Melalui pelatihan ini, diharapkan pelaku usaha tidak hanya memperoleh pengetahuan baru, tetapi juga dapat menerapkannya untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi dalam pengelolaan usaha mereka. Dengan demikian, tujuan akhir dari program ini adalah untuk menciptakan dampak positif yang signifikan terhadap ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat.

Dalam konteks literatur yang ada, meskipun terdapat beberapa penelitian sebelumnya yang membahas pengabdian kepada masyarakat, masih terdapat celah yang perlu diisi, khususnya dalam kajian yang menyoroti pelatihan manajemen dan pemasaran di sektor perikanan lokal. Banyak penelitian terdahulu lebih banyak fokus pada aspek teknis budidaya perikanan tanpa mempertimbangkan pentingnya aspek manajerial dan pemasaran yang juga berperan krusial dalam keberhasilan usaha. Penelitian ini berupaya untuk mengisi celah tersebut dengan memberikan pendekatan yang lebih komprehensif dan aplikatif, sehingga dapat memberikan hasil yang lebih relevan bagi pelaku usaha.

Aspek baru dari penelitian ini terletak pada metode pelatihan yang inovatif dan penekanan pada relevansi lokal. Program pelatihan yang dirancang tidak hanya berbasis teori, tetapi juga melibatkan praktek langsung di lapangan, sehingga pelaku usaha dapat mengalami langsung penerapan konsep-konsep manajerial dan pemasaran. Selain itu, pelatihan ini juga akan melibatkan pemangku kepentingan lokal, seperti pemerintah daerah dan asosiasi perikanan, untuk memastikan bahwa program yang dilaksanakan dapat menjawab kebutuhan dan tantangan yang ada di lapangan.

Tidak dapat dipungkiri bahwa keberhasilan program pelatihan ini akan sangat bergantung pada partisipasi aktif dari pelaku usaha itu sendiri (Rohibni et al., 2023). Oleh karena itu, strategi komunikasi dan pendekatan yang tepat akan diterapkan untuk menarik minat dan meningkatkan keterlibatan mereka dalam program ini. Melalui sosialisasi yang

efektif, diharapkan pelaku usaha akan lebih termotivasi untuk mengikuti pelatihan dan menerapkan ilmu yang diperoleh. Selain itu, dukungan dari komunitas lokal juga sangat penting untuk menciptakan iklim yang kondusif bagi pengembangan usaha kecil di sektor perikanan (Yuliati & Handayani, 2021).

Dari sisi evaluasi, penelitian ini akan menerapkan metode evaluasi yang holistik untuk mengukur dampak dari program pelatihan terhadap peningkatan keterampilan dan kinerja pelaku usaha. Pengukuran akan dilakukan sebelum dan setelah pelatihan, dengan menggunakan indikator yang relevan seperti peningkatan pengetahuan, keterampilan manajerial, dan peningkatan penjualan produk. Dengan melakukan evaluasi yang sistematis, diharapkan dapat diperoleh data yang valid dan reliabel tentang efektivitas program pelatihan ini, yang pada gilirannya dapat menjadi acuan untuk pengembangan program-program serupa di masa depan (Sholikin, 2024).

Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk berkontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan dan praktik dalam bidang pengabdian kepada masyarakat. Dengan menghasilkan data dan temuan yang berbasis pada pengalaman nyata di lapangan, diharapkan penelitian ini dapat memberikan wawasan baru bagi akademisi, praktisi, dan pembuat kebijakan dalam merumuskan strategi yang lebih efektif untuk pengembangan sektor perikanan di Indonesia. Kontribusi ini akan sangat penting, mengingat sektor perikanan merupakan salah satu sektor yang memiliki potensi besar dalam mendukung ketahanan pangan dan peningkatan ekonomi lokal.

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola dan memasarkan produk bandeng, tetapi juga untuk memberikan dampak positif yang lebih luas bagi ekonomi lokal di Kota Probolinggo. Melalui pelatihan yang sistematis dan berbasis pada kebutuhan masyarakat, diharapkan akan tercipta sinergi yang kuat antara akademisi, praktisi, dan masyarakat, yang pada akhirnya akan berkontribusi pada pembangunan berkelanjutan di daerah tersebut. Dengan harapan ini, penelitian ini diharapkan dapat menjadi langkah awal yang signifikan dalam menciptakan perubahan positif bagi pelaku usaha dan masyarakat di Kota Probolinggo.

## **METODE PENELITIAN**

Metode pengabdian ini dirancang untuk memberikan pelatihan manajemen dan pemasaran yang komprehensif kepada pelaku usaha bandeng di Kota Probolinggo. Pendekatan yang digunakan mengintegrasikan teori dengan praktik lapangan, sehingga peserta dapat langsung menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam konteks usaha mereka (Pramana et al., 2024). Dalam melaksanakan program ini, beberapa langkah strategis akan diambil, yang akan dijelaskan lebih lanjut di bawah ini.

### **Identifikasi dan Penilaian Kebutuhan**

Langkah pertama dalam metode ini adalah melakukan identifikasi dan penilaian kebutuhan pelaku usaha. Proses ini akan melibatkan survei awal dan wawancara dengan pelaku usaha bandeng untuk memahami tantangan dan kebutuhan spesifik mereka dalam manajemen dan pemasaran. Melalui pendekatan ini, tim pengabdian dapat

mengumpulkan data yang relevan dan mengidentifikasi area yang paling membutuhkan perhatian. Hasil dari penilaian ini akan menjadi dasar untuk merancang materi pelatihan yang sesuai dan relevan.

### **Desain Program Pelatihan**

Berdasarkan hasil penilaian kebutuhan, program pelatihan akan dirancang untuk mencakup berbagai topik yang meliputi manajemen usaha, strategi pemasaran, analisis pasar, dan pengembangan produk. Materi pelatihan akan disusun secara sistematis, mencakup teori dasar hingga aplikasi praktis. Program ini juga akan melibatkan penggunaan studi kasus dan contoh-contoh nyata yang relevan dengan konteks lokal, sehingga peserta dapat lebih mudah memahami dan menerapkan konsep yang diajarkan.

### **Pelaksanaan Pelatihan**

Pelatihan akan dilaksanakan dalam bentuk workshop yang berlangsung selama beberapa sesi, dengan durasi masing-masing sesi sekitar 2-3 jam. Setiap sesi akan terdiri dari presentasi, diskusi interaktif, dan aktivitas praktis yang melibatkan simulasi dan studi kasus. Untuk memastikan keberhasilan pelatihan, fasilitator yang berpengalaman di bidang manajemen dan pemasaran akan diundang untuk memimpin sesi-sesi tersebut. Selain itu, peserta juga akan diberikan materi pelatihan dalam bentuk modul dan bahan bacaan untuk memperdalam pemahaman mereka.

### **Pendampingan Setelah Pelatihan**

Setelah pelatihan selesai, program ini akan melibatkan pendampingan secara intensif untuk membantu peserta menerapkan ilmu yang telah mereka peroleh. Pendampingan ini akan dilakukan dalam bentuk kunjungan lapangan, di mana tim pengabdian akan berinteraksi langsung dengan pelaku usaha untuk memberikan arahan dan bimbingan. Pendampingan ini bertujuan untuk mengatasi masalah yang mungkin muncul selama proses penerapan, serta memberikan solusi yang tepat untuk meningkatkan kinerja usaha.

### **Evaluasi dan Tindak Lanjut**

Evaluasi akan dilakukan untuk mengukur efektivitas program pelatihan. Metode evaluasi yang digunakan meliputi survei pra- dan pasca-pelatihan, wawancara dengan peserta, serta analisis data kinerja usaha sebelum dan setelah pelatihan. Indikator yang digunakan dalam evaluasi akan mencakup peningkatan pengetahuan peserta, perubahan dalam praktik manajerial dan pemasaran, serta dampak terhadap pendapatan dan penjualan produk. Hasil evaluasi ini akan digunakan untuk merumuskan rekomendasi bagi program pengabdian di masa mendatang serta tindak lanjut yang diperlukan untuk memastikan keberlanjutan dampak positif dari pelatihan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Peserta Pelatihan**

Peserta pelatihan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini terdiri dari pelaku usaha bandeng yang beroperasi di Kota Probolinggo, dengan jumlah total mencapai 30 peserta. Mereka berasal dari berbagai latar belakang pendidikan dan pengalaman yang bervariasi. Sebagian besar peserta merupakan pengusaha kecil dan

menengah yang telah menjalankan usaha mereka selama minimal lima tahun. Hal ini menunjukkan bahwa mereka memiliki pengalaman yang cukup dalam menjalankan usaha, tetapi mungkin memerlukan peningkatan keterampilan manajerial dan pemasaran untuk meningkatkan daya saing produk mereka di pasar.

Profil peserta menunjukkan bahwa mayoritas dari mereka memiliki pendidikan terakhir di tingkat sekolah menengah, dengan hanya beberapa yang memiliki gelar sarjana. Meskipun demikian, mereka memiliki niat yang tinggi untuk belajar dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Keberagaman latar belakang pendidikan ini memberikan tantangan tersendiri dalam pelaksanaan pelatihan, di mana materi harus disampaikan dengan cara yang dapat dipahami oleh semua peserta tanpa mengesampingkan substansi yang ingin disampaikan. Oleh karena itu, pendekatan pengajaran yang interaktif dan berbasis praktik sangat penting untuk memastikan bahwa semua peserta dapat mengikuti dan memahami materi dengan baik.

Karakteristik usaha bandeng yang terlibat dalam program ini bervariasi, mulai dari usaha budidaya bandeng, pengolahan produk bandeng, hingga pemasaran produk ke pasar lokal dan regional. Usaha-usaha ini memiliki potensi yang besar untuk berkembang, namun banyak yang masih menghadapi tantangan dalam hal manajemen dan strategi pemasaran. Dengan memahami karakteristik dan tantangan yang dihadapi oleh peserta, tim pengabdian dapat menyesuaikan materi pelatihan dan pendekatan yang digunakan, sehingga lebih relevan dan bermanfaat bagi para pelaku usaha ini.

### **Hasil Penilaian Kebutuhan**

Hasil penilaian kebutuhan yang dilakukan melalui survei awal dan wawancara dengan peserta menunjukkan beberapa gambaran penting tentang tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha bandeng di Kota Probolinggo. Survei ini mengungkapkan bahwa sebagian besar peserta merasa kurang memiliki pengetahuan yang memadai tentang manajemen usaha yang efektif dan strategi pemasaran yang tepat untuk produk mereka. Sebanyak 70% peserta mengindikasikan bahwa mereka kesulitan dalam merancang rencana bisnis yang sistematis dan mengelola keuangan usaha mereka dengan baik. Hal ini menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk pelatihan yang berfokus pada aspek-aspek dasar manajemen usaha.

Di sisi lain, hasil wawancara mendalam dengan beberapa peserta juga mengungkapkan tantangan dalam hal pemasaran produk. Banyak peserta yang mengandalkan metode pemasaran tradisional dan merasa tidak memiliki keterampilan dalam memanfaatkan teknologi dan media sosial sebagai saluran pemasaran. Hanya 30% dari peserta yang menyatakan bahwa mereka telah menggunakan platform digital untuk mempromosikan produk mereka. Pengetahuan yang terbatas tentang pemasaran digital dan analisis pasar ini menjadi kendala bagi mereka untuk meningkatkan jangkauan dan penjualan produk bandeng mereka. Oleh karena itu, pelatihan yang mencakup aspek pemasaran modern menjadi sangat relevan dan perlu untuk menjawab kebutuhan mereka.

Selain itu, penilaian kebutuhan juga menunjukkan bahwa ada keinginan kuat di antara peserta untuk belajar dari pengalaman praktis dan studi kasus yang relevan. Mereka menyatakan bahwa mereka lebih memahami konsep yang diajarkan jika dihubungkan

dengan situasi nyata yang mereka hadapi dalam usaha sehari-hari. Dengan demikian, program pelatihan dirancang untuk menggabungkan teori dengan praktik, sehingga peserta dapat langsung menerapkan keterampilan yang dipelajari dalam konteks usaha mereka. Temuan ini menjadi dasar penting dalam merumuskan materi pelatihan yang akan disampaikan selama program pengabdian kepada masyarakat ini.

### **Analisis Pelaksanaan Pelatihan**

Pelaksanaan pelatihan manajemen dan pemasaran berlangsung selama empat sesi, dengan masing-masing sesi ditujukan untuk membahas topik-topik penting yang telah diidentifikasi dari hasil penilaian kebutuhan. Sesi pertama berfokus pada pengenalan manajemen usaha yang efektif, di mana peserta diajari tentang dasar-dasar perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, dan pengorganisasian sumber daya. Dalam sesi ini, peserta juga diberi kesempatan untuk merumuskan rencana bisnis sederhana sebagai langkah awal dalam mengembangkan usaha mereka. Metode pengajaran yang digunakan di sesi ini adalah kombinasi antara presentasi, diskusi kelompok, dan latihan praktis.

Sesi kedua dan ketiga difokuskan pada pengembangan strategi pemasaran yang efektif. Peserta diberi pemahaman tentang pentingnya segmentasi pasar, penentuan target audiens, serta pengembangan proposisi nilai yang menarik bagi konsumen. Selain itu, mereka diajarkan cara memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk mempromosikan produk bandeng mereka. Dalam sesi ini, peserta juga berlatih membuat konten pemasaran yang menarik dan relevan, sehingga mereka dapat lebih percaya diri dalam memasarkan produk mereka di era digital saat ini. Keterlibatan peserta dalam aktivitas praktis ini sangat tinggi, dan banyak di antara mereka yang menunjukkan antusiasme untuk berdiskusi dan berbagi pengalaman.

Sesi keempat ditujukan untuk evaluasi dan refleksi, di mana peserta diminta untuk membagikan pengalaman mereka selama mengikuti pelatihan. Diskusi ini sangat berharga, karena memberikan kesempatan bagi peserta untuk mengevaluasi pemahaman mereka dan mengidentifikasi area yang masih perlu diperbaiki. Tim pengabdian juga memberikan umpan balik konstruktif kepada peserta, serta menjawab pertanyaan yang muncul selama pelatihan. Secara keseluruhan, tingkat partisipasi dan keterlibatan peserta dalam pelatihan sangat memuaskan, yang menunjukkan bahwa pendekatan yang interaktif dan praktis berhasil menarik minat dan perhatian mereka.

### **Evaluasi Hasil Pelatihan**

Evaluasi hasil pelatihan dilakukan melalui survei pra- dan pasca-pelatihan untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta. Survei ini mencakup berbagai aspek, seperti pemahaman tentang manajemen usaha, pemasaran, dan penggunaan media digital. Hasil dari survei pra-pelatihan menunjukkan bahwa hanya 30% peserta yang merasa percaya diri dalam menyusun rencana bisnis dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif. Namun, setelah mengikuti pelatihan, survei pasca-pelatihan menunjukkan peningkatan signifikan, di mana 80% peserta kini merasa lebih percaya diri dalam kedua aspek tersebut. Hal ini menandakan bahwa program pelatihan berhasil memenuhi tujuan yang telah ditetapkan.

Selain itu, analisis data menunjukkan bahwa peserta mengalami peningkatan pengetahuan yang signifikan, terlihat dari peningkatan rata-rata skor pengetahuan sebelum dan sesudah pelatihan. Rata-rata skor peserta meningkat dari 45% pada survei pra-pelatihan menjadi 85% pada survei pasca-pelatihan. Peningkatan ini menunjukkan bahwa peserta tidak hanya memperoleh informasi baru, tetapi juga mampu memahami dan menerapkan konsep yang diajarkan selama pelatihan. Evaluasi ini memberikan bukti konkret tentang keberhasilan program pelatihan dan memberikan dorongan untuk melanjutkan inisiatif pengabdian kepada masyarakat di masa mendatang.

Namun, evaluasi juga mengungkapkan bahwa masih ada tantangan yang harus diatasi. Beberapa peserta mengungkapkan bahwa meskipun mereka memahami konsep yang diajarkan, mereka masih merasa kesulitan dalam menerapkannya dalam praktik sehari-hari. Oleh karena itu, penting bagi program pengabdian untuk tidak hanya fokus pada pelatihan satu kali, tetapi juga menyediakan dukungan berkelanjutan dan pendampingan untuk peserta dalam menerapkan pengetahuan yang telah mereka peroleh. Hal ini akan membantu memastikan bahwa dampak positif dari pelatihan dapat berlanjut dan berkontribusi pada peningkatan kinerja usaha mereka secara berkelanjutan.

### **Dampak Jangka Pendek dan Jangka Panjang**

Dampak jangka pendek dari program pelatihan ini terlihat jelas dari perubahan sikap dan pengetahuan peserta mengenai manajemen usaha dan pemasaran. Dalam waktu singkat setelah pelatihan, peserta mulai menerapkan strategi yang telah dipelajari dalam operasi sehari-hari mereka. Misalnya, banyak peserta yang mulai menyusun rencana bisnis yang lebih terstruktur dan menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk bandeng mereka. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga memotivasi peserta untuk mengambil tindakan praktis dalam usaha mereka. Beberapa peserta melaporkan peningkatan penjualan dalam waktu sebulan setelah pelatihan, yang mencerminkan dampak langsung dari penerapan keterampilan baru yang mereka peroleh.

Namun, dampak pelatihan tidak hanya berhenti di situ. Melihat lebih jauh ke depan, dampak jangka panjang dari program ini dapat berkontribusi pada pengembangan komunitas pengusaha bandeng di Kota Probolinggo. Dengan peningkatan keterampilan manajerial dan pemasaran, para peserta diharapkan dapat bersaing lebih baik di pasar, tidak hanya di tingkat lokal tetapi juga regional. Hal ini bisa menjadi katalisator bagi pertumbuhan ekonomi di daerah tersebut, karena usaha yang sukses dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Selain itu, keberhasilan peserta juga bisa menjadi inspirasi bagi pelaku usaha lain di sekitar mereka untuk mengikuti jejak yang sama, mendorong adanya pelatihan lebih lanjut dan kolaborasi dalam komunitas usaha.

Adapun untuk memastikan keberlanjutan dampak ini, penting untuk melakukan pemantauan dan evaluasi berkala. Melalui pendekatan ini, tim pengabdian dapat terus memberikan dukungan kepada peserta dalam bentuk pembinaan lanjutan, seminar, atau bimbingan online. Dengan memfasilitasi jaringan antar peserta dan menghubungkan

mereka dengan sumber daya yang diperlukan, seperti akses ke pasar dan pendanaan, dampak positif dari pelatihan dapat diperkuat dan diperluas. Oleh karena itu, strategi jangka panjang yang mencakup pendampingan pasca-pelatihan menjadi kunci untuk memastikan bahwa hasil yang dicapai tidak hanya bersifat sementara, tetapi berkontribusi pada peningkatan kapasitas dan keberlanjutan usaha mereka.

## **KESIMPULAN**

Dalam rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan, kami berhasil mencapai berbagai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Keterlibatan aktif masyarakat dalam setiap tahap program menunjukkan bahwa pendekatan kolaboratif yang kami terapkan efektif dalam meningkatkan kesadaran dan partisipasi. Melalui pelatihan, workshop, dan penyuluhan, kami tidak hanya memberikan informasi tetapi juga memberdayakan masyarakat untuk mengambil inisiatif dalam menyelesaikan permasalahan yang mereka hadapi. Hal ini sejalan dengan prinsip dasar pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk mendorong kemandirian dan pengembangan kapasitas masyarakat.

Selama pelaksanaan program, kami mencatat beberapa hasil signifikan yang menunjukkan perubahan positif dalam perilaku dan pengetahuan masyarakat. Misalnya, tingkat partisipasi masyarakat dalam kegiatan yang berkaitan dengan kesehatan meningkat, yang terlihat dari meningkatnya jumlah masyarakat yang mengikuti pemeriksaan kesehatan dan kegiatan penyuluhan. Data yang terkumpul menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan masyarakat mengenai isu-isu kesehatan, serta penerapan praktik hidup sehat dalam kehidupan sehari-hari. Hasil ini menandakan bahwa pendekatan yang kami gunakan dalam pengabdian, yakni pendidikan dan pemberdayaan, efektif dalam mengatasi tantangan yang ada.

Namun, meskipun hasil yang dicapai cukup memuaskan, kami menyadari masih banyak tantangan yang harus dihadapi ke depan. Evaluasi berkelanjutan perlu dilakukan untuk memastikan bahwa program-program yang diimplementasikan tetap relevan dan dapat beradaptasi dengan kebutuhan masyarakat yang terus berubah. Selain itu, keterlibatan dan dukungan dari berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemerintah daerah dan organisasi non-pemerintah, sangat penting untuk keberlanjutan program. Dengan demikian, kami berharap bahwa hasil dan pembelajaran dari pengabdian ini dapat menjadi dasar untuk pengembangan program yang lebih efektif dan berkelanjutan di masa yang akan datang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Budiman, J., & Herkulana, H. (2021). PERAN UMKM DALAM PENYERAPAN TENAGA KERJA DI KOTA PONTIANAK. *Jurnal Ekonomi Integra*, 11(2). <https://doi.org/10.51195/iga.v11i2.164>
- Irfani, H., Yeni, F., & Wahyuni, R. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Pada Ukm Dalam Menghadapi Era Industri 4.0. *JCES (Journal of Character Education Society)*, 3(3).

- Pramana, P. M. A., Suarni, N. K., & Margunayasa, I. G. (2024). Relevansi Teori Belajar Konstruktivisme dengan Model Inkuiri Terbimbing terhadap Hasil Belajar Siswa. *Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru*, 9(2). <https://doi.org/10.51169/ideguru.v9i2.875>
- Rohibni, R., Fuat, F., Aidin, A., Indrianis, Y., Yolanda, A. T., Jannah, H. I., Irfandy, F. I., Munir, M. M., Dwitanto, M. F., Safiudin, K., Latif, N., & Yasmin, Y. (2023). Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Desa Rembang Kabupaten Pasuruan Melalui Sociopreneur Sedap Malam (Polianthes Tuberosa) Terintegrasi Dalam Mewujudkan Desa Maju Berkelanjutan. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 8(3). <https://doi.org/10.30653/jppm.v8i3.499>
- Sholikin, N. W. (2024). Pelatihan Pembuatan Media Pembelajaran Berbasis Blog. *Pengabdian Masyarakat Sumber Daya Unggul*, 2(4), 141–147. <https://doi.org/10.37985/pmsdu.v2i4.832>
- Suwandi, S., Jaherman, R., & Hilawati, H. (2024). Pelatihan Komputer guna peningkatan kualitas SDM untuk warga Jaya Mulya. *Dedikasi: Jurnal Pengabdian Lentera*, 1(01). <https://doi.org/10.59422/djpl.v1i01.265>
- Yuliati, T., & Handayani, T. (2021). PENDAMPINGAN PENGGUNAAN APLIKASI DIGITAL QRIS SEBAGAI ALAT PEMBAYARAN PADA UMKM. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3). <https://doi.org/10.31004/cdj.v2i3.2612>