

# C-revisi\_1.docx

*by* 19023000235 ANGEL HELENA JOCOM

---

**Submission date:** 01-Dec-2023 05:37AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2243551385

**File name:** C-revisi\_1.docx (540.38K)

**Word count:** 3160

**Character count:** 22197

---

# Pelatihan Pengelolaan Pelanggan Dan Kewirausahaan Pada Lumbung Stroberi

<sup>1)</sup>Fatmasari Endayani\*, <sup>2)</sup>Dyah Setyawati, <sup>3)</sup>Lilik Kustiani, <sup>4)</sup>Dewi Rakhmawati, <sup>5)</sup>Roby Nur Akbar, <sup>6)</sup>Ernita Dian Puspasa<sup>5</sup>, <sup>7)</sup>Aryntika Cahyantini, <sup>8)</sup>Resanti Lestari, <sup>9)</sup>Diah Widiawati  
<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,9)</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Merdeka Malang, Indonesia

<sup>6</sup> fatmasari.endayani@unmer.ac.id  
(Center, Times New Roman 10, dituliskan hanya email penulis correspondensi)

---

## INFORMASI ARTIKEL (10PT)

## ABSTRAK (10PT)

### Kata Kunci:

Pengelolaan Pelanggan  
Business Model Canvas  
Pelatihan  
Pengabdian Masyarakat  
Kewirausahaan

Pengabdian kepada masyarakat bukan hanya tentang memberikan bantuan jangka pendek, tetapi juga tentang memperkuat kapasitas masyarakat untuk mencapai perubahan berkelanjutan. Pada program pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan komunitas petani stroberi yang bernama Lumbung Stroberi dan berlokasi di desa Pandanrejo, Kota Batu. Para petani stroberi akan diberikan pelatihan berupa cara mengelola pelanggan di era saat ini serta *pelatihan Business Model Canvas* (BMC). Pelatihan bertujuan untuk memperkuat keterampilan ini, memastikan bahwa petani tidak hanya mahir dalam pertanian tetapi juga mampu mengelola usaha secara holistik. Permasalahan juga muncul dalam keterbatasan keterampilan manajemen pelanggan, pemasaran produk pertanian, akses terhadap teknologi, serta pemahaman terhadap dinamika lingkungan bisnis yang cepat berubah. Pelatihan diarahkan untuk memperbaiki ketidakpahaman ini dan meningkatkan pemahaman petani tentang strategi pemasaran, teknologi, dan adaptasi terhadap perubahan pasar. Metode yang dapat digunakan melalui pendekatan interaktif, pelatihan berbasis pengalaman, konsultasi individu, dan pelatihan berkelanjutan.

### ABSTRACT

### Keywords:

Customer Management  
Business Model Canvas  
Training  
Community Service  
Entrepreneurship

Community service is not just about providing short-term assistance but also about strengthening the community's capacity for sustainable change. In this community service program, the involvement centers around a strawberry farming community called "Lumbung Stroberi" located in the Pandanrejo village, Batu City. Strawberry farmers will receive training on how to manage customers in the current era and Business Model Canvas (BMC) training. The training aims to reinforce these skills, ensuring that farmers are not only proficient in agriculture but also capable of managing their businesses holistically. Challenges arise from the limited skills in customer management, agricultural product marketing, access to technology, and understanding the rapidly changing dynamics of the business environment. The training is designed to address these misunderstandings and enhance farmers' understanding of marketing strategies, technology, and adapting to market changes. Methods that can be employed include interactive approaches, experiential training, individual consultations, and ongoing training.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](#) license.

---

## I. PENDAHULUAN

Pengabdian kepada masyarakat bukan hanya tentang memberikan bantuan jangka pendek, tetapi juga tentang memperkuat kapasitas masyarakat untuk mencapai perubahan berkelanjutan. Ini melibatkan pemberdayaan masyarakat melalui pendidikan, pelatihan, advokasi, pengembangan ekonomi lokal, dan partisipasi dalam pengambilan keputusan yang memengaruhi kehidupan mereka (Cahyantini & Setyawati, 2023). Dalam hal ini, pengabdian kepada masyarakat berfungsi sebagai jembatan antara pengetahuan dan aksi

---

nyata yang menghasilkan dampak positif. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang selama ini banyak dilaksanakan, baik oleh PTN maupun PTS, cenderung mengarah pada kegiatan pelayanan kepada masyarakat yang dilakukan secara sukarela (Riduwan, 2016). Pada tingkat yang lebih luas, pengabdian kepada masyarakat berkontribusi pada pembangunan berkelanjutan dan menciptakan masyarakat yang lebih inklusif. Dengan berbagi pengetahuan dan keterampilan, dan bekerja sama dengan masyarakat, pengabdian ini mampu menghasilkan perubahan yang positif dalam berbagai bidang kehidupan, seperti kesehatan, pendidikan, lingkungan, ekonomi, dan budaya. Hal ini akan berdampak positif pada kehidupan masyarakat maupun pelaku industri.

Pada program pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan komunitas petani stroberi yang bernama Lumbung Stroberi dan berlokasi di desa Pandanrejo, Kota Batu. Di tahun 1970 – 1990 an petani stroberi di Desa Wisata Pandanrejo berjualan dengan cara dipikul serta dikemas menggunakan bambu yang disebut “Tingkem”. Stroberi di Desa Wisata Pandanrejo ada beberapa jenis yaitu, Sweet Charlie, California, Holybrite, Oso Grande, dan Rosalinda yang memiliki bentuk dan rasa yang khas dari berbagai jenis tersebut. Memasuki era milenial di tahun 2010-an, Stroberi mulai dilirik wisatawan lokal maupun asing. Dengan banyaknya wisatawan tersebut, teretuslah potensi wisata petik stroberi di Desa Wisata Pandanrejo, lebih tepatnya berada di Dusun Pandan dengan nama “Lumbung Stroberi”.

Memberikan pelatihan pengelolaan pelanggan dan kewirausahaan kepada petani stroberi bukan hanya sekadar inisiatif, melainkan suatu kebutuhan mendesak dalam menghadapi perubahan dinamika pertanian modern. Tradisi petani yang hanya terfokus pada aspek teknis pertanian kini perlu diperluas, memasukkan aspek manajemen pelanggan dan kewirausahaan untuk menjaga keberlanjutan usaha pertanian. Dalam era persaingan global, pemahaman mendalam tentang strategi pemasaran dan manajemen pelanggan menjadi kunci. Petani stroberi perlu memiliki keterampilan ini untuk mempertahankan eksistensi dan bersaing di pasar lokal maupun internasional. Kemampuan untuk memahami perubahan tren konsumen menjadi lebih penting, memungkinkan petani untuk secara adaptif menyesuaikan produk mereka dengan kebutuhan pasar yang terus berubah.

Pentingnya pelatihan ini juga terletak pada penerapan teknologi dan inovasi. Petani stroberi perlu mengintegrasikan alat-alat digital, aplikasi, dan teknologi pertanian terbaru untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mencapai efektivitas pemasaran yang optimal. Lebih jauh lagi, pelatihan ini tidak hanya tentang meningkatkan keahlian teknis, tetapi juga tentang memahami dinamika bisnis dan kebutuhan pasar yang dapat memberikan nilai tambah pada usaha pertanian. Dengan pengelolaan pelanggan dan kewirausahaan yang baik, petani stroberi dapat mencapai pendapatan yang lebih tinggi, meningkatkan kesejahteraan, dan membuka peluang kolaborasi dalam jaringan bisnis dan koperasi pertanian. Pelatihan ini juga memberikan landasan untuk adaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis yang cepat. Petani stroberi yang terlatih dapat lebih responsif terhadap tantangan pasar dan lebih mampu menjaga keberlanjutan usaha pertanian mereka. Dengan demikian, memberikan pelatihan pengelolaan pelanggan dan kewirausahaan kepada petani stroberi bukan hanya investasi dalam perkembangan individu, melainkan suatu langkah strategis untuk meningkatkan daya saing sektor pertanian secara keseluruhan.

Pada kegiatan pengabdian ini para petani stroberi akan diberikan pelatihan berupa cara mengelola pelanggan di era saat ini. Dalam konteks bisnis yang sangat kompetitif, di mana persaingan tinggi dan produk serta layanan memiliki beragam diferensiasi, memastikan kepuasan dan loyalitas pelanggan menjadi faktor krusial. Bagi perusahaan, mencapai kepuasan dan loyalitas pelanggan menjadi prioritas utama guna meningkatkan profitabilitas dan memelihara hubungan yang baik dengan pelanggan. Pengukuran kepuasan konsumen juga dianggap sebagai unsur penting dalam menyediakan layanan yang lebih baik, efisien, dan efektif (Daryanto, 2015). Peran informasi ini menjadi krusial bagi pemilik bisnis untuk mengambil langkah-langkah kebijakan berikutnya guna meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Dengan menjadwalkan program pengukuran kepuasan konsumen secara berkala, perusahaan akan meraih sejumlah manfaat, termasuk tingkat kepuasan pelanggan yang lebih tinggi. Dalam jangka panjang, mempertahankan pelanggan yang loyal menjadi lebih menguntungkan daripada terus berupaya menarik dan membina pelanggan baru untuk menggantikan yang pergi. Pelanggan yang sangat puas cenderung menyebarkan testimoni positif melalui komunikasi pribadi, yang pada gilirannya menjadi bentuk promosi alami bagi perusahaan.

Setelah diberikan pelatihan dan pemahaman mengenai pengelolaan konsumen, para petani juga akan diberikan pelatihan mengenai bagaimana mengkonsep suatu bisnis yang baik melalui Business Model Canvas (BMC). Model bisnis kanvas merupakan salah satu metode alternatif untuk membantu pelaku usaha mikro

kecil dan menengah dalam memahami dan mengembangkan usaha yang ditekuni (Sulastru et al., 2022). Business Model Canvas (BMC) memiliki peran yang cukup penting bagi kesuksesan suatu usaha. BMC mengidentifikasi segmentasi pelanggan, proporsi nilai konsumen, penyaluran produk, hubungan dengan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya, aktivitas yang dijalankan, kerjasama dengan stakeholder, dan struktur biaya (Anugrahani & Mutia Edwy, 2023). Model bisnis kanvas telah menjadi sebuah instrumen yang menjanjikan dalam mendukung usaha modifikasi atau penciptaan model bisnis baru dengan efisiensi yang lebih tinggi. Dengan menyertakan sembilan elemen dasar, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya kunci, kegiatan kunci, kemitraan kunci, dan struktur biaya, model ini mampu menyederhanakan konsep bisnis yang kompleks menjadi sesuatu yang lebih mudah dipahami, serta memungkinkan perubahan dengan cepat (Khoerunnisa & Permatasari, 2023).

Sumber daya manusia yang unggul selalu diharapkan untuk mengikuti kemajuan dalam ilmu pengetahuan dan teknologi. Mereka juga perlu memiliki pemahaman yang luas secara global agar dapat bersaing dan meraih peluang di pasar, serta mengarahkan hasil usaha mereka menuju pencapaian tujuan manajemen usaha, terutama dalam mencapai tingkat keuntungan yang signifikan (Kustiani et al., 2021). Besar harapan bahwa setelah mendapatkan pelatihan, Para Petani stroberi mampu mengembangkan kegiatan ini bukan hanya sebagai pengisi aktivitas tetapi juga mampu membuat ini sebagai cikal bakal produksi yang bisa meningkatkan pendapatan serta kemandirian masyarakat.

Kajian terkait pelatihan pengelolaan pelanggan dan kewirausahaan bagi petani stroberi bertujuan untuk menilai efektivitas dari pelatihan yang diberikan. Penelitian ini berusaha mengevaluasi sejauh mana pelatihan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani stroberi dalam mengelola pelanggan dan aspek kewirausahaan. Penelitian juga menganalisis dampak pelatihan pada hasil pertanian stroberi, seperti peningkatan produktivitas, kualitas produk, akses pasar, dan pendapatan. Jika suatu usaha dikelola secara optimal dengan penerapan pengetahuan dan keterampilan manajemen yang mutakhir, hal tersebut dapat memberikan nilai tambah pada aspek ekonomi dan membuka peluang terciptanya lapangan kerja baru (Sulistiyanto et al., 2021).

Identifikasi tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh petani dalam mengimplementasikan konsep-konsep yang dipelajari selama pelatihan menjadi tujuan penting. Identifikasi ini memberikan wawasan berharga untuk perbaikan lebih lanjut atau penyesuaian program pelatihan di masa mendatang. Mengukur tingkat penerimaan dan partisipasi aktif petani stroberi dalam pelatihan juga merupakan tujuan kunci. Evaluasi tingkat penerimaan ini memberikan informasi tentang keberhasilan program dalam mencapai audiens target. Menganalisis perubahan pengetahuan dan sikap petani sehubungan dengan manajemen pelanggan dan kewirausahaan sebelum dan sesudah pelatihan membantu memahami dampak pelatihan pada tingkat pengetahuan dan sikap yang diinginkan. Dalam menghadapi kondisi tersebut, penting untuk memberikan edukasi dan berperan aktif dalam memajukan masyarakat sekitar. Upaya ini bertujuan untuk meningkatkan tingkat kecerdasan dan kualitas hidup, termasuk melalui penyelenggaraan pelatihan kewirausahaan (Wahyudi et al., 2021).

Penelitian juga bertujuan untuk menganalisis sejauh mana petani stroberi dapat menerapkan konsep Business Model Canvas (BMC) dalam merancang dan mengelola model bisnis mereka. Analisis ini memberikan wawasan tentang efektivitas BMC sebagai alat manajemen bisnis. Selain itu, penelitian ini berusaha mengevaluasi faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam lingkungan, kebijakan, atau sumber daya yang memengaruhi implementasi keterampilan yang diperoleh melalui pelatihan. Memahami faktor-faktor ini sangat penting untuk memahami konteks yang memengaruhi keberlanjutan implementasi. Secara keseluruhan, tujuan-tujuan penelitian ini membentuk dasar bagi penelitian dan pengembangan lebih lanjut, dengan tujuan meningkatkan kualitas pelatihan dan manfaatnya bagi petani stroberi serta sektor pertanian secara keseluruhan.

## II. MASALAH

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan dengan bekerjasama antara tim pengabdian dan mitra binaan, yang merupakan salah satu unit usaha yang berada di desa Pandanrejo Kota Batu, yaitu Lumbung Stroberi yang berdiri sejak tahun 2018. Desa Pandanrejo adalah destinasi wisata dengan potensi "Buah Stroberi". Selain buah stroberi yang menjadi ciri khas di tempat ini, Lumbung Stroberi menyajikan berbagai produk dan fasilitas yang meliputi: Kebun stroberi, Stroberi segar, Petik stroberi, Edukasi stroberi, Cafe, Rafting, Outbond, Paintball, Serta Tubing. Selain produk dan fasilitas yang disediakan, panorama atau

pemandangan alam di sekitar dan udara yang sejuk menjadi salah satu faktor pendukung destinasi wisata ini karena terletak diantara Gunung Arjuno dan Gunung Panderman. Untuk menjaga kelangsungan bisnisnya, Lumbung Stroberi juga menyajikan berbagai produk olahan stroberi. Akan tetapi, Lumbung Stroberi menghadapi tantangan dalam kemampuannya untuk mengembangkan strategi yang efektif dalam mengelola pelanggan. Selain itu, mereka kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola unit bisnis sebagai panduan untuk menentukan strategi yang dapat bersaing. Berikut adalah lumbung stroberi yang menjadi mitra pada kegiatan ini.



Gambar 1. Café Lumbung Stroberi, Desa Pandanrejo, Kota Batu

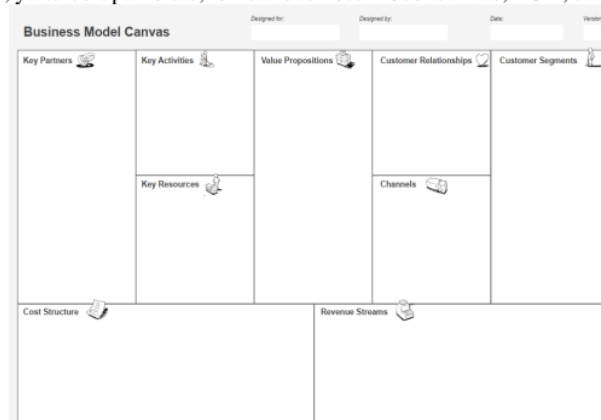
Dengan latar belakang masalah tersebut, tim pengabdian mengorganisir kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada pelatihan dan pengelolaan pelanggan serta kewirausahaan di Lumbung Stroberi. Tujuannya adalah memberikan manfaat kepada mitra agar mereka dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam menjaga kelangsungan unit bisnisnya.

### III. METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat di laksanakan pada hari Kamis, 20 Juli 2023 Pukul 14.00 WIB yang berlokasi di Balai Pertemuan Lumbung Stroberi, Desa Pandanrejo, Kota Batu. Terdapat 2 Narasumber yaitu: Ibu Dewi Rakhmawati, sebagai Narasumber Pengelolaan Pelanggan, serta Bapak Roby Nur Akbar sebagai Narasumber Kewirausahaan. Tim pengabdian berangkat menuju lokasi pada pukul 12.30 WIB. Detail kegiatan yang berlangsung adalah sebagai berikut:

#### 1. Tahap Persiapan Materi

Pada tahap ini tim pengabdian bersama narasumber memberikan peralatan yang dibutuhkan dalam kegiatan pelatihan, yaitu berupa kertas, lembar business model canvas, LCD, dan bolpoint.



Gambar 2. Lembar Business Model Canvas

1

## 2. Pembukaan Pelatihan

Pelaksanaan pelatihan dimulai dengan memperkenalkan diri seluruh anggota tim pengabdian. Kemudian Narasumber memberikan brainstorming mengenai materi pengelolaan pelanggan, mengapa diadakan pelatihan, tujuan dan manfaat pelatihan serta hasil yang diharapkan nantinya. Dalam pelatihan ini kreatifitas sangat di tuntut untuk bisa handle keluhan pelanggan serta meningkatkan kepuasan pelanggan serta menciptakan sebuah desain yang menarik serta motivasi untuk bisa meningkatkan usaha mandiri. Tahapan pelatihan adalah sebagai berikut:

- Membuka komunikasi dengan peserta dan mengingatkan untuk mengisi presensi, dengan cara ini maka baik narasumber atau peserta bisa saling mengetahui nama masing-masing.
- Pemberian materi singkat mengenai tujuan diadakan pelatihan pengelolaan konsumen dan kewirausahaan.
- Pengenalan detail material yang digunakan dalam proses pelatihan yang meliputi: lembar *Business Model Canvas*.

1

## 3. Pelaksanaan Pelatihan

Tahap Pelaksanaan Pelatihan pada kegiatan ini meliputi:

- Tim memberikan seluruh peralatan yang dibutuhkan dalam pelatihan.
- Narasumber pertama memberikan materi pelatihan dengan tema pengelolaan pelanggan



Gambar 3. Pemberian Pelatihan Pengelolaan Pelanggan

- Mengadakan sesi diskusi dan praktik langsung bagaimana cara menangani keluhan pelanggan



Gambar 4. Praktik Menangani Keluhan Pelanggan

- Narasumber kedua memberikan materi pelatihan dengan tema kewirausahaan serta Mengadakan praktik langsung dengan melakukan pengisian pada *Business Model Canvas*.



*Gambar 5. Pemberian Materi Kewirausahaan dan Praktik Menggunakan Business Model Canvas*

- e. Sesi akhir tanya jawab dan foto bersama seluruh tim pengabdian masyarakat dan peserta kegiatan



*Gambar 6. Foto Seluruh Tim Pengabdian Masyarakat dan Peserta Pelatihan*

#### **IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menemukan bahwa Petani stroberi menghadapi beberapa kendala terkait pengelolaan pelanggan dan kewirausahaan. Beberapa di antaranya meliputi keterbatasan pengetahuan bisnis, tantangan dalam manajemen pelanggan, akses terbatas ke teknologi, kesulitan pemasaran produk pertanian, keterbatasan akses ke pasar, modal yang terbatas, kurangnya keterlibatan dalam jaringan bisnis, dan ketidakpastian pasar serta fluktuasi harga. Memahami kendala-kendala ini penting untuk merancang solusi yang tepat, seperti pelatihan dan dukungan, guna meningkatkan kapasitas petani stroberi dan mendukung keberlanjutan usaha pertanian mereka.

Melalui pengabdian masyarakat ini, terbentuklah pondasi yang kokoh bagi keberlanjutan usaha petani stroberi. Penerapan BMC bukan hanya meningkatkan keterampilan petani dalam mengelola bisnis mereka, tetapi juga menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan sektor pertanian stroberi secara keseluruhan. Tim pengabdian juga memberikan pembekalan mengenai pentingnya jiwa wirausaha. Dengan memulai dan mengembangkan usaha sendiri, pengusaha dapat menciptakan lapangan kerja bagi dirinya dan orang lain (Lestari et al., 2023). Dengan demikian adapun Langkah-langkah Implementasi Berkelanjutan: Monitoring dan Evaluasi:

Setelah pelatihan, lakukan pemantauan secara berkala untuk mengukur kemajuan petani dalam menerapkan konsep BMC. Evaluasi dapat dilakukan melalui survei, wawancara, atau pemantauan langsung. Peningkatan Berkelanjutan:

---

menyediakan mekanisme pengembangan berkelanjutan, seperti workshop lanjutan atau sirkulasi informasi terkini tentang tren pasar, teknologi pertanian, dan inovasi terkait. Hal ini membantu petani tetap relevan dan kompetitif.

**Kerjasama dengan Pihak Terkait:**

Membangun kolaborasi dengan pihak terkait, seperti lembaga riset pertanian, pemerintah daerah, dan pelaku bisnis terkait. Kerjasama ini dapat membantu menyediakan sumber daya tambahan dan dukungan kelembagaan untuk keberlanjutan program.

**Pemberdayaan Komunitas:**

Mendorong petani untuk membentuk kelompok atau koperasi yang memfasilitasi pertukaran informasi, dukungan teknis, dan pemasaran bersama. Pemberdayaan komunitas dapat meningkatkan keberlanjutan inisiatif ini dalam jangka panjang.

**Adopsi Teknologi Digital:**

mengajarkan petani untuk menggunakan teknologi digital dalam mengelola bisnis mereka, seperti aplikasi manajemen keuangan atau platform pemasaran online. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi operasional dan akses pasar.

**Pengembangan Model Bisnis Inovatif:**

Mendorong petani untuk terus mengembangkan dan mengubah model bisnis mereka seiring perubahan dalam pasar atau lingkungan ekonomi. Ini dapat melibatkan eksplorasi baru dalam penggunaan teknologi atau strategi pemasaran yang lebih canggih.

**Penyebarluasan Hasil dan Pembelajaran:**

## V. KESIMPULAN

Pengabdian masyarakat merupakan suatu kegiatan yang sangat berarti dan relevan dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat serta memperkuat ikatan sosial di lingkungan sekitar. Berdasarkan pelaksanaan program pengabdian masyarakat yang telah kami lakukan, berikut adalah beberapa kesimpulan yang dapat kami sampaikan:

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menemukan bahwa Petani stroberi menghadapi beberapa kendala terkait pengelolaan pelanggan dan kewirausahaan. Beberapa di antaranya meliputi keterbatasan pengetahuan bisnis, tantangan dalam manajemen pelanggan, akses terbatas ke teknologi, kesulitan pemasaran produk pertanian, keterbatasan akses ke pasar, modal yang terbatas, kurangnya keterlibatan dalam jaringan bisnis, dan ketidakpastian pasar serta fluktuasi harga. Memahami kendala-kendala ini penting untuk merancang solusi yang tepat, seperti pelatihan dan dukungan, guna meningkatkan kapasitas petani stroberi dan mendukung keberlanjutan usaha pertanian mereka. Sehingga dari permasalahan tersebut dapat disimpulkan bahwa:

**Pentingnya Kolaborasi dan Partisipasi Masyarakat:** Kolaborasi aktif dengan peserta pelatihan menjadi kunci keberhasilan dalam melaksanakan program pengabdian. Partisipasi aktif dan dukungan dari masyarakat membantu memastikan program ini relevan dengan kebutuhan dan aspirasi mereka.

**Solusi Inovatif untuk Tantangan Sosial:** Pengabdian masyarakat mendorong pencarian solusi inovatif untuk mengatasi berbagai tantangan sosial. Melalui pendekatan kreatif dan partisipatif, kami berhasil menemukan cara-cara baru untuk mengatasi permasalahan yang kompleks.

**Dampak Positif pada peserta pelatihan:** Program pengabdian ini telah memberikan dampak positif pada peserta pelatihan. Beberapa hasil yang telah tercapai antara lain peningkatan pelayanan pelanggan, penguatan ekonomi lokal, dan pelestarian lingkungan.

**Pembelajaran dan Peningkatan Kemampuan:** Selama pelaksanaan program, anggota tim pengabdian juga mengalami pembelajaran yang berharga. Pengalaman ini membuka wawasan baru tentang realitas sosial dan mengasah kemampuan dalam mengidentifikasi dan menyelesaikan masalah secara efektif.

**Keberlanjutan dan Dampak Jangka Panjang:** Keberlanjutan program pengabdian sangat penting untuk memastikan dampak yang berkelanjutan bagi masyarakat. Oleh karena itu, perlu dipikirkan upaya-upaya lanjutan dan strategi untuk melanjutkan program ini secara berkesinambungan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam mengakhiri kegiatan pengabdian masyarakat ini, kami ingin mengungkapkan rasa syukur dan apresiasi kami atas kesempatan yang diberikan kepada seluruh peserta pelatihan yang ada pada Lumbung Stroberi, Desa Pandanrejo, Kota Batu yang telah berpartisipasi aktif dalam program ini. Selama kurun waktu yang telah berlalu, kami telah berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan kontribusi nyata bagi



---

masyarakat dan lingkungan sekitar. Pengalaman ini telah memberi kami wawasan berharga tentang tantangan yang dihadapi oleh masyarakat, serta betapa pentingnya peran kolaborasi untuk mencapai perubahan yang berarti.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anugrahani, I. S., & Mutia Edwy, F. (2023). Pelatihan Studi Kelayakan Bisnis: Peningkatan Kualitas Dan Daya Saing Usaha Pada Umkm Melalui Pendekatan BMC. *Batara Wisnu Journal : Indonesian Journal of Community Services*, 3(1), 1–9.
- Cahyantini, A., & Setyawati, D. (2023). Pelatihan Pengolahan Sampah Organik Menjadi Eco-Enzym Bagi Ibu-Ibu PKK Kelurahan Karangbesuki Kecamatan Sukun Kota Malang. *JOMPA ABDI: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 78–84.
- Daryanto, D. (2015). Kepuasan Pelanggan Pada Usaha Jasa Pendidikan Dan Pelatihan Luar Ruang. *RUANG. EKONOMIKA45 : Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 2(2), 56–68. <https://core.ac.uk/download/pdf/196255896.pdf>
- Khoerunnisa, Y., & Permatasari, I. (2023). Strategi Peningkatan Komitmen SDM Dan Pengembangan Bisnis Model Canvas ( BMC ) Kampung Madu KTH Bina Lestari. *Jurnal Riset Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 1(3), 37–47.
- Kustiani, L., Isnwardiati, K., Widiawati, D., & Setyawati, D. (2021). The education, training, and coaching of household businesses producers of Opak Gambir. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(4), 620–628. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v6i4.5741>
- Lestari, R., Setyawati, D., Endayani, F., & Akbar, R. N. (2023). Peningkatan Ketrampilan , Kreativitas Serta Penguatan Jiwa Wirausaha Melalui Pelatihan Pembuatan Kain Batik Jepang Pada Ibu-Ibu PKK Sidomulyo Desa Sidomulyo Malang. *JOMPA ABDI: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 100–107.
- Riduwan, A. (2016). Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Oleh Perguruan Tinggi. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 3(2), 95. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y1999.v3.i2.1886>
- Sulastris, Adam, M., Saftiana, Y., Nailis, W., & Putri, Y. H. (2022). Pelatihan Dan Pendampingan Penyusunan Rencana Bisnis Model Kanvas Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(1), 121. <https://doi.org/10.31764/jmm.v6i1.6120>
- Sulistiyanto, A., Dwinarko, Syafrizal, T., & Mujab, S. (2021). Pelatihan Kewirausahaan dan Manajemen Komunikasi Pemasaran bagi Pelaku UMKM pada Masyarakat di Kelurahan Ponggang, Kec. Serangpanjang, Kabupaten Subang. *Jurnal Abdidas*, 2(1), 34–40. <https://doi.org/10.31004/abdidas.v2i1.199>
- Wahyudi, Sugiarti, E., Mukrodi, M., Salam, R., & Anwar, S. (2021). Membangun Minat Berwirausaha Melalui Kegiatan Learning, Sharing & Practice. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 1(1), 1–10. <https://doi.org/10.37481/pkmb.v1i1.214>

# C-revisi\_1.docx

## ORIGINALITY REPORT

13%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://ejournal.ikipgribojonegoro.ac.id">ejournal.ikipgribojonegoro.ac.id</a> Internet Source	3%
2	<a href="http://lambungstroberi.com">lambungstroberi.com</a> Internet Source	3%
3	<a href="http://kumparan.com">kumparan.com</a> Internet Source	2%
4	<a href="http://univ45sby.ac.id">univ45sby.ac.id</a> Internet Source	2%
5	<a href="http://jurnal.unmer.ac.id">jurnal.unmer.ac.id</a> Internet Source	2%
6	Submitted to poltera Student Paper	2%

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off