

Analisis Hasil Pelatihan Manajemen UMKM Kelurahan Prapatan dengan Uji Statistik *Chi Square*

**Andromeda Dwi Laksono^{*1}, Ridhwan Haliq², Yunita Triana³, Muhammad Rafli⁴,
Putri Ayu Tri Ashshofiah⁵, Risky Setiani Putri⁶**

^{1,3}Program Studi Teknik Material dan Metalurgi, Institut Teknologi Kalimantan, Balikpapan

²Program Studi Teknik Mesin, Institut Teknologi Kalimantan, Balikpapan

^{4,5,6}Program Studi Sistem Informasi, Institut Teknologi Kalimantan, Balikpapan

e-mail: ^{*1}andromeda@lecturer.itk.ac.id, ²ridhwanhaliq@lecturer.itk.ac.id,

³nita@lecturer.itk.ac.id, ⁴10181051@student.itk.ac.id,

⁵10181063@student.itk.ac.id, ⁶10181069@student.itk.ac.id

Abstrak

Institut Teknologi Kalimantan melalui program pengabdian kepada masyarakat berkontribusi dalam percepatan pembangunan daerah melalui pelatihan pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Perapatan Kota Balikpapan. Telah dilakukan survey ke 9 UMKM di Kelurahan Prapatan melalui sistem door to door dan didapatkan beberapa permasalahan seperti packaging, pemasaran dan manajemen yang dirangkul dalam kegiatan sosialisasi pelatihan dalam bidang Packaging Product, Digital Marketing, dan Manajemen Keuangan dengan masing-masing pemberian materi selama 90 menit. Para UMKM yang ada di sekitar Prapatan diharapkan mampu mengembangkan kualitas UMKM masing-masing setelah menerima pelatihan ini. Pre Test dan Post Test dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman para peserta. Setelah diberikan materi, diperoleh rata-rata Pre-Test 64,54 dan Post-Test 93,64 dari 11 peserta yang hadir sehingga tingkat kenaikan sebesar 31,07%. Melalui pelatihan yang telah diberikan kepada 11 peserta dari berbagai perwakilan UMKM, Peningkatan pengetahuan peserta dapat dilihat dari hasil Pre-Test dan Post-Test.

Kata kunci: *UMKM, Pelatihan, Pre-Test, dan Post-Test besar*

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu soko guru perekonomian bangsa Indonesia yang dicetuskan oleh bapak koperasi Indonesia Bung Hatta. UMKM menjadi salah satu sektor yang memberikan banyak sumbangsih dalam menyokong roda perekonomian Indonesia dan membuka lapangan kerja yang masif bagi masyarakat Indonesia [1]. Selain itu, UMKM juga turut menjadi perekat dalam menstabilkan masalah kesenjangan sosial di Kota Balikpapan. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk menciptakan iklim kondusif bagi perkembangan UMKM sebagai stimulan dalam percepatan pembangunan daerah. Dalam pengembangan UMKM sebagai sasaran utama pembangunan, maka harus dilandasi dengan komitmen dan kerjasama yang kooperatif antara pemerintah, pegiat usaha, masyarakat, dan *stakeholder* lainnya dalam mengimplementasikan strategi Agresif yang berbasis pada ekonomi jaringan (Kemitraan). Bentuk kerjasama dapat berupa pengembangan UMKM dengan cara memberikan dukungan positif dan nyata terhadap pengembangan sumber daya manusia seperti pelatihan kewirausahaan, teknologi, informasi, akses pendanaan, dan pemasaran.

Kelurahan Prapatan merupakan sebuah wilayah pemukiman penduduk yang terletak sejauh 2-kilometer dari pusat kecamatan Balikpapan Kota. Dalam pencapaian Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Kota Balikpapan tahun 2016-2021 tertuang

bahwa Kelurahan Prapatan difungsikan sebagai pusat perdagangan dan jasa yang nantinya bermuara ke ekonomi kreatif [2]. Mayoritas perekonomian masyarakat Kelurahan Prapatan didominasi oleh industri kecil dan menengah (IKM) dalam sektor industri dan perdagangan seperti Industri Barang dari Kayu sebanyak 3 unit usaha, Industri barang dari kain/tenun sebanyak 17 unit usaha, dan industri makanan dan minuman sebanyak 29 unit usaha [3]. Salah satu contoh industri makanan yang dapat ditemui pada Kelurahan Prapatan adalah industri pengolahan keripik yang menjadi salah satu sumber mata pencaharian masyarakat. Namun, masyarakat masih menggunakan cara lama dan tidak memahami penggunaan teknologi *gadget* seperti bisnis di media sosial, kurang mendalami ilmu manajemen, awam dalam mengatur keuangan sehingga dampak pemasaran sangat berpengaruh terhadap produk kemasan yang terkesan kurang menarik hingga penurunan target pasar.

Berdasarkan kondisi masyarakat di wilayah Kelurahan Prapatan Kecamatan Balikpapan Kota, UMKM pengolahan kerupuk memiliki peluang yang sangat strategis apabila dikembangkan dengan teknik pengemasan produk yang baik dan menarik, manajemen keuangan, dan pemasaran produk dengan pemanfaatan media sosial dan melakukan kerjasama dengan toko, minimarket, warung kelontong, rumah makan, kedai makan, hingga hostel/motel/losmen/wisma. Hal tersebut mendorong tim Institut Teknologi Kalimantan (ITK) untuk menginisiasi pelatihan pengelolaan UMKM setempat agar peluang dapat terealisasi. Kegiatan evaluasi materi dilakukan dengan tujuan mengukur tingkat pemahaman peserta pelatihan yang disampaikan pemateri. Pengetahuan dapat diukur dengan melakukan wawancara atau memberikan angket pertanyaan yang menanyakan tentang isi materi yang diukur dari peserta pelatihan atau responden dalam pengetahuan yang ingin diketahui atau disesuaikan tingkatan-tingkatan tersebut [4]. Cara mengukur tingkat pengetahuan pada tahap mengetahui dan memahami dapat dilakukan dengan tes objektif tipe benar salah atau pilihan berganda [5]. Kuesioner merupakan suatu alat ukur dalam bentuk daftar pertanyaan untuk mengukur kemampuan subjek dalam hal pengetahuan pemilik usaha dalam manajemen UMKM di Kelurahan Prapatan. Isian kuesioner lalu dilakukan uji statistik *chi square* yang dilihat homogenitas data dari nilai *Pre Test* dan *Post Test*. Setelah itu hasil uji statistik dianalisa untuk melihat seberapa pengaruh pelatihan yang diberikan oleh narasumber dari berbagai bidang.

2. METODE

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini memfokuskan solusi terbaik yang dapat diberikan dengan langkah memperoleh laporan pembahasan hasil pelatihan pengelolaan UMKM kelurahan prapatan yang datanya diambil dari kuesioner berisi soal pilihan ganda. Adapun tahapan pelaksanaan program pelatihan pengelolaan UMKM di Kelurahan Prapatan adalah sebagai berikut:

2.1 Sosialisasi Program Pelatihan

Sosialisasi adalah sebuah usaha yang dilakukan untuk memasukkan atau memberikan pemahaman mengenai program pelatihan yang akan dijalankan pada masyarakat setempat. Tujuan dilakukannya sosialisasi pada masyarakat untuk memberikan daya tarik masyarakat mengenai program pelatihan yang akan dijalankan pada masyarakat yang berada di Kelurahan Prapatan.

2.2 Pelatihan *Packaging Product*

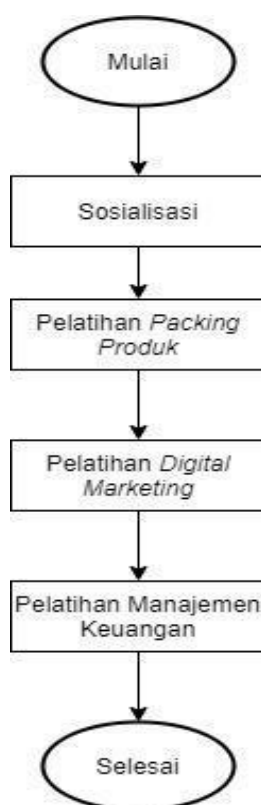
Pelatihan *packaging product* adalah pelatihan yang diberikan kepada masyarakat dalam pengemasan produk. Tujuan pelatihan *packaging product* untuk membantu produk UMKM memiliki daya simpan yang lebih lama dan dapat meningkatkan daya tarik pelanggan untuk membeli produk UMKM. Desain pada pengemasan produk dibuat seunik mungkin agar pelanggan tertarik untuk membeli.

2.3 Pelatihan Digital Marketing

Pelatihan *digital marketing* adalah pelatihan yang diberikan kepada masyarakat dalam memasarkan produk UMKM melalui sosial media. Tujuan pelatihan *digital marketing* adalah agar masyarakat dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Melalui pelatihan *digital marketing*, masyarakat diajarkan untuk menggunakan aplikasi seperti, *Facebook*, *Shopee*, *Lazada*, *Bukalapak*, dan sebagainya. Selain media pemasaran masyarakat, akan dilatih untuk membuat konten-konten promosi berupa poster, foto produk, dan *feed* pada sosial media.

2.4 Pelatihan Manajemen Keuangan

Pelatihan manajemen keuangan adalah pelatihan yang diberikan kepada masyarakat dalam memanajemen keuangan usaha. Dalam pelatihan ini masyarakat akan diajarkan mengenai perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan *Break Even Point* (BEP). HPP adalah gambaran dari kisaran biaya yang digunakan dalam kegiatan produksi untuk menentukan harga jual produk yang dijual. Sedangkan BEP adalah keseimbangan jumlah pengeluaran biaya produksi dengan jumlah pendapatan yang diterima sehingga penjualan tidak mengalami kerugian.



Gambar 1. Pelaksanaan Program Pelatihan Pengelolaan UMKM Kelurahan Prapatan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan sosialisasi program pelatihan pengelolaan UMKM dilaksanakan selama 5 minggu dari tanggal 6 Maret 2021 hingga tanggal 10 April 2021. Metode yang digunakan pada pelaksanaan sosialisasi kepada masyarakat yaitu metode *door to door*. Metode *door to door* adalah bentuk sosialisasi kepada masyarakat yang memiliki UMKM di Kelurahan Prapatan dengan mendatangi ke rumah-rumah produksi UMKM. Sebelum mendatangi ke rumah produksi, tim ITK harus dalam keadaan sehat dan mematuhi protokol kesehatan dengan memakai masker, mencuci tangan, dan menjaga jarak pada saat bersosialisasi. Rumah produksi UMKM yang didatangi sebanyak 9 UMKM dengan berbagai permasalahan yang hampir sama.

Permasalahan yang tim dapatkan pada saat bersosialisasi kepada pelaku UMKM di daerah Kelurahan Prapatan ialah permasalahan *packaging*, *marketing*, dan manajemen keuangan. Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh pelaku UMKM tersebut, tim ITK memberikan solusi dalam bentuk program pelatihan pengelolaan UMKM yaitu dengan memberikan pelatihan *packaging produk*, *digital marketing*, dan manajemen keuangan dengan durasi per materi selama 90 menit. Pelatihan tersebut akan disampaikan oleh pemateri-pemateri yang ahli dan berpengalaman di bidang tersebut.



Gambar 2. (a) Pelaksanaan Kegiatan Sosialisasi UMKM Erynoer Craft (Pembuatan Masker), (b) Pelaksanaan Kegiatan Sosialisasi UMKM Kerajinan Rajutan Tangan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada hari Sabtu, 24 April 2021 di balai Kelurahan Prapatan, Kota Balikpapan. Materi pelatihan terdiri dari *packaging product* yang disampaikan oleh Astri Sri Wijayanti, kemudian dilanjutkan pelatihan *digital marketing* dari owner Tara Project, Tara Amila Rosyada dan terakhir diisi oleh seorang ahli akuntansi, Muhammad Khaerul Umam dengan materi pelatihan manajemen keuangan. Untuk mengukur pemahaman peserta, evaluasi materi dengan menggunakan uji kuesioner dilakukan terhadap seluruh peserta pelatihan manajemen UMKM. Evaluasi materi terdiri atas dua tahap yaitu *Pre Test* dan *Post Test*. Soal pertanyaan pada *Pre Test* dan *Post Test* memuat tentang isi materi yang disampaikan oleh pemateri sehingga *pretest* diberikan kepada peserta sebelum materi pertama dimulai untuk mengetahui pemahaman peserta atau pengetahuan yang dimiliki peserta sebelum menerima materi tentang topik manajemen UMKM yaitu *packaging*, *digital marketing*, dan manajemen keuangan. Sedangkan *Post Test* diberikan kepada peserta setelah materi terakhir dengan memberikan pertanyaan yang sama dengan pertanyaan yang ada pada soal *Pre Test*. Pada soal *Pre Test* dan *Post Test* berisi 10 soal untuk materi *packaging*, *digital marketing*, dan manajemen keuangan. Untuk tiap soal yang dijawab benar maka akan mendapatkan poin 10 dan untuk soal yang dijawab salah mendapatkan poin 0. Hasil dari evaluasi materi *Pre Test* dan *Post Test* akan dibandingkan untuk melihat apakah materi yang diberikan memberikan dampak yang signifikan pada pengetahuan manajemen UMKM peserta pelatihan. Adapun soal *Pre Test* dan *Post Test* sebagai berikut:

1. Kemasan yang langsung mewadahi atau membungkus produk yang dikemasnya merupakan pengertian dari...
 - a. Kemasan Kontak (primer)
 - b. Kemasan Sekunder
 - c. Kemasan Tersier
 - d. Kemasan Sekuler
2. Berikut ini yang *bukan* merupakan fungsi dari kemasan adalah....
 - a. Mewadahi produk selama distribusi
 - b. Melindung dan mengawetkan produk
 - c. Menaikkan harga produk
 - d. Sebagai identitas produk dan sarana informasi serta iklan
3. Berikut adalah ini hal-hal yang harus tercantum dalam kemasan, *kecuali*...
 - a. *Merk* dagang dan nama produk
 - b. Daftar bahan yang digunakan dan keterangan tentang halal
 - c. Tanggal, bulan, dan tahun kedaluwarsa produksi dan izin edar
 - d. Logo perusahaan dan nama perusahaan
4. Apa saja yang termasuk jenis *digital marketing*?
 - a. Belanja langsung di swalayan

- b. Mengiklankan dan menjual produk di social media (*facebook*, *instagram*, *tiktok*, dll)
 - c. Menawarkan produk di warung
 - d. Memasang spanduk di pinggir jalan
5. Apa saja *bukan* merupakan keuntungan menggunakan *digital marketing*?
 - a. Jangkauan promosi lebih luas
 - b. Dapat melakukan penjualan online secara gratis
 - c. Bisa menjual produk sendiri atau menjadi mitra untuk menjual produk orang lain
 - d. semua orang dapat mengakses internet
6. Apa yang dimaksud *facebook marketplace*?
 - a. Adalah media yang dapat digunakan untuk menjalin relasi dengan orang dari tempat yang jauh di *facebook*.
 - b. Adalah media yang dapat digunakan untuk mencari jodoh di *facebook*
 - c. Adalah media jual beli online secara gratis di *facebook*
 - d. Adalah media pembelajaran secara online di *facebook*
7. Uang yang dikeluarkan untuk membeli barang kebutuhan-kebutuhan yang mendukung usaha disebut...
 - a. Pendapatan
 - b. Biaya
 - c. Omset
 - d. Piutang
8. Berikut ini yang merupakan jenis biaya dalam harga pokok produksi adalah...
 - a. Biaya pembelian barang
 - b. Biaya rutin usaha
 - c. Biaya promosi
 - d. Biaya iuran
9. Untuk menghitung laba usaha digunakan rumus perhitungan sebagai berikut ...
 - a. Pendapatan (hasil penjualan) dikurangi biaya
 - b. Piutang dikurangi pendapatan (hasil penjualan)
 - c. Biaya ditambah pendapatan (hasil penjualan)
 - d. Pendapatan ditambah piutang.
10. Transaksi yang dicatat dalam sebuah pembukuan meliputi...
 - a. Penjualan dan aset
 - b. Biaya dan hutang
 - c. Penjualan dan biaya
 - d. Semua benar



Gambar 3. (a) Pelaksanaan Pelatihan Pengelolaan UMKM Kelurahan Prapatan dibuka oleh Ketua Tim ITK, (b) Peserta Mengerjakan *Pre Test*

Setelah dilakukan *Pre Test* dan *Post Test* terhadap 11 orang peserta pelatihan manajemen UMKM, maka diperoleh hasil seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1 dan Tabel 2. Dari hasil *Pre Test* dan *Post Test*, dilakukan analisis data menggunakan program aplikasi SPSS for windows untuk melakukan pengujian pengaruh pemberian materi pelatihan terhadap

pemahaman peserta serta melihat perbedaan pemahaman peserta saat sebelum dan setelah menerima materi. Oleh karena itu, dilakukan uji statistik *chi square* dan *paired sample test t-test*. Untuk menganalisis normalitas data digunakan uji statistik non parametrik Kolmogorov-Smirnov dan Shapiro-Wilk [6], data dinyatakan berdistribusi normal apabila $p > 0,05$. Pada pengujian ini memiliki tingkat kepercayaan 95%. Hasil analisis uji *chi square* ditunjukkan pada Gambar 4, Gambar 5, dan Gambar 6.

Tabel 1. Nilai *Pre Test* Peserta Pelatihan Manajemen UMKM Kelurahan Prapatan

No	Nama	Alamat	<i>Pre Test</i>										Total
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Ibu Sugiyati	Jalan Prapatan	10	0	10	0	0	10	0	10	10	10	60
2	Ibu Swartick	Jalan Prapatan	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	10
3	Ibu Yuliatin	Pagar Hijau RT.27	10	0	0	10	0	0	10	10	10	0	50
4	Ibu Sriyani	Jalan Prapatan	0	0	10	0	10	0	10	10	10	10	60
5	Ibu Ripnawati	Jalan Prapatan RT.27 No.54	10	0	10	10	10	10	10	0	10	10	80
6	Ibu Nurhayati Suharto	Jalan Prapatan RT.27 No.16 Balkot	10	10	10	10	10	10	10	10	10	0	90
7	Ibu Yayuk	Jalan Prapatan RT.27	0	10	0	0	0	0	10	10	0	0	30
8	Ibu Rusmidi	Jalan Prapatan RT.26	10	0	10	10	0	0	10	10	10	10	70
9	Ibu Meida Nur Amalia	Jalan Prapatan RT.27 No.31	10	10	10	10	10	10	0	0	10	10	80
10	Ibu Setyawati	Jalan Prapatan RT.26	10	10	10	10	10	0	10	10	10	10	90
11	Ibu Siti Khotijah	Jalan Prapatan RT.26	10	10	10	10	10	0	10	10	10	10	90

Tabel 2. Nilai *Post Test* Peserta Pelatihan Manajemen UMKM Kelurahan Prapatan

No	Nama	Alamat	<i>Post Test</i>										Total
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Ibu Sugiyati	Jalan Prapatan	10	10	10	10	0	10	10	10	10	10	90
2	Ibu Swartick	Jalan Prapatan	10	10	10	10	10	10	10	10	0	10	90
3	Ibu Yuliatin	Pagar Hijau RT.27	10	10	10	10	10	10	0	10	10	10	90
4	Ibu Sriyani	Jalan Prapatan	10	10	10	10	10	10	10	0	10	10	90
5	Ibu Ripnawati	Jalan Prapatan RT.27 No.54	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100

6	Ibu Nurhayati Suharto	Jalan Prapatan RT.27 No.16 Balkot	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100
7	Ibu Yayuk	Jalan Prapatan RT.27	10	10	0	0	10	10	10	10	10	10	80
8	Ibu Rusmidi	Jalan Prapatan RT.26	10	10	0	10	10	10	10	10	10	10	90
9	Ibu Meida Nur Amalia	Jalan Prapatan RT.27 No.31	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100
10	Ibu Setyawati	Jalan Prapatan RT.26	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100
11	Ibu Siti Khotijah	Jalan Prapatan RT.26	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100

Case Processing Summary

		Valid		Missing		Total	
Kelas		N	Percent	N	Percent	N	Percent
Hasil Test Pelatihan	Pre Test	11	100.0%	0	0.0%	11	100.0%
	Post Test	11	100.0%	0	0.0%	11	100.0%

Gambar 4. Case Processing Summary Hasil Pre Test dan Post Test

		Descriptives		
Kelas		Statistic		Std. Error
Hasil Test Pelatihan	Pre Test	Mean	64.5455	7.90439
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	46.9334
			Upper Bound	82.1575
		5% Trimmed Mean	66.1616	
		Median	70.0000	
		Variance	687.273	
		Std. Deviation	26.21589	
		Minimum	10.00	
	Post Test	Maximum	90.00	
		Range	80.00	
		Interquartile Range	40.00	
		Skewness	-1.016	.661
		Kurtosis	.373	1.279
		Mean	93.6384	2.03279
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	89.1070
			Upper Bound	98.1657
		5% Trimmed Mean	94.0404	
		Median	90.0000	
		Variance	45.455	
		Std. Deviation	6.74200	
		Minimum	80.00	
		Maximum	100.00	
		Range	20.00	
		Interquartile Range	10.00	
		Skewness	-.593	.661
		Kurtosis	-.293	1.279

Tests of Normality							
		Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
Kelas		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Hasil Test Pelatihan	Pre Test	.177	11	.200 [*]	.885	11	.121
	Post Test	.282	11	.015	.786	11	.006

Gambar 6. Nilai Normality Test Hasil Pre Test dan Post Test

Nilai signifikansi normalitas pada tes Kolmogorov-Smirnov data:

- Nilai signifikansi *Pre Test* >0,05 maka nilai data *Pre Test* normal
- Nilai signifikansi *Post Test* >0,05 maka nilai data *Post Test* normal

Nilai signifikansi normalitas pada tes Shapiro-Wilk data:

- Nilai signifikansi *Pre Test* >0,05 maka nilai data *Pre Test* normal
- Nilai signifikansi *Post Test* <0,05 maka nilai data *Post Test* tidak normal

Test of Homogeneity of Variance					
		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Hasil Test Pelatihan	Based on Mean	10.181	1	20	.005
	Based on Median	7.574	1	20	.012
	Based on Median and with adjusted df	7.574	1	11.930	.018
	Based on trimmed mean	9.553	1	20	.006

Gambar 7. Nilai Homogeneity Test Hasil Pre Test dan Post Test

Nilai signifikansi homogenitas data :

- Nilai signifikansi Hasil Test Pelatihan <0,05 maka nilai data tidak homogen

Uji statistik *paired sample test t-test*:

Paired Samples Statistics					
		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Pre Test	64.5455	11	26.21589	7.90439
	Post Test	93.6384	11	6.74200	2.03279

Paired Samples Correlations			
		N	Correlation
Pair 1	Pre Test & Post Test	11	.802

Paired Samples Test				
		Paired Differences		
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Pre Test - Post Test	-29.09091	21.19177	6.38956
		95% Confidence Interval of the Difference		
		Lower		
		-43.32773		

Paired Samples Test				
		Paired Differences		
		95% Confidence Interval of the Difference		
		Upper		
Pair 1	Pre Test - Post Test	-14.85409	-4.553	10
		Sig. (2-tailed)		
		.001		

Gambar 8. Hasil Paired Samples T- Test

Dasar pengambilan keputusan dalam uji *paired sample T-test*:

- Jika nilai signifikansi (*2-tailed*) < 0,05, maka H₀ ditolak dan H_a diterima

- Jika nilai signifikansi (*2-tailed*) > 0,05, maka H₀ diterima dan H_a ditolak
- H₀: Tidak ada perbedaan rata-rata antara hasil belajar *Pre Test* dengan *Post Test* yang artinya tidak ada pengaruh pemberian materi pada pelatihan optimalisasi pengelolaan UMKM di Kelurahan Prapatan
- H_a: Ada perbedaan rata-rata antara hasil belajar *Pre Test* dengan *Post Test* yang artinya tidak ada pengaruh pemberian materi pada pelatihan optimalisasi pengelolaan UMKM di Kelurahan Prapatan

Karena nilai signifikansi (*2-tailed*) < 0,05, maka H₀ ditolak dan H_a diterima maka ada perbedaan rata-rata antara hasil belajar *Pre Test* dengan *Post Test* yang artinya ada pengaruh pemberian materi pada pelatihan optimalisasi pengelolaan UMKM di Kelurahan Prapatan.

4. KESIMPULAN

Setelah dilakukan program pelatihan pengelolaan UMKM di Kelurahan Prapatan, Kecamatan Balikpapan Kota, maka dapat disimpulkan bahwa penyampaian materi berupa *packaging product*, *digital marketing*, dan manajemen keuangan memiliki pengaruh penguasaan materi dilihat dari hasil *Pre-Test* dan *Post Test*, Hal ini dikarenakan metode penyampaian yang digunakan lebih mudah diterima. Evaluasi materi bertujuan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta yang disampaikan pemateri. Berdasarkan evaluasi materi diperoleh hasil yaitu ada perbedaan rata-rata antara hasil belajar *Pre Test* dengan *Post Test* yang artinya ada pengaruh pemberian materi pada pelatihan optimalisasi pengelolaan UMKM di Kelurahan Prapatan.

5. SARAN

Pada program pelatihan selanjutnya sebaiknya dilakukan implementasi secara langsung tentang materi yang diberikan agar masyarakat dapat mengimplementasikan materi yang diberikan yaitu teknik pengemasan produk yang baik dan *design* kemasan yang baik dan diharapkan agar dapat disediakan alat dan bahan untuk pengemasan yang dapat diberikan contoh secara langsung kepada masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Institut Teknologi Kalimantan yang telah memberi dukungan financial terhadap PKM ini. Selain itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada Dwi Indar Sepriyanti selaku tokoh masyarakat Kelurahan Prapatan dan Natalie Yanti Banjarnahor selaku Lurah Prapatan yang sangat penuh mendukung kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] I. Y. Niode, "Sektor UMKM di Indonesia: Profil, masalah, dan strategi pemberdayaan," *J. Kaji. Ekon. dan bisnis OIKOS-NOMOS*, vol. 2, no. 1, pp. 1–10, 2009.
- [2] A. D. Laksono, D. M. Kurniawati, M. P. D. Lubis, A. W. Y. P. Parmita, and N. Sasria, "Pengembangan dan Pendampingan Bisnis Kue Berbasis Potensi Lokal untuk Masyarakat Kelurahan Karang Joang di Masa Pandemi COVID-19," *J. Bakti Saintek J. Pengabd. Masy. Bid. Sains dan Teknol.*, vol. 4, no. 2, pp. 49–55, 2020.
- [3] Badan Pusat Statistik Kota Balikpapan, "Kecamatan Balikpapan Kota Dalam Angka," *BPS Katalog*, 2020. .
- [4] S. Notoatmodjo, "Prinsip-prinsip dasar ilmu kesehatan masyarakat," *Jakarta: Rineka Cipta*, vol. 10, 2003.

- [5] M. A. Anwar and S. Drs, “Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya, Edisi Kedua.” Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007.
- [6] M. A. Oktaviani and H. B. Notobroto, “Perbandingan tingkat konsistensi normalitas distribusi metode kolmogorov-smirnov, lilliefors, shapiro-wilk, dan skewness-kurtosis,” *J. Biometrika dan Kependud.*, vol. 3, no. 2, pp. 127–135, 2014.