

PENINGKATAN KEWIRAUSAHAAN DI KALANGAN KELOMPOK USAHA INDUSTRI RUMAH TANGGA

Debby Likumahua¹, Gwenn L. L. Pattinama²

Universitas Kristen Indonesia Maluku^{1,2}

E-mail: debby_likumahua@yahoo.com; gwennpattinama@gmail.com

ABSTRAK

Menuju kehidupan yang makmur, seseorang yang tidak mempunyai pendapatan tetap, maka seseorang tersebut harus berwirausaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kewirausahaan adalah kegiatan membangun usaha untuk menciptakan sebuah produk atau jasa. Lebih jelas lagi, kewirausahaan merupakan kemampuan untuk menciptakan dan mengelola sesuatu yang baru melalui proses kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, serta sumber daya untuk memecahkan suatu masalah dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan. Kewirausahaan berperan penting dalam perubahan teknologi karena kemampuannya merangsang pengetahuan, kreativitas, dan inovasi komersial, yang pada gilirannya meningkatkan peluang kerja dan memperketat persaingan. Kemunculan perusahaan baru dengan produk dan layanan inovatif yang bersaing dengan perusahaan lama memicu proses kompetitif, di mana hanya perusahaan yang paling kuat dan inovatif yang akan bertahan dan berkembang. Permasalahan yang ditemukan kelompok usaha industri rumah tangga dalam mengusahakan kegiatannya sangat minim pengetahuan yang berkaitan dengan kewirausahaan, antara lain : (1) Kelompok usaha belum memahami manajemen usaha secara praktis yang dapat diimplementasikan pada usahanya. (2) Kelompok usaha belum bisa mengelola dan membuat pembukuan yang sederhana. (3) Kelompok usaha belum menjalankan proses pemasaran secara baik untuk produknya. Solusi yang ditawarkan : a). Pelatihan Mengelola manajemen usaha, b). Pelatihan membuat pembukuan usaha yang sederhana dan c). Pelatihan penjualan produk secara digital/online. Rencana luaran dan target : a). Kelompok usaha termotifasi untuk berwirausaha dengan menggunakan konsep modern, b) Kelompok usaha dapat memasarkan produknya secara online c). Meningkatnya kreatifitas dan kemandirian dalam membuat pembukuan usaha yang sederhana untuk mengelola keuangannya lebih baik.

Kata Kunci : Kewirausahaan; Industri Rumah Tangga; Pemasaran; Pembukuan.

ABSTRACT

To achieve a prosperous life, someone who does not have a fixed income must become an entrepreneur to meet their needs. Entrepreneurship is the activity of building a business to create a product or service. More clearly, entrepreneurship is the ability to create and manage something new through a creative and innovative process that is used as a basis, tips, and resources to solve a problem and find opportunities to improve life. Entrepreneurship plays an important role in technological change because of its ability to stimulate knowledge, creativity, and commercial innovation, which in turn increases job opportunities and tightens competition. The emergence of new companies with innovative products and services that

compete with existing companies triggers a competitive process, where only the strongest and most innovative companies will survive and thrive. The problems encountered by home industry business groups in running their activities are very minimal knowledge related to entrepreneurship, including: (1) Business groups do not yet understand practical business management that can be implemented in their businesses. (2) Business groups are not yet able to manage and make simple bookkeeping. (3) Business groups have not yet carried out a good marketing process for their products. Solutions offered: a). Training in managing business management, b) training in creating simple business bookkeeping, and c) training in selling products digitally/online. Output plans and targets: a) business groups motivated to become entrepreneurs using modern concepts, b) business groups able to market their products online, c) increased creativity and independence in creating simple business bookkeeping to better manage their finances.

Keywords: Entrepreneurship, Home Industry, Marketing, Bookkeeping.

PENDAHULUAN

Kebutuhan hidup yang mapan bagi seseorang manusia yang bernalar dan bermoral akan berdampak pada kehidupan yang berkelanjutan. Setiap manusia pasti akan memiliki berbagai kebutuhan sebagai penunjang hidup. Apabila manusia dapat memenuhi kebutuhannya, maka dapat dikatakan, hidupnya telah mencapai kemakmuran. Begitu juga dengan kemakmuran, kemakmuran dapat terjadi, bila sebagian besar kebutuhan hidup manusia terpenuhi. Jika kekayaan merujuk pada suatu arti terpenuhinya sebagian besar kebutuhan hidup manusia, sedangkan kekayaan merujuk pada jumlah harta, atau materi yang dimiliki oleh seseorang. Secara sederhana, menuju kehidupan yang makmur, seseorang yang tidak mempunyai pendapatan tetap, maka seseorang tersebut harus berwirausaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kewirausahaan adalah kegiatan membangun usaha untuk menciptakan sebuah produk atau jasa. Lebih jelas lagi, kewirausahaan merupakan kemampuan untuk menciptakan dan mengelola sesuatu yang baru melalui proses kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, serta sumber daya untuk memecahkan suatu masalah dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.

Sebelum mempraktikkan kewirausahaan, terdapat dua konsep dasar kewirausahaan yang perlu kamu perhatikan dan miliki. Konsep tersebut dijelaskan oleh Mardia, dkk dalam buku Kewirausahaan **(1) Peluang Usaha** yang merupakan suatu kesempatan yang dimiliki oleh semua orang yang memiliki jiwa kreativitas dalam dirinya untuk memulai usaha. Dengan menerapkan konsep ini, kita bisa melakukan usaha dengan memanfaatkan berbagai macam sumber daya untuk mencapai suatu tujuan. **(2) Kemampuan merespon peluang.** Dalam melakukan kegiatan wirausaha, kamu membutuhkan kemampuan untuk merespon peluang usaha yang ada. Respon tersebut dapat berupa tindakan-tindakan yang menghasilkan bisnis baru yang produktif dan inovatif, serta menjawab peluang usaha yang ada.

Dalam kegiatan kewirausahaan, terdapat beberapa tujuan yang perlu dicapai, yaitu:

- Mewujudkan ide kreatif dan inovatif seseorang dalam bidang usaha.
- Menciptakan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan masalah yang berkaitan dengan bidang usaha.
- Mengembangkan ide serta cara baru dalam memanfaatkan peluang usaha.
- Meningkatkan jumlah wirausahawan yang berkualitas.
- Mendukung munculnya usaha-usaha kecil.
- Membuka lapangan pekerjaan.

- Menyebarkan semangat untuk berinovasi.
- Menanamkan kesadaran masyarakat akan pentingnya kewirausahaan.
Agar tujuan-tujuan di atas dapat tercapai, sebagai wirausahawan, perlu diketahui sifat-sifat dari kewirausahaan :

1. Kreatif dan inovatif. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa inti dari kewirausahaan adalah menciptakan sesuatu yang baru. Makanya, dalam berwirausaha, dibutuhkan kemampuan untuk berpikir kreatif dan inovatif. Ditambah lagi, seiring berkembangnya zaman, kebutuhan dan keinginan konsumen akan turut berubah. **2. Komitmen tinggi.** Supaya usaha dapat berjalan dengan lancar, perlu memiliki komitmen yang tinggi. Selain itu, komitmen juga dibutuhkan agar usaha dapat terus berkembang sehingga bisa bersaing di pasaran. **3. Kejujuran.** Kewirausahaan yang dijalankan harus didasari dengan sifat jujur. Bersikap jujur dalam berwirausaha, pembeli akan semakin tertarik dengan produk yang dijual. **4. Kemandirian.** Dalam berwirausaha, tentunya ada keputusan yang harus diambil dengan cepat dan tepat. Inilah yang membuat kita harus memiliki sifat kemandirian, agar tidak bergantung dengan orang lain saat mengambil suatu keputusan. **5. Kedisiplinan.** Sifat terakhir yang harus dimiliki adalah kedisiplinan. Melalui sifat disiplin, kamu akan berusaha menjalankan usaha dengan lebih maksimal. Selain itu, sifat ini juga akan mempermudah kita dalam manajemen waktu, bekerja sesuai target, dan lain-lain.

Adapun **Jenis-Jenis Kewirausahaan** di Indonesia terdapat tiga jenis kewirausahaan yang kerap dijalani oleh masyarakat, yaitu:

1. Bisnis startup. Bisnis startup merupakan jenis kewirausahaan yang banyak diminati oleh masyarakat Indonesia. Untuk membangun startup, hal pertama yang dibutuhkan adalah akses digital dan jaringan internet. Sebab, kedua hal tersebut dapat mempermudah kegiatan wirausaha yang dilakukan. Di Indonesia sendiri, jenis bisnis startup yang sedang marak dikembangkan adalah startup edukasi, startup perdagangan, dan juga startup game. Sebagai gambaran, salah satu startup edukasi yang ada di Indonesia yaitu Quipper. Kemudian untuk startup perdagangan ada Shopee dan Tokopedia, sementara untuk startup yang bergerak di bidang game adalah Agate Studio.

2. Industri kreatif. Selain bisnis startup, industri kreatif juga merupakan jenis kewirausahaan yang memiliki perkembangan pesat di Indonesia. Untuk memulai kewirausahaan di bidang industri kreatif, kamu bisa memanfaatkan daya kreativitas yang kamu miliki. Di samping itu, kita wajib menciptakan inovasi menarik yang bisa menjawab kebutuhan banyak orang. Misalnya, dengan mengembangkan usaha di bidang desain, periklanan, film, kerajinan tangan, dan masih banyak lagi.

3. Retail. Retail merupakan jenis kewirausahaan yang menjual produk atau jasa kepada konsumen individu atau konsumen sendiri untuk digunakan secara pribadi, artinya tidak dijual kembali. Saat menjalankan bisnis retail, kamu bisa menjual produkmu secara *offline* maupun online dengan memanfaatkan media sosial dan *marketplace*. Beberapa contoh usaha di bidang retail di antaranya adalah menjual peralatan rumah tangga, kebutuhan fashion, makanan, dan lain-lain.

Peran Kewirausahaan sangat berkaitan erat dengan pembukaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi (Mulyani & Asnawi, 2022). Kewirausahaan berperan penting dalam perubahan teknologi karena kemampuannya merangsang pengetahuan, kreativitas, dan inovasi komersial, yang pada gilirannya meningkatkan peluang kerja dan memperketat persaingan. Kemunculan perusahaan baru dengan produk dan layanan inovatif yang bersaing dengan perusahaan lama memicu proses kompetitif, di mana hanya perusahaan yang paling kuat dan inovatif yang akan bertahan dan berkembang. Proses seleksi ini secara umum mendorong pembangunan ekonomi regional. Pertama, startup yang paling sukses akan mengalami

pertumbuhan pesat dan berkembang menjadi perusahaan besar. Kedua, kehadiran perusahaan baru mendorong perusahaan lama untuk meningkatkan kinerja mereka. Baik di negara maju maupun berkembang, integrasi kewirausahaan memainkan peran penting dalam menentukan laju dan kualitas pertumbuhan ekonomi (Bhegawati, 2022, n.d.).

Manajemen pemasaran melibatkan pemahaman mendalam tentang pasar dan konsumen yang menjadi sasaran. Dengan pemahaman ini, perusahaan dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan menghasilkan nilai bagi pelanggan. Manajemen pemasaran melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengambilan keputusan, pengarahan, peramalan, koordinasi, dan pengelolaan untuk mengubah pelanggan menjadi pelanggan setia. Manajemen pemasaran melibatkan analisis industri, pengembangan, produksi, inovasi, periklanan, penetapan harga promosi, distribusi produk, dan manajemen hubungan pelanggan. Dalam pemasaran dasar, untuk mempromosikan suatu produk ada empat P awal yang perlu dipertimbangkan – Produk, Harga, Promosi, dan Tempat.

Selain itu, tanpa adanya strategi pemasaran yang baik, maka akan sangat sulit untuk mengembangkan bisnis. Terlebih lagi, risiko kalah bersaing dengan kompetitor pun akan sangat mungkin terjadi.

Kewirausahaan sangat berhubungan dengan keuangan. Secara sederhana, pembukuan adalah aktivitas mencatat setiap transaksi keuangan yang terjadi dalam sebuah bisnis. Kegiatannya meliputi pendapatan, pengeluaran, aset, kewajiban, hingga modal usaha. Pengusaha membutuhkan dana moneter untuk memulai kegiatannya atau memperluas perusahaan yang sudah ada. Ia harus meminjam dana tersebut dari bank dan/atau dari investor keuangan lain yang disebut pemberi pinjaman. Bagi pemberi pinjaman, tujuannya adalah kemampuan untuk memperoleh keuntungan modal. Pencatatan keuangan tentunya akan membantu kita untuk mencatat anggaran yang diperlukan sehingga dapat meningkatkan efisiensi modal yang digunakan. Dengan mengetahui kondisi finansial perusahaan, tentunya kita akan lebih mudah menentukan keputusan bisnis di masa mendatang. Menyimpan catatan yang akurat dan terkini sangat penting bagi keberhasilan bisnis. Catatan yang baik membantu kita meminimalkan kerugian, mengelola uang tunai, memenuhi persyaratan hukum, peraturan, dan otoritas perpajakan, serta meningkatkan analisis keuangan. Pembukuan keuangan sendiri adalah proses pencatatan semua transaksi keuangan selama proses berlangsungnya sebuah usaha. Tujuan dari pembukuan sendiri yaitu untuk menyimpan catatan dari semua transaksi keuangan secara tepat dan sistematis.

Dari latar belakang yang dikemukakan diatas dengan didasari pengumpulan data awal, maka kami telah bersepakat dengan mitra untuk melakukan pelatihan sesuai dengan kebutuhan mitra.

PERMASALAHAN PRIORITAS MITRA

Kelompok Usaha Indutri Rumah Tangga dalam mengusahakan kegiatannya sangat minim pengetahuan yang berkaitan dengan kewirausahaan, antara lain :

1. Kelompok usaha kecil rumah tangga belum memahami manajemen usaha secara praktis yang dapat diimplementasikan pada usahanya.
2. Kelompok usaha kecil rumah tangga belum bisa mengelola dan membuat pembukuan yang sederhana.
3. Kelompok usaha kecil rumah tangga belum menjalankan proses pemasaran secara baik untuk produknya.

SOLUSI PERMASALAHAN

Ada tiga (3) persoalan prioritas mitra yang terlihat dari hasil diskusi yang diadakan, yaitu :

1. Kelompok usaha kecil rumah tangga belum memahami manajemen usaha secara praktis yang dapat diimplementasikan pada usahanya.
2. Kelompok usaha kecil rumah tangga belum bisa mengelola dan membuat pembukuan yang sederhana.
3. Kelompok usaha kecil rumah tangga belum menjalankan proses pemasaran secara baik untuk produknya.

Dari tiga persoalan tersebut diatas, maka Solusi yang ditawarkan adalah :

1. Pelatihan tentang manajemen usaha inovasi bagi produk yang dihasilkan.
2. Pelatihan membuat pembukuan dan laporan keuangan sederhana.
3. Pelatihan menggunakan internet (e-commerce) untuk memasarkan hasil produk.

METODE PELAKSANAAN

Langkah-langkah kegiatan yang dilakukan diatur sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan,

- Survey awal (wawancara) dalam rangka untuk mengetahui berapa banyak kelompok usaha yang tersedia.
- Survey (wawancara) dan pengumpulan data untuk mengetahui pemahaman kelompok usaha dalam mengelola keuangan usaha dan membuat pembukuan sederhana.
- Survey (wawancara) dan pengumpulan data untuk mengetahui pemahaman kelompok usaha dalam memasarkan produk secara online.

2. Tahap Pelaksanaan,

Setelah melakukan survey awal dan pengumpulan data, ada beberapa tahapan pelaksanaan kegiatan yang akan dilakukan, yaitu :

- Tahap pertama, mengumpulkan anggota kelompok usaha kecil rumah tangga yang aktif.
 - Tahap kedua, Pelaksanaan kegiatan Pelatihan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan ceramah, metode tutorial dan diskusi (Tanya jawab).
- a. Untuk metode pertama yang dilakukan dalam pelatihan ini yaitu narasumber memberikan ceramah dan tutorial. Peserta diberikan pengetahuan dan pemahaman untuk bagaimana mengelola usahanya, memasarkan produk secara online dan membuat pembukuan secara sederhana untuk pengelolaan keuangan usahanya. Kegiatan pelatihan ini dilakukan oleh narasumber selama 3 jam.
 - b. Metode yang berikut adalah metode diskusi (Tanya jawab dan sharing bersama) antara anggota kelompok usaha dan narasumber. Kelompok mitra diperbolehkan bertanya apa saja yang berkaitan dengan pelatihan ini. Metode Tanya jawab/diskusi diselenggarakan selama 1 jam.

3. Tahap Evaluasi,

Kegiatan PkM ini akan dievaluasi agar diketahui seberapa jauh keberhasilan dari kegiatan PkM ini.

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Berdasarkan kesepakatan tim Bersama mitra maka pada hari yang telah ditentukan akan dilaksanakannya kegiatan Pelatihan, Tim PkM dengan Ketua Mitra mengumpulkan para

anggota kelompok usaha kecil Unit 1 Sektor Zaitun Jemaat GPM Getsemani untuk mengikuti kegiatan pelatihan di tempat yang telah disepakati bersama dengan Mitra.

Pada pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan tutorial dan diskusi (Tanya jawab) termasuk sharing bersama dari anggota kelompok usaha kecil Unit 1 Sektor Zaitun Jemaat GPM Getsemani. Untuk sesi pertama yang dilakukan adalah sharing bersama. Isi sharing ini yaitu bagaimana anggota kelompok usaha kecil Unit 1 Sektor Zaitun Jemaat GPM Getsemani mengenal dan mengetahui tentang manajemen usaha, memasarkan produk dengan internet dan pembukuan. Kemudian Mitra dan Tim PkM bersama-sama mengidentifikasi usaha-usaha yang dimiliki oleh kelompok usaha yang dapat digunakan untuk kesejahteraan para keluarga. Usaha-usaha yang teridentifikasi adalah usaha jual minyak tanah, bensin, nasi kuning, gorengan, dan sebagainya. Kegiatan ini dilakukan selama 1,5 jam. Sedangkan untuk sesi kedua, kelompok usaha kecil Unit 1 Sektor Zaitun Jemaat GPM Getsemani diberikan pelatihan tentang pengelolaan keuangan usaha yang sederhana dan cara memasarkan paroduk dengan platfom digital (online). Kelompok usaha kecil Unit 1 Sektor Zaitun Jemaat GPM Getsemani diberikan pemahaman, bagaimana ketika kita sudah berusaha, kita bisa menjual, mempromosikan dan memasarkan serta kita dapat membuat laporan keuangan sederhana. Sesi kedua ini dilakukan selama 1 jam.

Luaran yang dihasilkan dari kegiatan ini terbilang sangat memuaskan karena kegiatan ini berjalan dengan lancar dan kelompok usaha kecil Unit 1 Sektor Zaitun Jemaat GPM Getsemani sangat antusias untuk saling berdiskusi untuk menambah pengetahuan tentang pengelolaan manajemen usaha, memasarkan produk secara online dan pengeloaan keuangan keluarga serta dapat membuat laporan keuangan/pembukuan yang sederhana. (Terlihat pada dokumentasi dibawah ini)



PENUTUP

Demikian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dapat dilaksanakan oleh Tim Pengabdian Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kristen Indonesia Maluku (UKIM) Ambon. Sebagai luaran kegiatan ini, Tim PkM menerbitkan artikel pada Jurnal Maren UKIM. Diharapkan kepada pihak-pihak terkait, Kelompok usaha kecil Unit 1 Sektor Zaitun Jemaat GPM Getsemani dapat bekerja sama dengan pemerintah daerah/desa bahkan gereja untuk menindaklanjuti kegiatan-kegiatan seperti ini. Dan kepada Perguruan Tinggi dalam hal

ini, UKIM dapat terus meningkatkan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat agar dapat saling bekerjasama, membantu dan bersinergitas mengembangkan kapasitas masyarakat yang lebih mandiri dan sejahtera.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat yang telah memprakarsai pelaksanaan program ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Kelompok usaha kecil Unit 1 Sektor Zaitun Jemaat GPM Getsemani yang telah menerima Tim PKM Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis untuk bersedia bekerjasama demi suksesnya pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

1. Ganjar Isnawan. 2022. *Akuntansi Praktis untuk UMKM*. Laskar Aksara. Indonesia.
2. Harimurti. 2023. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE
3. John Soeprihanto. 2023. *Pelatihan dan Pengembangan SDM*. ALFABETA. CV. Bandung
4. Irham Fahmi (2014). *Pengantar Manajemen Keuangan, Teori dan Soal Jawab*. ALFABETA, CV. Bandung.
5. Kasmir.2022. *Pengantar Pemasaran*,. ALFABETA, CV. Bandung.
6. ----- . 2015. *Perencanaan Keuangan Untuk Usia produktif*. Publikasi oleh: Finansialku
7. Muliawan, J.U. 2008. *Manajemen Home Industri: Peluang Usaha di Tengah Krisis*. Yogyakarta: Banyu Media
8. Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
9. Tambunan, Tulus T.H. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia (Beberapa Isu Penting)*. Jakarta: Salemba empat.
10. Tohar, M. 2009. *Membuka Usaha Kecil*. Yogyakarta: Kanisius.