

Penyuluhanstrategi Membangun Dan Mengembangkan Bisnis “Rumah” di Masa Pandemi

Yolanda Masnita  Khomsiyah  Windhy Puspitasari  Husna Leila Yusran 

^a Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti,

^b Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti

^c Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti

^d Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti

ABSTRAK

Ibu Rumah tangga saat ini dituntut berperan aktif dalam keuangan keluarga, tidak hanya mengelola saja tetapi juga berkeinginan ikut menambah pemasukan keluarga. Persoalan yang dihadapi adalah keinginan tersebut tidak diikuti dengan pengetahuan bagaimana memperoleh ide dan kesempatan untuk memulai usaha. Pelatihan dan penyuluhan diberikan kepada para guru dan ibu – ibu PKK untuk mengembangkan usaha dengan minimal modal uang, tetapi dengan modal selain uang seperti layanan, link, keahlian, dan sumber – sumber lainnya. Sehingga penyuluhan ini dapat menimbulkan ide dan motivasi untuk dapat membuka usaha baru, dan dapat menangkap peluang usaha yang terkadang tidak disadari. Serta bagi yang telah memiliki usaha, dapat mengembangkan usahanya. Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan pertemuan virtual, yang dimulai dari survei, persiapan materi, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan. Terdapat 6 (enam) tahapan yang dapat dilakukan dalam membangun dan mengembangkan usaha, menetapkan jenis usaha, menetapkan visi dan misi, survey, penentuan lokasi usaha, persiapan modal, dan yang paling utama adalah keberanian membuka usaha.

INFORMASI ARTIKEL

Diterima 29 Agustus 2021

Dipublikasi 30 September 2021

KATA KUNCI

Bisnis, ide, Kewirausahaan, Modal, Wanita, Kesejahteraan.

1. Pendahuluan

Kaum wanita saat ini tidak saja berperan tunggal, tetapi juga berperan ganda. Para ibu rumah tangga tidak saja berperan pada sektor domestik, tetapi juga berperan di sektor publik. Para ibu rumah tangga yang bekerja di sektor publik, seperti: Berdagang keliling, berdagang kecil-kecilan, warung, membantu pekerjaan rumah tangga, salon, pegawai, penjaga toko, buruh pabrik, berdagang di pasar dan sebagainya. Pada masyarakat modern, tuntutan kehidupan saat ini semakin bertambah terutama bidang sosial dan ekonomi (Jordan et al., 2019).

Semua ini mengakibatkan status perempuan tidak lagi sebagai ibu rumah tangga saja, melainkan dituntut peranannya dalam berbagai kehidupan sosial kemasyarakatan, seperti turut bekerja membantu perekonomian keluarga. Kemajuan jaman sering diiringi dengan berkembangnya informasi dan tingkat kemampuan intelektual manusia. Peran perempuan dalam

KONTAK: Penulis Pertama  yolandamasnita@trisakti.ac.id ; Penulis Kedua  khomsiyah@trisakti.ac.id ; Penulis Ketiga  windhy.puspitasari@trisakti.ac.id ;
Penulis Keempat  husna.leila@trisakti.ac.id  Universitas Trisakti.

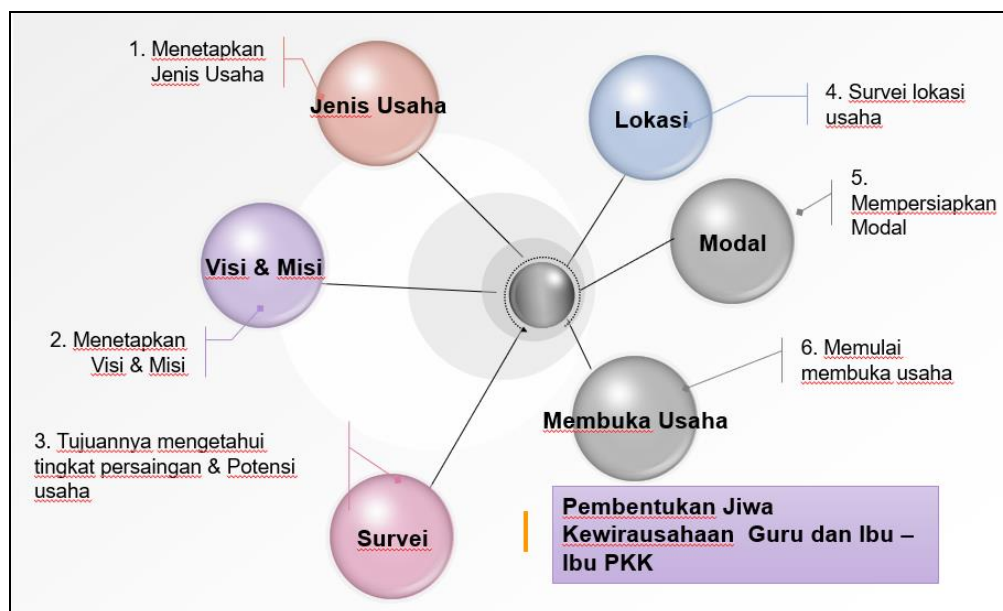
©Diterbitkan oleh Institut Teknologi dan Bisnis (ITB) Ahmad Dahlan. INTERVENSI KOMUNITAS adalah jurnal berbasis akses terbuka yang dikhususkan bagi artikel ilmiah hasil pengabdian masyarakat. Artikel ilmiah yang diterbitkan mencakup seluruh bidang pengabdian masyarakat, baik ekonomi, manajemen, sosial, humaniora, dan teknologi. Terbit dua kali dalam satu tahun.

kehidupanpun terus berubah untuk menjawab tantangan jaman, tak terkecuali mengenai peran perempuan dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga. Para wanita banyak yang berperan aktif untuk mendukung ekonomi keluarga (Masnita et al., 2020), kemandirian perempuan tidak dapat dilepaskan dari perannya sebagai ibu dan istri, perempuan dianggap sebagai makhluk sosial (Masnita et al, 2019).

Keinginan para ibu rumah tangga untuk ikut menambah pemasukan keluarga sangat besar, tetapi tidak diikuti dengan pengetahuan bagaimana memperoleh ide dan kesempatan untuk memulai usaha baru. Keluhan yang selalu disampaikan adalah keterbatasan modal dalam bentuk uang, usaha – usaha yang dimulai dengan modal selain uang, belum terfikirkan. Untuk itulah, perlu dilakukan penyuluhan kepada para ibu untuk dapat membangun atau mengembangkan usaha dengan minimal modal uang, tetapi dengan modal selain uang seperti layanan, link, keahlian, dan sumber – sumber lainnya. Sehingga penyuluhan ini dapat menimbulkan ide dan motivasi bagi para ibu – ibu untuk dapat membuka usaha baru, dan dapat menangkap peluang usaha yang terkadang tidak disadari. Serta bagi yang telah memiliki usaha, dapat mengembangkan usahanya.

2. Metode dan Pendekatan

Objek PkM kali ini terdapat 2 kelompok. Kelompok pertama adalah Ibu Rumah Tangga yang belum pernah berusaha, kelompok kedua adalah ibu - ibu yang sudah memiliki usaha tapi masih sangat kecil-skala mikro. Bagi kebanyakan orang, memulai usaha itu merupakan sesuatu yang penuh tantangan dan butuh mental yang kuat. Dan kurangnya modal seringkali menjadi faktor yang membuat niat seseorang untuk memulai usaha menjadi surut. Pada kenyataannya, modal bukanlah faktor utama namun mentalitas seseorang lah yang menentukan.



Gambar 1. Pembentukan Jiwa Kewirausahaan

Untuk itu terdapat tahapan yang akan dilakukan agar dapat membentuk mental wirausaha kepada para objek PkM kali ini. Pertama, Menetapkan Jenis Usaha. Poin ini sangat penting karena berhubungan dengan minat dan tren bisnis jangka panjang. Kebanyakan orang lebih memilih bisnis yang sedang booming, karena dianggap langsung menghasilkan uang.

Hal ini bisa saja dilakukan, namun tetap harus memperhatikan minat, sebagai pelaku usaha. Bisnis yang dijalankan berdasarkan minat umumnya bisa bertahan lebih lama dibandingkan bisnis yang dijalankan karena ikut-ikutan saja. Jenis usaha yang dijalankan juga berpengaruh pada tingkat keberhasilannya, semakin banyak peminatnya maka semakin besar peluang untuk meningkatkan atau mengembangkan usaha tersebut. Kedua, Menetapkan Visi dan Misi Usaha. Di balik semua usaha yang berhasil pasti ada visi dan misi yang kuat di dalamnya. Begitu pun dengan usaha yang akan dirintis, harus ada visi dan misi yang diusung. Ketiga, Melakukan Survey. Setelah menentukan jenis usaha, selanjutnya melakukan survey lapangan. Tujuan survey ini adalah untuk mengetahui tingkat persaingan, pangsa pasar, dan potensi usaha yang akan dirintis. Survey yang dilakukan tidak harus detail, tapi cukup pada permukaan saja, seperti (i) Survey Perilaku Konsumen, Perhatikan bagaimana perilaku konsumen untuk jenis usaha yang akan dirintis. Pastikan bahwa jenis usaha tersebut memiliki banyak peminat yang punya daya beli yang baik. Bisnis apapun itu tentu membutuhkan konsumen yang punya daya beli. Semakin besar pangsa pasar jenis usaha tersebut maka potensinya juga semakin menjanjikan. (ii) Survey Tingkat Persaingan. Kemungkinan besar jenis usaha yang ingin dirintis sudah memiliki pendahulu yang menjadi pesaing. Melalui survey kecil-kecilan yang dilakukan, akan diketahui seberapa banyak bisnis sejenis, bagaimana kualitas produk, kualitas pelayanan, persaingan harga, dan informasi lainnya. Dengan mengetahui informasi tersebut maka kita bisa mengambil langkah dan strategi agar dapat bersaing dengan usaha yang sama (Yolanda et al., 2020). Keempat, Survey Lokasi Usaha. Banyak yang mengatakan bahwa lokasi sangat berpengaruh pada keberhasilan suatu bisnis. Hal ini bukan tanpa alasan, karena pemilihan lokasi yang strategis sangat besar dampaknya bagi tingkat penjualan sebuah usaha. Kelima, Mempersiapkan Modal. Salah satu cara memulai usaha yang wajib dilakukan adalah mempersiapkan modal, baik itu modal materil maupun modal pengetahuan tentang usaha. Namun, dalam hal ini lebih kepada modal uang untuk keperluan memulai bisnis. Berapa modal yang diperlukan? Tentunya ini tergantung usaha yang akan dirintis. Semakin besar usaha yang akan dibangun maka akan semakin besar pula modal yang dibutuhkan nantinya. Modal tersebut bisa didapatkan dengan berbagai cara. Misalnya meminjam dari bank, mencari investor, meminjam dari keluarga dan kerabat, atau dari tabungan sendiri.

Namun, bagi para pemula disarankan untuk memakai modal sendiri. Alasannya, semua bisnis punya risiko kegagalan. Jika modal meminjam dari bank maka kemungkinan Anda akan keteteran untuk memulai usaha baru karena harus membayar pinjaman tersebut. Keenam, Mulai Membuka Usaha. Saat pertamakali membuka usaha, seringkali penjualan tidak sesuai dengan harapan. Hal ini bisa karena usaha belum banyak diketahui atau konsumen belum mempercayai usaha tersebut. Ini biasa terjadi, tidak perlu langsung berkecil hati. Akan ada waktunya konsumen mulai datang dan percaya pada bisnis, yang terpenting adalah tidak menunda untuk membuka usaha, dan tidak langsung putus asa ketika bisnis sepi (Yolanda et al., 2020).

Kunci sukses berusaha (Demirhan et al., 2019; Mahmoud et al., 2020) yaitu Pertama, menjadi unik dalam persaingan. Cara memulai usaha yang baik tidak hanya pada saat mendirikan, tapi juga pada saat menjalankannya. Salah satu cara menjalankan usaha yang baik adalah menjadi unik di tengah-tengah persaingan bisnis. Boleh saja jenis usahanya sama, namun usaha yang Anda jalankan harus terlihat unik dibandingkan dengan usaha sejenis. Sebagai contoh, misalnya bisnis berjualan bakso, beberapa hal yang bisa membuat bisnis bakso menjadi unik dan berbeda yaitu: (i) Membuat nama bisnis yang unik, misalnya Bakso Granat mas Bowo, (ii) Menjaga kualitas rasa dan cara penyajian, (iii) Menjaga kebersihan di sekitar tempat usaha, (iv) Atau jika Anda berbisnis online shop, Anda bisa melakukan beberapa tips yang membuat online shop Anda menjadi unik, misalnya: Menawarkan layanan gratis ongkir, Mengirim barang secepat mungkin, Menjaga kualitas komunikasi dengan konsumen. Kedua, memantau pasar dan belajar secara continue. Perubahan pasar selalu terjadi pada semua jenis usaha. Jika ingin tetap bertahan pada suatu bisnis maka wajib hukumnya untuk selalu memantau perkembangan pasar. Selain itu, para pengusaha juga tetap harus mau belajar mengikuti perubahan yang terjadi. Sebagai contoh, jika jaman dulu belum ada pemasaran online maka para pengusaha jaman sekarang harus memiliki pemahaman tentang dasar internet

marketing agar dapat bertahan dan maju. Ketiga, promosi secara berkala. Apapun jenis usaha yang dirintis pasti membutuhkan pemasaran yang baik agar bisa berhasil dan bertahan dalam persaingan. Cara promosi pun harus dipilih yang sesuai dengan jenis usaha, dimana pada awalnya mungkin butuh trial and error.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Abdimas ini dilaksanakan dengan pemberian pembekalan kepada target peserta, pertemuan dilakukan virtual menggunakan zoom. Kegiatan berupa pelatihan dan penyuluhan, dan diakhiri dengan diskusi dan tanya jawab, terkait dengan permasalahan yang dihadapi peserta Abdimas. Metode pendekatan masalahnya adalah mencari jawaban atas permasalahan yang dihadapi, melalui pemberian materi dan pemahaman terkait dengan usaha masing – masing.

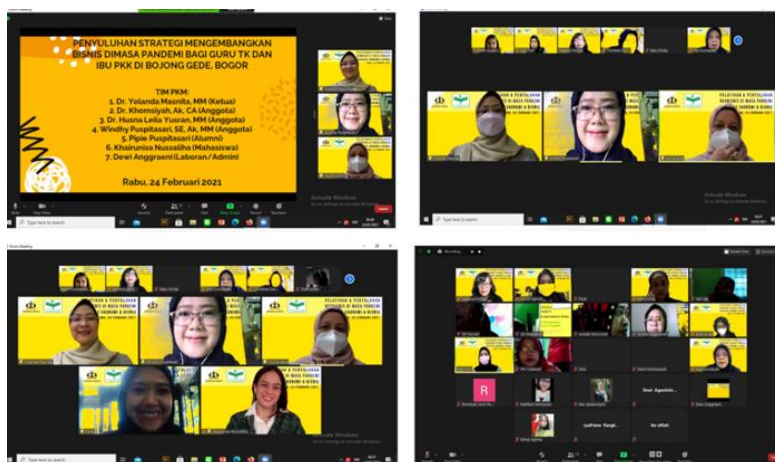
Adapun rancangan evaluasi pelaksanaan post program Abdimas adalah dengan memantau perkembangan para peserta, yaitu guru dan ibu – ibu PKK secara berkala, melalui pendampingan manajemen, dengan waktu dan tempat sesuai kesepakatan, dimana dalam jangka panjang, kegiatan ini, diharapkan akan menumbuhkan kembangkan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kegiatan abdimas ini bekerjasama dengan Yayasan Khodimul Ummah sebagai Yayasan yang menaungi TK. Cerdas Umat, dimana para guru dan masyarakat sekitar berada. Yayasan Khodimul ummah sebagai mitra dalam abdimas kali ini, sehingga pemantauan perkembangan usaha banyak dibantu sebagai mitra abdimas.

Subyek/ Sasaran Kegiatan

Kegiatan Abdimas kali ini, yang menjadi objek atau sasaran adalah para guru dan ibu – ibu PKK. Para Guru TK. Cerdas Ummat dan Ibu – Ibu PKK disekitar sekolah, yang berlokasi di Jalan H. Mad Husein 02/06 No:10, Bojong Gede, Kec. Bojong Gede, Kab. Bogor Prov. Jawa Barat. Data responden 100% adalah wanita, dengan usia peserta beragam, terbanyak berusia 39 - 44 tahun sebesar 36,32%. Dari sisi pendidikan tertinggi, terbanyak berpendidikan SMA sebesar 52,63%. Dan 88% berstatus menikah. Sedangkan jumlah tanggungan keluarga, sebanyak 55,16% kurang dari 3 orang.

Dari sisi memiliki usaha. 42% belum memiliki usaha. Sedangkan yang sudah memiliki usaha, jenis usaha mikro yang dimiliki, sebanyak 66.67% penjual makanan & minuman, sebanyak 26.67% penjual sayur mayur dan sebanyak 6.66% adalah penjual Alat Tulis dan Buku untuk anak sekolah. Penghasilan per bulan yang diperoleh adalah, kurang dari Rp 2.000.000 sebanyak 36.67%; antara Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000 sebanyak 33.33% dan lebih dari Rp 5.000.000 sebanyak 16.67%.



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan

Selain itu dari status kepemilikan, berstatus usaha milik sendiri sebanyak 83.33%. Sebagian besar bentuk badan usaha, adalah Usaha Mikro, yang belum mempunyai Ijin Usaha Mikro (IUMK), dengan lama usaha berdiri, kurang dari 3 tahun sebanyak 3,33%, antara 5-10 tahun sebanyak 16.67%, antara 10-15 tahun sebanyak 23,3% dan lebih dari 15 tahun sebanyak 43.33%. Adapun jumlah tenaga kerja yang sebagian besar adalah

kerabat dekat atau keluarga, tenaga kerja kurang dari 5 orang sebanyak 6,67% dan yang mempunyai tenaga kerja 5-10 orang sebanyak 80%.

Faktor Pendukung dan Penghambat

Pelaksanaan kegiatan berjalan sesuai rencana. Pelaksanaan dilakukan dalam bentuk ceramah dan tanya jawab saja, materi – materi diberikan secara langsung dan ada catatan – catatan kecil dalam bentuk hardcopy modul. Dalam sesi tanya jawab, terungkap bahwa para peserta jarang sekali menerima pembekalan terkait pembentukan dan pengembangan usaha. Terutama pencerahan mengenai dorongan motivasi tentang bagaimana memulai usaha baru. Selain itu juga, sangat dibutuhkan strategi kewirausahaan, pembukuan sederhana, dan pemasaran produk. Ini terbukti dari pembukuan bagi para Ibu yang telah memiliki usaha, tetapi pembukuannya masih gabung dengan pengeluaran rumah tangga, legalitas usaha mereka yang tidak atau belum memiliki ijin usaha, belum adanya kerjasama diantara para peserta.

Di era pandemic saat ini tentunya usaha yang menggunakan kemampuan pemasaran berlandaskan iklan dan pemesanan online sangat dibutuhkan. Sebagian besar peserta, belum memahami bagaimana membangun dan mengembangkan bisnis online, walaupun sebagian besar peserta memiliki hand phone android. Sehingga hal ini menjadi hambatan terbesar saat ingin mengembangkan usaha. Ruang lingkup usaha menjadi sangat kecil, hanya melayani permintaan yang lokasinya berdekatan dengan tempat usaha.

4. Simpulan dan Saran

Melalui Abdimas ini, diharapkan bisa memberikan manfaat baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Pelaksanaan program Abdimas ini dirasakan sangat dibutuhkan dan sangat penting bagi para peserta khususnya dan masyarakat pada umumnya, dan diharapkan akan berdampak terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga dan masyarakat. Selain itu, pemberdayaan yang dilakukan membawa dampak peningkatan kualitas pengetahuan pelaku usaha – terkait, arti, makna, manfaat dan tujuan dari kewirausahaan dan bagaimana mengembangkan serta mempertahankan-nya. Memperbaiki kinerja, yang pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan.

Selanjutnya, berdasarkan kenyataan ini maka disarankan untuk meningkatkan kerjasama lebih lanjut antara Abdimas FEB Usakti dengan beberapa Kelompok ibu – ibu rumah tangga, dalam hal pemberdayaan ekonomi dan manajemen untuk masyarakat pelaku Usaha Mikro. Sehingga dapat memberikan hasil yang maksimal untuk masyarakat. Berdasarkan kondisi saat pelatihan dan penyuluhan, terdapat beberapa fenomena yang dapat di tindaklanjuti, yaitu kegiatan Abdimas selanjutnya sebaiknya membahas mengenai bagaimana melakukan usaha kecil tetapi menggunakan iklan, pemesanan dan pengantaran dengan sistem online (Masnita et al., 2021). Karena saat ini, dimasa pandemi, hal tersebut sangat dibutuhkan. Untuk dapat bertahan dan bersaing di era pandemi saat ini, sangat dituntut kemampuan para wirausaha untuk paham dan tau bisnis online.

SINTA

Yolanda Masnita  5981796

Khomsiyah  5986656

Windhy Puspitasari  6714443

Husna Leila Yusran  5985386

Daftar Pustaka

- Demirhan, D., Temel, S. and Durst, S. (2019), "*The Role of Public Entrepreneurship Programs in Fostering Technology-based Entrepreneurship: A Turkish Case Study*", Dana, L.-P. and Ratten, V. (Ed.) *Societal Entrepreneurship and Competitiveness*, Emerald Publishing Limited, pp. 5-28. <https://doi.org/10.1108/978-1-83867-471-720191003>
- Jordan, S. L., Wihler, A., Hochwarter, W. H., and Ferris, G. R., 2019. The roles of Grit in human resources - Theory and research. In: M. Buckley, A. R., Wheeler, J. R. B., Halbesleben, S., 2019. *Research in personnel and human resources management (Research in personnel and human resources management, Volume 37)*. Bingley, West Yorkshire: Emerald Publishing Limited, pp. 53-88. <https://doi.org/10.1108/S0742-730120190000037003>.
- Mahmoud, M.A., Ahmad, S. and Poespowidjojo, D.A.L. (2020), "Intrapreneurial behavior, big five personality and individual performance", *Management Research Review*, Vol. 43 No. 12. <https://doi.org/10.1108/MRR-09-2019-0419>
- Masnita, Yolanda., Hermien Triyowati., and Khomsiyah. (2019), Application Of Financial Inclusions In Indonesia: A Study On Vulnerable Group, *Eurasian Journal of Economics and Finance*, 7(3), pp.22-33.
- Masnita, Y., Khomsiyah, & Hermien Triyowati. (2020). Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro (UMi) Melalui Keuangan Inklusi. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 255-262. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i2.3964>.
- Masnita, Y., Triyowati, H., and Khomsiyah. (2020), Pemberdayaan Lembaga Keuangan Syariah dalam Meningkatkan Peran Inklusi Keuangan, *Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, Volume 1, Nomor 1, halaman 26-37. DOI: 10.25105/juara.v1i1.5911.
- Masnita, Y., Nurhaida, Pohane. (2021), Penyusunan Rencana Bisnis UMKM. *Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, Volume 2, Nomor 1, halaman 33-42, DOI: 10.25105/juara.v2i1.853.
- Yolanda Masnita, Pipie Puspitasari, Khomsiyah, Hermien. (2020). Online Social Influencer: The Impact of Modern Marketing Toward M-Shopping. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(05), 475-483. Retrieved from <http://sersec.org/journals/index.php/IJAST/article/view/9566>.
- Yolanda Masnita, Asep Hermawan, Husna Leila Yusran. (2020). Relationship Capability as Antecedents for Success of New Product Development: A Strategic Fit Framework. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(05), 623 - 633. Retrieved from <http://sersec.org/journals/index.php/IJAST/article/view/9591>