

Potensi Usaha Rumahan Di Desa Balaroa Pewunu Kecamatan Dolo Barat Kabupaten Sigi

Ilham. S

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako

Email: ilhamsanti4@gmail.com

Mohammad Zeylo Auriza

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako

Email: mohammadzeylo86@gmail.com

Harnida Wahyuni Adda

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako

Email: harnida@untad.ac.id

Alamat: Jl. Soekarno Hatta No.KM. 9, Tondo, Kec. Mantikulore, Kota Palu, Sulawesi Tengah
94148

***Abstract.** Balaroa Pewunu Village has home-based businesses, namely banana chips, brown sugar chips, biapong cakes and pop ice. Home business is one of the efforts to meet household economic needs. A home-based business in running its business certainly requires good management, so that the business can continue to run. However, home businesses have not managed home businesses well. Community Service activities carried out are focused on managing home-based businesses. The purpose of this article is to serve so that it helps in managing home businesses, especially financial management, innovating products and expanding market share. The implementation method is carried out through observation, training and mentoring. The results achieved from this implementation are that home-based businesses have implemented simple bookkeeping records such as making cash flow books, inventory books, product sales books and production cost books.*

***Keywords:** Potential, Home Business, Devotion, Results, Balaroa Pewunu Village*

Abstrak. Desa Balaroa Pewunu memiliki usaha rumahan yaitu keripik pisang, keripik gula merah, kue biapong dan pop ice. Usaha rumahan sebagai salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga. Usaha rumahan dalam menjalankan usahanya tentu membutuhkan pengelolaan yang baik, agar usaha tersebut dapat terus berjalan. Akan tetapi usaha rumahan belum mengelola usaha rumahan dengan baik. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan adalah fokus pada pengelolaan usaha rumahan. Tujuan artikel ini untuk mengabdikan sehingga membantu dalam pengelolaan usaha rumahan khususnya pengelolaan keuangan, menginovasi produk dan memperluas pangsa pasar. Metode pelaksanaan yang dilakukan melalui observasi, pelatihan dan pendampingan. Adapun hasil yang dicapai dari pelaksanaan tersebut yaitu usaha rumahan sudah menerapkan pencatatan pembukuan sederhana seperti pembuatan buku arus kas, buku persediaan barang, buku penjualan produk dan buku biaya produksi.

Kata Kunci: Potensi, Usaha Rumahan, Pengabdian, Hasil, Desa Balaroa Pewunu

PENDAHULUAN

Pengembangan pemberdayaan merupakan suatu konsep untuk memberikan tanggungjawab yang lebih besar kepada orang-orang tentang bagaimana melakukan pekerjaan. Pemberdayaan akan berhasil jika dilakukan oleh pengusaha, pemimpin dan kelompok yang dilakukan secara terstruktur dengan membangun budaya kerja yang baik.

Konsep pemberdayaan terkait dengan pengertian pembangunan masyarakat dan pembangunan yang bertumpu pada masyarakat (Hapsari, 2018). Usaha masyarakat khususnya dibidang usaha rumahan dapat ditingkatkan sekaligus bisa menjadi sebagai pendapatan melalui upaya peningkatan usaha masyarakat di desa Palaroa Pewunu.

Usaha rumahan dalam bentuk skala merupakan salah satu upaya meningkatkan peluang berusaha khususnya pada lapisan masyarakat bawah di Desa Balaroa Pewunu salah satu desa yang memiliki beberapa usaha rumahan seperti keripik pisang, kue biapong, kripik gula merah dan pop ice dengan adanya usaha rumahan ini mampu membuka lapangan kerja, distribusi pendapatan yang lebih merata. dan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat yang sekaligus mampu menciptakan keseimbangan ekonomi.

Pelatihan dan pengembangan usaha rumahan yang dilaksanakan dalam bentuk pelatihan pembinaan tata kelola keuangan usaha yang mengarah pada pengembangan produk rumahan di Kecamatan Dolo Barat khususnya di Desa Balaroa Pewunu. Jenis usaha rumahan cukup banyak dan beraneka ragam bahkan sebagian besar diantaranya sebagai sumber pencarian utama.

Salah satu usaha rumahan yang dominan adalah, kripik pisang, kue biapong, pop ice dan kripik gula merah. yang memiliki kemampuan dalam menciptakan lapangan kerja dari kalangan keluarganya sendiri, pelaku usaha ini memiliki potensi yang besar khususnya di daerah pedesaan. Dengan demikian diharapkan akan mampu meningkatkan pendapatan keluarga (Marthalina, 2018)

Oleh karena itu usaha pemberdayaan kelompok ini sangat penting untuk dilakukan oleh semua pihak pemerintah desa dan masyarakat dengan penataan yang baik, serta memperkuat permodalan sehingga peran penyerapan tenaga kerja dalam meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha makin nyata dirasakan (Hailuddin et al., 2021).

Para pelaku usaha rumahan ini seringkali memiliki masalah atau kendala terutama dalam modal usaha dan pemasaran menjadi masalah yang sering timbul dan sering terlambat diantisipasi oleh pengusaha rumahan yang berbentuk usaha berskala kecil. Hal ini disebabkan terlambatnya mengetahui adanya masalah itu sendiri sehingga tanpa disadari masalah tersebut telah berkembang menjadi problem yang kompleks. Beberapa permasalahan yang merupakan sumber sebab

terjadinya kegagalan dalam usaha atau kurangnya pengetahuan, pengalaman yang sangat minim serta motivasi yang sangat kurang (Ali & Kodrat, 2017).

Usaha rumahan yang ada di Desa Balaroo Pewunu mengalami peningkatan hal ini terlihat dengan semakin banyaknya ibu rumah tangga menjual beberapa produk jajanan lokal berbahan baku sumber daya yang ada di Desa Balaroo Pewunu seperti, keripik Beras gula merah, aspal kacang, kacang peyek, keripik pisang dan masih banyak lagi. Melihat potensi usaha rumahan yang ada di Desa Balaroo Pewunu berinisiatif melakukan pengembangan terutama dari sektor produksi dan juga pemasaran yang menjadi fokus untuk di dampingi seperti pemasaran dibantu dengan mempromosikan produk usaha rumahan.

IDENTIFIKASI MASALAH

Adapun masalah yang dihadapi pelaku usaha rumahan terbagi menjadi dua yaitu faktor internal dan eksternal (Siagian et al., 2019).

Internal

1. Kurangnya kemampuan dalam menginovasi produk.
2. Kurangnya kemampuan dalam pemasaran produk
3. Keterbatasan pengetahuan dalam pengelolaan usaha rumahan
4. Kurangnya modal usaha
5. Keterbatasan teknologi dalam produksi usaha rumahan
6. Tata kelola keuangan yang masih harus diperbaiki.

Eksternal

1. Kesulitan dalam memperluas pangsa pasar

Berdasarkan uraian masalah di atas untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha rumahan di Desa Balaroo Pewunu

METODE PELAKSANAAN

Metode yang dilakukan pada usaha rumahan adalah untuk mengetahui pelbagai jenis data informasi mulai dari potensi, permasalahan, dan kebutuhan masyarakat serta sejauh mana intervensi pemerintah desa dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dibidang pemberdayaan masyarakat (Miftahul Reski Putra Nasjum, 2020).

Adapun tahap yang dilakukan di Desa Balaroo Pewunu sebagai berikut:

1. Tahapan pengumpulan data.

Pengumpulan data di lokasi pengabdian kepada pelaku usaha rumahan dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan menentukan strategi pengumpulan data yang tepat untuk topik.

2. Tahapan persiapan pelaksanaan.

Tahapan persiapan ini, dilakukan dengan tahapan wawancara secara intensif agar pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan dengan baik. Persiapan materi penyuluhan, penyiapan pemateri/narasumber, persiapan konsumsi, daftar hadir dan perlengkapan lain yang dibutuhkan yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan. Setelah semua sudah siap, perlu juga konfirmasi pada aparat desa balroa pewunu, tanggal dan waktu pelaksanaan.

3. Tahapan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.

Tahapan pelaksanaan pengabdian pada masyarakat yaitu tahapan pelaksanaan penyuluhan bagaimana pengembangan sumber daya manusia usaha rumahan Desa Balaroa Pewunu. Dengan melakukan sosialisasi melakukan tukar pendapat, serta mengidentifikasi kebutuhan materi yang dibutuhkan dan penawaran program pengabdian kepada masyarakat berkelanjutan di masa-masa yang akan datang. Langkah ini dilakukan agar program pengabdian pada masyarakat berjalan dengan baik dan tepat sasaran dengan tujuan melakukan pengabdian pada masyarakat Desa Balaroa Pewunu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat ini, para pelaku usaha rumahan mendapat pengetahuan yang mendasar dalam hal bagaimana memulai suatu usaha, dan cara mengelola/manajemen usaha yang terencana yang meliputi :

1. Tahap kegiatan memulai suatu usaha, bagaimana menentukan pilihan suatu bidang usaha serta persiapan awal yang perlu dilakukan
2. Pengelolaan barang usaha hasil perdagangan, bagaimana cara mengelola usahanya sehingga tujuan itu sendiri dapat tercapai yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan para pelaku usaha rumahan.
3. Manfaat dan pentingnya kemitraan dalam usaha, manfaat apa yang diperoleh pelaku usaha rumahan dan masyarakat umum dengan adanya jalinan usaha serta menjelaskan pentingnya kerjasama atau bermitra.

4. Mengelola usaha, terutama masalah pembukuan usaha, penyuluhan keuangan dan pengelola modal.

Metode dan isi materi yang disampaikan disamping mendapat sambutan baik dari para peserta penyuluhan, juga mencerminkan kebutuhan mereka dalam beraktifitas untuk meningkatkan diri dalam melaksanakan kegiatan untuk memulai suatu usaha atau yang sedang ditekuni oleh masyarakat baik sebagai produsen maupun pelaku usaha rumahan. Semangat dan keseriusan tim penyuluh dalam melaksanakan kegiatan ini juga merupakan modal utama (sebagai faktor pendorong) untuk bergerak memulai usaha dan mengatasi keterbatasan pengetahuan dan keterampilan usaha, sekalipun bekum sepenuhnya teratasi.



Gambar 1. Usaha Kue Biapong Pertama

Usaha roti biapong, usaha ini sudah berjalan kurang lebih 1 tahun 5 bulan. Berlokasi di pertigaan arah menuju Desa Kaluku Tinggi, memproduksi 50 sampai 90 biji perhari dengan omset penjualan perhari Rp 50.000 sampai Rp 90.000 berbahan dasar tepung terigu yang diberi ragi sehingga mengembang, kemudian diberi aneka isian dan dikukus. dengan beberapa varian rasa seperti isian gula merah, kacang dan inti kelapa. Pencapaian omset maksimal Rp 90.000 tergantung situasi atau kondisi misalnya ada pesanan untuk acara syukuran tahlilan dan kegiatan di kantor Desa. Untuk penjualan hari- hari biasanya maksimal Rp 70.000 untuk harga satu biji kue biapong Rp 1.000. Pemasaran dari kue biapong ini sendiri mencakup sekitaran Desa Balaroa Pewunu dengan menaruh di depan rumah agar mudah terlihat oleh pembeli. Jajanan kue biapong ini juga disukai semua kalangan mulai dari anak-anak, remaja dan orang tua.



Gambar 2. Usaha Kripik Gula Merah Kedua

Keripik tepung beras gula merah, usaha ini berjalan selama 6 bulan dengan nama pemilik mama zizi dengan modal awal Rp 150.000. beralamat di Desa Balaroo Pewunu berdekatan dengan SDN 1 Kaluku Tinggu dengan omset minimal Rp 60.000 sampai Rp 100.000 per harinya. Rasanya yang khas membuat keripik gula merah ini banyak disukai oleh anak-anak karena rasa manis dari gula merahnya. Pemasaran dari keripik gula merah hampir sama dengan biapong yaitu menjual di rumah cuman uniknya mama zizi menjual dibawah kolong rumah dikarenakan rumah yang tinggi sehingga dimanfaatkan untuk menjual.



Gambar 3. Usaha Rumahan Pop ice Ketiga

Usaha pop ice, usaha ini sudah ditekuni kurang lebih 4 bulan dengan modal awal Rp 250.000 serta penjualan per hari Rp 30.00 sampai Rp 50.000 dengan berbagai macam rasa buah seperti rasa buah durian, anggur, stroberi alpukat, melon dan berbagai macam rasa lainnya. Usaha ini berlokasi di dusun 1 berdekatan dengan rumah ketua RT 1, usaha pop ice ini juga menggunakan blender dan mesin press dengan memakai toping oreo dan cincau yang menambah cita rasa sehingga disukai oleh semua kalangan terkecuali orang yang sakit gigi.



Gambar 4. Usaha Keripik Pisang Tanduk Keempat

Keripik pisang, usaha keripik pisang ini berlokasi di Desa Balaroa Pewunu dengan nama pemilik usaha ibu Jamila yang menggunakan modal awal Rp 400.000 dengan memproduksi keripik pisang dengan jumlah 80 bungkus per harinya dengan berbagai macam rasa, seperti coklat, pedas, manis dan original. Penjualan dari keripik pisang berada di kisaran harga 1.000 rupiah per bungkusnya, dengan keuntungan sekitar Rp 200.000 per minggunya, dengan model pemasaran menitikkan keripik pisang di berbagai kios sekitaran Desa Balaroa Pewunu.

Peningkatan Kualitas Produk Usaha Rumahan Desa Balaroa Pewunu

Kualitas produk sangatlah berpengaruh terhadap suksesnya sebuah usaha suatu bisnis, pasalnya, strategi pemasaran dan kualitas pelayanan sudah baik tetapi kualitas produk kurang sesuai apa yang diharapkan konsumen, tidak menutup kemungkinan konsumen akan beralih ke produk lain (Putro, 2014)

Adapun cara yang dilakukan dalam dalam meningkatkan kualitas produk usaha rumahan Desa Balaroa Pewunu sebagai berikut:

1. Memastikan keamanan pelaku usaha.

Memerlukan perhatian lebih terhadap semua promosi atau penjualan yang ditawarkan. Menghindari kesan yang negatif yang dapat merusak brand bisnis. Juga memberi dokumentasi video pada pelanggan bagaimana keamanan dan penjaminan produk telah dilakukan. Maka konsumen akan semakin percaya pada produk yang dipasarkan.

2. Pemanfaatan media.

Jika suatu bisnis memiliki permintaan yang tinggi untuk produk, tetapi sulit untuk menutupi produksi sementara keterlambatan logistik atau masalah lainnya dapat memberikan informasi tentang perkiraan waktu pengiriman. Memberi alasan kepada konsumen mengapa sampai lambat dari biasanya serta memberitahu kendala-kendala yang dialami agar konsumen dapat kepastian dan

menjawab keluhan di semua platform informasi. Facebook dan whatsapp. Pendekatan semacam ini membuat konsumen tetap bertahan pada bisnis produk.

3. Targetkan konsumen tetap.

Ingin berupaya mendapat pelanggan baru, maka bisnis lebih baik semakin berfokus pada konsumen yang pernah bertransaksi dengan usaha anda.

Pelanggan tetap pasti sudah yakin pada produk yang dihasilkan maka mereka akan tetap setia meskipun ada kendala. Persediaan produk yang cepat habis dan keterlambatan pengiriman akan lebih dimengerti oleh konsumen lama dalam menunggu produk usaha anda (Kelly, 2020).

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di desa balaroa pewunu kecamatan dolo barat kabupaten sigi. Yang berfokus pada usaha rumahan.

Alternatif Model Pemasaran Para Pelaku Usaha Rumahan

Dewasa ini semakin banyaknya pelaku usaha rumahan tentu menjadi tantangan buat para pelaku usaha dalam menarik minat pelanggan. Adapun alternatif model pemasaran sebagai berikut:

1. Membuat logo yang menarik

Kemasan yang menarik tentu menjadi salah satu faktor bagi konsumen dalam menentukan proses pembelian. Olehnya kami memberikan para pelaku usaha rumahan untuk membuat logo pada produk usaha rumahan

2. Memperkuat cita rasa

Selain kemasan dan logo ternyata cita rasa juga berpengaruh terhadap pembelian konsumen, cita rasa yang khas tentu menjadi kekuatan tersendiri bagi para pelaku usaha rumahan.

3. Mengikuti pameran

Pada saat Hari Ulang Tahun Desa memamerkan usaha rumahan di malam puncak dengan tujuan mempromosikankan produk usaha rumahn agar bisa dikenali semua masyarakat.



Gambar 6. Pameran Produk Usaha Rumahan Desa Balaroa Pewunu.

KESIMPULAN

Dengan adanya kegiatan pengabdian pada masyarakat Desa Balaroa Pewunu dapat disimpulkan bahwa:

1. Segala jenis usaha yang berada di Desa Balaroa Pewunu kecamatan dolo barat didominasi usaha rumahan kuliner
2. Kurangnya pemahaman dan pengamalan yang dimiliki para pelaku usaha rumahan di desa balaroa pewunu serta hal pengembangan produk serta pemanfaatan sumberdaya yang ada, dalam meningkatkan usaha rumahan.
3. Melalui pelatihan yang dilaksanakan dengan mengundang tenaga ahli Dosen dari FEB UNTAD dan Dinas Koperasi UMKM Sigi sehingga membuka wawasan ibu rumah tangga untuk terus mengembangkan potensi usaha rumahan dengan memanfaatkan potensi sumber daya alam sekitar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah memberi dukungan terhadap pelaksanaan kegiatan ini terutama kepada Unit MBKM FEB UNTAD, Prodi S1 Manajemen, Yayasan Galang Bersama Kami, Muhammad Zeylo Auriza SE., MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan, Pemerintah Desa Balaroa Pewunu, Pemuda dan Remaja Islam Masjid Ar-Rahman Desa Balaroa Pewunu. turut berpartisipasi mensukseskan segala bentuk kegiatan yang dilakukan oleh Mahasiswa Merdeka Belajar Kampus Merdeka Bangun Desa.

REFERENSI

- Ali, M. Y. &, & Kodrat, D. S. (2017). Faktor- Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Pada Perusahaan Mitra Jaya Abadi. *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 2(1), 124–131.
- Hailuddin, H., Suryatni, M., Suriadi, I., & Astuti, E. (2021). Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Rumah Tangga di Desa Rempung Lombok Timur. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 4(1). <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v4i1.617>
- Hapsari, D. (2018). Strategi Pemberdayaan Usaha Rumahan Berbasis Potensi Lokal Untuk Meningkatkan Produktivitas Keluarga. *Jurnal Pengabdian Sriwijaya*, 3(1), 209–214.
- Kelly, T. P. M. F. (2020). Pemasaran Jasa. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Marthalina. (2018). Pemberdayaan Perempuan dalam Mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Pembangunan Pemberdayaan Pemerintahan*, 3(1), 59–76.
- Miftahul Reski Putra Nasjum. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Pelatihan Keterampilan Dalam Membangun Kemandirian di Yayasan Inspirasi Indonesia Membangun (YIIM). *YIIM Jakarta Selatan*, 8(75), 147–154.
- Putro, S.W. (2014). Pengaruh Kualitas Layanan Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Loyalitas Konsumen Restoran Happy Garden Surabaya. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 2 (1), 1–9. <http://publication.petra.ac.id/index.php/manajemenpemasaran/article/view/1404>
- Siagian, M., Kurniawan, P. H., & Hikmah, H. (2019). Analisis Faktor Eksternal Dan Internal Terhadap Kinerja Umkm Di Kota Batam. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 2(2), 265–271. <https://doi.org/10.36778/jesya.v2i2.107>