

PENINGKATAN KETRAMPILAN ENTREPRENEURSHIP IBU-IBU PKK GRAND BINTARO ASRI SAWAH LAMA CIPUTAT TANGSEL

Nia Puspita Hapsari, Rilla Gantino, Sabrina Oktoria S, Endang Ruswanti,
M. Unggul Januarko

Fakultas Hukum, Universitas Esa Unggul
Jl. Arjuna Utara No. 9 Kebon Jeruk, Jakarta 11510
nia.puspita@esaunggul.ac.id

Abstract

Improving the skills of mothers needs to be improved in line with technological progress. Especially mothers who already have a cake and catering business, so that always follow the development of consumer desire required entrepreneurship training. The problem of community service is PKK mothers who are engaged in snack, catering, laundry, beverage not yet registered in BPOM, have no brand, no bookkeeping yet, new way of marketing using contact whatsapp so that only consumers who live in the complex. For that community service needs to be done in the complex of Grand Bintaro Asri, Sawah Lama, Ciputat-Tangerang Selatan. The purpose of community service is to help mothers PKK Grand Bintaro Asri to be more advanced in entrepreneurship both management and marketing of products give the brand name to be easily recognized and distinguish with similar products. Through this entrepreneurial training, it is expected that mothers can add management and financial insight and able to make their product brand and able to market their products effectively. Skills that have been implemented are entrepreneurial knowledge, financial management, marketing management, create a brand name and have product innovation skills.

Keywords: *entrepreneurship skills, financial management, marketing*

Abstrak

Ketrampilan ibu-ibu perlu ditingkatkan seiring dengan kemajuan perkembangan teknologi. Terutama ibu-ibu yang sudah memiliki bisnis kue dan catering, sehingga agar selalu mengikuti perkembangan keinginan konsumen diperlukan pelatihan kewirausahaan. Masalah pengabdian masyarakat adalah ibu-ibu PKK yang bergerak dalam kewirausahaan snack, catering, laundry, dan minuman belum terdaftar di BPOM, belum memiliki merek, belum ada pembukuan, cara pemasaran baru menggunakan contact whatsapp sehingga konsumen hanya yang tinggal di komplek tersebut. Untuk itu pengabdian masyarakat perlu dilakukan di komplek Grand Bintaro Asri, Sawah Lama, Ciputat-Tangerang Selatan. Adapun tujuan pengabdian masyarakat adalah untuk membantu ibu-ibu PKK Grand Bintaro Asri agar lebih maju dalam berwirausaha baik manajemen maupun pemasaran produk memberi nama merek agar mudah dikenal dan membedakan dengan produk sejenis. Melalui pelatihan kewirausahaan ini diharapkan ibu-ibu dapat menambah wawasan manajemen dan keuangan serta mampu membuat merek produknya dan mampu memasarkan produknya dengan efektif. Keterampilan yang telah dilaksanakan adalah pengetahuan kewirausahaan, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, membuat nama merek dan memiliki keterampilan inovasi produk.

Kata kunci: *ketrampilan entrepreneurship, manajemen keuangan, pemasaran*

Pendahuluan

Secara khusus, konsep kewirausahaan dari sudut pandang perorangan, di eksplorasi di abad ini, tercermin dalam tiga definisi berikut hampir semua definisi kewirausahaan, memiliki kesepakatan bahwa kita sedang berbicara tentang jenis perilaku meliputi: (1) pengambil inisiatif, (2) pengorganisasian dan reorganisasi mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah sumber daya yang memiliki kompetensi (3) berani mengambil risiko (Shapiro, 1975). Seorang entrepreneur adalah seseorang yang membawa sumber daya, tenaga kerja, material dan aset lainnya menjadi kombinasi yang membuat nilai mereka lebih besar daripada sebelumnya, dan juga orang memperkenalkan perubahan,

inovasi dan tatanan baru (Achmad et al, 2004; Arasti, et al 2012). Untuk psikologi, orang seperti itu biasanya didorong oleh kekuatan tertentu untuk memperoleh atau mencapai sesuatu, bereksperimen, untuk mencapai, atau mungkin untuk melarikan diri, dari otoritas orang lain. Seorang pengusaha muncul sebagai ancaman, sebuah persaingan agresif, sedangkan untuk pengusaha lain pengusaha yang sama mungkin menjadi sekutu, sumber pasokan, pelanggan, atau seseorang yang menciptakan kekayaan bagi orang lain, serta menemukannya yang lebih baik untuk memanfaatkan sumber daya, mengurangi limbah, dan menghasilkan pekerjaan lain yang menyenangkan untuk diperoleh (Vesper, 1980). Kewirausahaan adalah proses dinamis untuk

menciptakan kekayaan tambahan. Kekayaan tambahan diciptakan oleh individu yang menganggap risiko utama dalam hal permodalan, waktu, komitmen karir atau memberikan nilai untuk beberapa produk atau jasa. Layanan yang mungkin tidak baru atau unik, bagaimana harus ditanamkan oleh pengusaha dengan menerima dan menempatkan keterampilan yang diperlukan dan sumber daya (Ronstadt, 1984). Tujuan dasar dari pemimpin wirausaha adalah untuk menciptakan suatu inovasi yang nantinya mendorong diri sendiri memiliki jiwa kewirausahaan. Secara sederhana arti entrepreneur adalah orang yang berjiwa pemberani dalam mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi ketidakpastian. Inovasi adalah ide-ide yang perlu dimiliki oleh pembisnis agar produknya lebih bagus dari pesaing (Ruswanti, et al 2015).

Komplek Grand Bintaro Asri Kelurahan Sawah lama adalah kompleks perumahan dimana Penghuni kompleks adalah keluarga muda dan mereka kurang lebih 5% memiliki usaha bisnis. Seperti Usaha bisnis Laundry, Aneka Snack, Aneka Hijab, Aneka Minuman dan Aneka Produk Tupperware. Berhubung mereka baru mulai membangun bisnis yang mana mereka juga sebagian bekerja dikantor. Adapun masalah yang terdapat pada ibu-ibu PKK grand bintaro asri adalah mereka belum memiliki merek produk baik snack maupun catering seperti nasi gurih, nasi rames, nasi kuning dll. Selain merek mereka perlu membuat kemasan yang menarik agar konsumen puas, sedangkan keuangan juga masih menyatu dengan keuangan keluarga, untuk pemasaran sekedar menggunakan contact whatsapp.

Kegiatan industri rumah tangga ibu-ibu PKK di Komplek Grand Bintaro Asri Kelurahan Sawah Lama, Kecamatan Ciputat Kota Tangerang Selatan merupakan usaha dalam bentuk Usaha Kecil. Untuk pembuatan produk, proses produksi, perencanaan pembukuan belum ada, pemasarannya masih sangat minim sekali dimulai belum adanya pernyataan produk halal di MUI tidak terdaftar dan belum didaftarkan di BPOM. Hal ini terlihat karena pengalaman ibu-ibu PKK baru bergerak masih sangat baru dalam dunia industri rumah tangga (*home industry*), dan belum pernah mendapatkan informasi ataupun teori pengetahuan terkait dengan manajemen keuangan, manajemen pemasaran, proses pemasaran strategi, dan pengelolaan pembukuan, efek bagi mereka belum berkembang dengan baik.

Tabel 1
Masalah yang dihadapi pebisnis Ibu-ibu Grand Bintaro Asri

No	Wirausaha	Masalah
1	Ibu Cicih	Produk prol tape, bronis belum ada merek, belum terdaftar di BPOM. Tupperware tidak diminati konsumen persaingan dengan toko online
2	Ibu Ani	Minuman kapof kofi belum banyak permintaan
3	Ibu Fitri	Hijab belum ada merek
4	Ibu Maria	Lundry cara melipat dan setrika belum halus
5	Ibu Eryka	Tupperware Lumina belum banyak pembeli
6	Ibu Idama	Catering dan Snack belum ada merek
7	Ibu Wulana	Gorengan jika dingin kaku
8	Ibu Rahma	Assesoris, belum diminati
9	Ibu Ucita	Thai Tea, belum ada merek dagang & belum terdaftar di BPOM.
10	Ibu Yuris	Kerudung dengan lukisan khusus, namun kurang inovasi.

Analisa diskriptif

1. Produk yang dijual adalah Tupperware saat ini kalah bersaing dengan toko online seperti diskon toko online 40%, sedang dari penjual hanya 30%. Sehingga jika tahun 2016 lalu sebulan bisa menghasilkan penjualan 50 juta, saat ini hanya 2 juta kadang 1 juta. Sedangkan kue prol tape dan bronis tahun 2017 agak menurun.
2. Kapof kofi minuman dengan 6 rasa belum banyak diminati karena perbotol kecil harga Rp 18.000. Sehingga harga belum menarik minat konsumen.
3. Hijab tahun 2016 laris manis, namun tahun 2017 permintaan menurun.
4. Laundry, pesaing semakin banyak, namun cara melipat belum standar seperti laundry pesaing.
5. Untuk Produk Lumina mereka sudah memiliki produk Tupperware sehingga konsumen kurang tertarik membeli sebab produk mirip dengan Tupperware.
6. Snack belum ada merek dagang.
7. Gorengan kurang inovasi, bagaimana jika produk dingin apakah masih lembut.
8. Produk Assesoris kurang beraneka ragam, dan belum sesuai dengan kebutuhan konsumen.
9. Thai Tea sudah cukup memadai antara harga dan produk minuman namun belum

mengembangkan minuman lain seperti bir pletok (minuman tradisional Jawa).

10. Kerudung lukis masih bermotif bunga, sedang konsumen ingin abstrak.

Masalah pengabdian masyarakat ibu-ibu Grand Bintaro Asri adalah sebagian besar belum memiliki merek dagang, pernyataan halal belum terdaftar di MUI, dan belum terdaftar di BPOM.

Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan ini dimulai pada tanggal 31 Juli 2017 sampai dengan tanggal 21 Agustus 2017 bertempat di Musholla Al-Wahdah Grand Bintaro Asri, Sawah Lama, Ciputat-Tangerang Selatan. Metode pelaksanaan kegiatan abdimas ini ditujukan pada peserta ibu-ibu PKK Grand Bintaro Asri, Ciputat, Sawah Lama, Ciputat, Tangerang Selatan, kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri dari empat sesi :

1. Sesi Pertama adalah Manajemen Keuangan dan Pengelolaan pembukuan sederhana yang diampu oleh Dr. Rilla Gantino, Akt, MM dan Moehammad Unggul Januarko, SE., MSc. Tempat pelatihan di Musholla Al Wahdah Grand Bintaro Asri, pelatihan dimulai pada jam 13.00-17.00 WIB.
2. Sesi Kedua materi Motivasi Usaha Bisnis, Konsep Diri, Jiwa Wirausaha, Konsep Pemasaran dan Filosofi pemasaran, Etika Bisnis yang diberikan oleh Nia Puspita Hapsari S.Hi., M.H dan Dr. Hj. Endang Ruswanti, M.M., dilaksanakan pada tanggal 7 Agustus 2017 dari jam 13.00-17. 00 WIB.
3. Sesi Ketiga materi yang disampaikan Manajemen Pemasaran, Proses Pemasaran Strategis, Teori BCG, Teori SWOT, Pengembangan Produk, Brand dan Kemasan yang dipandu oleh Moehammad Unggul Januarko, S.E., MSc. Sesi ini dilaksanakan pada tanggal 14 Agustus 2017 pada jam 13.00-17.00 WIB tempat di Mushola Al Wahdah Grand Bintaro Asri.
4. Sesi Keempat dilaksanakan pada tanggal 21 Agustus 2017, adapun materi pelatihan adalah membuat rancangan proposal dalam rangka pengembangan bisnis, yang diampu oleh Moehammad Unggul Januarko, S.E., M.M dan Nia Puspita Hapsari, S.Hi., M.H. Dimulai pada jam 13.00-17.00 WIB tempat di Mushola Al-Wahdah Grand Bintaro Asri.

Peralatan yang dipakai dalam kegiatan pelatihan ini adalah laptop, LCD Projector untuk presentasi, fotokopi materi yang disampaikan, noted book, boulpoin, meja, papan tulis, dan spidol. Tujuan pelatihan kewirausahaan ini adalah untuk mendampingi para pembisnis ibu-ibu muda agar mereka siap untuk bersaing menjalankan bisnisnya

dan memiliki nama merek, pengemasan yang menarik agar mudah dikenal karena bisa membedakan produk dengan produk pesaing. Tanggapan ibu-ibu PKK grand bintaro asri tersebut sangat positif karena pelatihan ini sangat menambah wawasan dan ketrampilan manajemen.

Selanjutnya kami mendampingi ibu-ibu dalam menjalankan bisnisnya agar semakin maju dan berkembang. Dalam perjalanan bisnis seorang wirausaha terkadang banyak pesanan, namun pada waktu tertentu terkadang banyak pesanan dari pelanggan. Untuk itu dengan menambah pengetahuan keuangan, pemasaran, motivasi usaha, dan membuat proposal bisnis diharapkan suatu saat jika ingin menambah modal usaha dengan meminjam ke bank mereka sudah siap. Kesimpulan pengabdian masyarakat ini adalah bahwa pelatihan kewirausahaan ini penting dilaksanakan terutama ibu-ibu muda yang masih baru melaksanakan usahanya. Dan kami sangat berharap dapat membantu melalui pelatihan entrepreneurship dan jika suatu saat ada masalah-masalah dalam menjalankan bisnis kami akan membantu untuk mendampingi. Terutama untuk merek dagang, hak paten, cara membungkus produk agar produk tersebut menarik konsumen. Untuk merek produk itu penting dibuat karena untuk membandingkan produk mereka dengan produk pesaing

Tabel 2
Materi Pelatihan Entrepreneurship dan Pemateri

No	Nama	Materi	Jam	Tanggal
1	M.Unggul Januarko, S.E, MSc Dr Rilla Gantino, Akt., M.M	Manajemen Keuangan Pembukuansederhana	13.00-17.00	31-7-2017
2	Nia Puspita Hapsari, S.Hi., M.H Dr. Hj. Endang Ruswanti, S.E., M.M	Motivasi Bisnis, Konsepdiri, Jiwa Wirausaha, KonsepPasar, EtikaBisnis	13.00-17.00	7-8-2017
3	Dr. Sabrina Sihombing, S.E., M.Bus Dr.Hj.EndangRuswanti, S.E., MM	Manajmen Pemasaran Proses Pemasaran, Teori BCG, SWOT, PengembanganProduk, Produk, Brand, Kemasan	13.00-17.00	14-8-2017
4	M.Unggul Januarko, S.E, MSc Nia Puspita Hapsari, S.Hi., M.H	Proposal & Perbankan Buat proposal untukpinjamankepada bank	13.00-17.00	21-8-2017

Materi: Manajemen Pemasaran



Materi: Pengembangan Produk



Materi: Manajemen Keuangan



Materi: Motivasi Usaha dan rancangan bisnis



Hasil dan Pembahasan

Peserta kegiatan terlihat sangat antusias dengan materi pelatihan yang diberikan, interaksi diskusi. Tanya jawab dari awal hingga berakhirnya pelatihan. Secara umum, pelatihan ini berjalan dengan lancar. Beberapa hasil diskusi bersama dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh ibu-ibu PKK Grand Bintaro Asri.

1. **Bisnis Laundry yang ada di GBA**
Agar berkembang perlu ada merek laundry. Usaha laundry yang perlu diperhatikan adalah (1) cara mencuci pakaian, sprei, sajadah dan lainnya tidak boleh kelunturan (2) manajemen pakaian tidak boleh sampai tertukar antara konsumen satu dengan konsumen lain (3) cara melipat kain menggunakan ukuran yang tepat seperti ukuran buku tulis (4) setrika baju harus betul-betul halus dan wangi.
2. **Bisnis Snack**
Pembuat snack GBA perlu memperhatikan kualitas produk, kemasan dan belum ada merek. Snack perlu inovasi produk, kemasan dan menciptakan merek yang mudah diingat konsumen. Inovasi sebaiknya aneka ragam produk, seperti pastel, cake, prol tape, lemper perlu disempurnakan agar ditingkatkan rasa dan bahan kue lebih berkualitas.
3. **Bisnis Hijab**
Produksi hijab sudah dilakukan oleh ibu-ibu PKK namun, belum nampak adanya inovasi produk. Inovasi adalah saat ini hijab yang dijual adalah hijab kembang-kembang, untuk inovasi perlu buat juga hijab yang polos agar konsumen yang sudah beli hijab bunga-bunga membeli juga hijab yang polos. Untuk model baru satu macam sebaiknya perlu model hijab yang berbeda.
4. **Bisnis Minuman Thai tea**
Hal yang perlu diperhatikan adalah bahwa produk belum terdaftar di BPOM dan belum ada pernyataan produk halal dari MUI. Komposisi produk minuman tersebut belum dicantumkan. Merek minuman sebaiknya perlu dibuat agar konsumen dapat membedakan dengan minuman sejenis. Perlu dikembangkan produk minuman dan jangka waktu kadaluarsa perlu dicantumkan.
5. **Bisnis Tupperware**
Tupperware untuk harga sudah sesuai dengan ketentuan terdapat diskon 30%, namun toko online memberikan diskon 40 % sehingga penjualan menurun drastis. Saat ini sepi pembeli untuk itu saran agar mencari produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Jika digambarkan saat ini Tupperware pada tahap deadline.

6. **Bisnis Gorengan,**
Gorengan adalah cemilan kesukaan orang Jakarta dan jika ditekuni akan berkembang, maka perlu inovasi pengolahan bagaimana jika gorengan dingin namun rasa masih tetap sama agar konsumen membedakan dengan gorengan sejenis.
7. **Bisnis Assesoris**
Bisnis assesoris perlu inovasi agar produk yang dibuat sesuai dengan keinginan konsumen, baik ragam produk maupun kualitasnya
8. **Bisnis Hijab Lukisan**
Bisnis Hijab lukisan perlu riset desain apa yang disukai konsumen agar produksi jalan dan produk terjual semua. Jika mungkin adopsi desain hijab turki
9. **Bisnis minuman Kofi**
Bisnis minuman kofi, sangat buming tahun 2015, namun jika harga dianggap lebih mahal, maka konsumen kurang berminat membeli, coba kembangkan minuman herbal lain agar produk sesuai dengan keinginan konsumen
10. **Bisnis Catering**
Bisnis Catering perlu memiliki variasi menu, dan rasa serta warna masakan agar menarik konsumen, selain itu kemasan dan merek perlu diperhatikan karena tanpa nama merek konsumen susah membedakan dengan produk sejenis.

Adanya perencanaan dan pengembangan produk, antara lain : (1) Pemahaman tentang produk, bahwa didalamnya sudah tercakup harga, kemasan praktis dan lain-lain diterima pembeli atau konsumen dan dapat memuaskan konsumen, (2) Pentingnya Inovasi Produk, karena produk mempunyai: a) Daur hidup produk, b) Produk akan menentukan laba, c) Produk baru sangat penting bagi pertumbuhan, d) Konsumen semakin selektif akan kualitas, e) Persaingan yang semakin ketat, (3) Pengembangan Produk Baru, dan (4) Strategi Bauran Produk, meliputi tehnik dan strategi pasar: a) Kreativitas dan Inovasi, b) Pertumbuhan Jangka Waktu, dan c) *Product Life Cycle* (PLC) pengembangan, pengenalan, pertumbuhan, kematangan, dan kejenuhan. Sehingga perlu penetapan saluran distribusi dan harga: 1) Penetapan Saluran Distribusi, 2) Strategi Harga, 3) Penentuan Harga Pokok (*Break Even Point*), dan 4) Penetapan Harga Pokok (*Cost Plus Pricing*).

Pengertian Siklus Hidup Produk (*Product Life cycle*) pada prinsipnya, Hampir setiap produk di dunia ini mengalami Siklus Hidup Produk. Namun jangka waktu siklus hidup produk pada setiap produk tersebut berbeda-beda, ada yang cepat hilang, ada juga yang dapat bertahan dalam jangka waktu yang relatif lama. Apalagi pada produk-produk yang berorientasi pada Teknologi seperti pada produk-produk Elektronika (Ponsel, Komputer,

Televisi), Siklus Hidup suatu produk akan semakin terasa. Mungkin banyak diantara kita yang kurang memperhatikannya, namun itulah yang sering terjadi di kehidupan kita.

Oleh karena itu, mengerti dan memahami konsep Siklus Hidup Produk atau *Product Life Cycle* ini merupakan suatu hal yang penting bagi setiap produsen untuk memproduksi dan memasarkan produknya. Pada dasarnya, Siklus Hidup Produk adalah tahapan-tahapan proses perjalanan hidup suatu produk mulai dari diperkenalkannya kepada pasar (market) hingga pada akhirnya hilang dari pasaran. Untuk memperpanjang umur hidup suatu produk, produsen harus bekerja keras melakukan berbagai strategi agar produknya dapat bertahan lebih lama lagi di pasar (market).

Kesimpulan

Kegiatan pelatihan dan pengabdian masyarakat ini ditunjukkan adanya keberhasilan pengelolaan manajemen, dan pembukuan sederhana, dapat ditarik kesimpulan antara lain:

1. Materi manajemen keuangan sangat bermanfaat bagi ibu-ibu yang mulai berbisnis, terutama membedakan keuangan keluarga dan keuangan bisnis. Selain itu ibu-ibu mulai mencatat produk terjual dan yang dipesan secara benar
2. Materi entrepreneurship yang perlu diperhatikan adalah bagaimana mengembangkan bisnis dengan melalui inovasi dan memahami kehidupan produk, tahap pengenalan, tahap pengembangan, tahap kedewasaan dan tahap deadline.
3. Pemasaran perlu ditingkatkan dengan memberi merek produk, kemasan yang baik dan komposisi produk. Tak kalah penting didaftarkan ke BPOM dan pernyataan produk halal pendaftaran di MUI.

Daftar Pustaka

- Ahmad, F., Baharun, R. and Rahman, A. (2004). *Interest in Entrepreneurship: anexploratory study on engineering and technical Students Entrepreneurship education and choosing entrepreneurship as a career.* in Project Report. Faculty of Management and Human Resource Development, Skudai, Johor.
- Arasti, Fayarjani, dan Imanipour. (2012). "A Study Of Teaching Methods In Enterpreneurship Education For Graduate Students" Vol. 2, No. 1, Maret 2012.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P. and Shepherd, D. A. (2010). *Entrepreneurship, 8th edn.*, New York: McGraw-Hill Irwin, p.8.

Ronstadt, R. C. (1984). *Entrepreneurship*, Dover, MA: Lord Publishing Co., p. 28.

Ruswanti, E; Ken Martina; Suwandi, A. (2013). *Model Pembelajaran Entrepreneurship Inovatif di Perguruan Tinggi*

Vesper, K.H. and Gartner, W.B. (1997). *Measuring progress in Entrepreneurship Education*. *Journal of Business Venturing*, 12, 403- 421.