



JDISTIRA

Vol.1 No.2 Tahun 2021

Strategi Pengembangan Usaha Industry Rumah Tangga “Arsy Bakery”

¹Misba, ²Muhammad Azhar Nur, ³St. Hadijah Wahid

^{1,2,3} IAI Muhammadiyah Sinjai, Indonesia

E-mail: misbawati010100@gmail.com

Article History

Received: 6 Oktober 2021

Revised: 26 Desember 2021

Accepted: 30 Desember 2021

Abstract – This Community Service Program (PKM) aims to develop an economically independent home industry community in Bonto Bulaeng Village. The problems faced by the home industry, in this case the bakery archive, are 1) not having an entrepreneurial mindset, 2) the marketing system is less efficient, 3) not recording expenses. The solutions and output targets resulting from PKM for Housewives in Damak Maliho Village are 1) Establishing an entrepreneurial mindset for partners, 2) giving marketing billboards 3) financial reports, 4) marketing process through social media. The method used to achieve the goal is to provide assistance on the entrepreneurial mindset, provide billboards and social media for an efficient marketing process, training and assistance in preparing financial reports. Through this PKM, the knowledge of the home industry increases, and is able to apply this knowledge in daily life which then has an impact on increasing the income of the bakery archive which is a home industry to then be able to provide knowledge for similar businesses and other businesses related to it.

Kata Kunci – Industry Rumah Tangga, Strategi Pemasaran, Bakery

Abstrak – Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk mengembangkan masyarakat industri rumah tangga yang mandiri secara ekonomi di Desa Bonto Bulaeng. Permasalahan yang dihadapi industri rumah tangga dalam hal ini arsip roti adalah 1) belum memiliki pola pikir wirausaha, 2) sistem pemasaran yang kurang efisien, 3) tidak mencatat pengeluaran. Solusi dan target output yang dihasilkan dari PKM Ibu Rumah Tangga di Desa Damak Maliho adalah 1) Membangun pola pikir wirausaha bagi mitra, 2) memberikan baliho pemasaran 3) laporan keuangan, 4) proses pemasaran melalui media sosial. Cara yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan memberikan pendampingan pola pikir wirausaha, penyediaan baliho dan media sosial untuk proses pemasaran yang efisien, pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan laporan keuangan. Melalui PKM ini, pengetahuan tentang home industry bertambah, dan mampu menerapkan ilmu tersebut dalam kehidupan sehari-hari yang kemudian berdampak pada peningkatan pendapatan arsip bakery yang merupakan home industry untuk kemudian dapat memberikan ilmu bagi usaha sejenis maupun usaha lainnya.

1. PENDAHULUAN

Salah satu hakekat dari suatu pembangunan adalah untuk menyejahterakan rakyat. Pembangunan memiliki konsep diberbagai bidang kehidupan bermasyarakat yang multidimensional dengan bermuara pada kesejahteraan rakyat. Pembangunan yang hanya mengutamakan pertumbuhan ekonomi yang terpusat dan tidak merata serta tidak diimbangi kehidupan sosial, politik, ekonomi yang demokratis dan berkeadilan telah menghasilkan fundamental pembangunan ekonomi yang rapuh. Rapuhnya fondasi perekonomian nasional telah mengakibatkan Indonesia terjebak dalam krisis ekonomi yang berkepanjangan sehingga menurunkan tingkat kesejahteraan rakyat, di tambah lagi dengan kondisi pandemi yang membuat perekonomian terpuruk dan luluh lantah selama dua tahun terakhir.

Pada dewasa ini pemulihan ekonomi akibat pandemi covid-19 merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan apalagi jika melihat dari segi pembangunan nasional bahwa peningkatan kesejahteraan rakyat dalam hal ini taraf perekonomian merupakan prioritas utama dalam pembangunan nasional dengan mengembangkan perekonomian rakyat yang didukung pertumbuhan nasional yang berkelanjutan, menciptakan lapangan kerja yang memadai, mendorong meningkatnya pendapatan masyarakat, mengurangi tingkat kemiskinan dan sebagainya. Sasaran pembangunan dan upaya pemulihan ekonomi tersebut dapat dicapai jika Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam hal ini home industry dijadikan sebagai motor inovasi sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi nasional. Pembangunan dan pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian nasional. Kegagalan pola pembangunan ekonomi yang bertumpu pada usaha besar telah mendorong para perencana ekonomi untuk mengalihkan upaya pembangunan dengan bertumpu pada pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) [1].

Home industry adalah suatu unit usaha/perusahaan dalam skala kecil yang bergerak di bidang industry tertentu. Biasanya usaha ini hanya menggunakan satu atau dua rumah sebagai pusat produksi, administrasi, dan pemasaran sekaligus secara bersamaan. Bila dilihat dari modal usaha dan jumlah tenaga yang diserap tentu lebih sedikit daripada perusahaan-perusahaan besar pada umumnya [2].

Industri kecil dan rumah tangga memiliki tiga alasan penting yang mendasari keberadaannya di Indonesia. Pertama, adalah karena kinerja industri kecil dan rumah tangga cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, sebagian dari dinamikanya, industri kecil dan rumah tangga yang sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga, karena sering diyakini bahwa industri kecil rumah tangga memiliki keuntungan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar. Industri rumah tangga diharapkan berperan dalam memecahkan masalah-masalah pengembangan industri di Indonesia. Karena industri rumah tangga mempunyai jumlah unit usahayang jauh lebih baik dibandingkan kelompok usaha industri sedang dan industri besar. Hal tersebut disebabkan industri rumah tangga memiliki daya tahan yang kuat dalam perekonomian, dan merupakan bagian terbesar dengan menumbuhkembangkan sekitar 99,19% dari keseluruhan usaha di sektor industri. Industri rumah tangga di kabupaten sinjai khususnya di kecamatan sinjai borong sangat berpotensi untuk dikembangkan. Karena tidak hanya berperan dalam penyediaan lapangan pekerjaan, namun juga berperan dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat [3].

Usaha arsy bakery tergolong dalam industri rumah tangga, dan bergerak dibidang usaha kuliner. Diketahui bahwa zaman semakin berubah dan pola konsumtif serta pola usaha yang juga ikut berubah membuat usaha industri perlu melakukan pembaharuan dalam hal pemasaran produknya karena pada saat ini arsy bakery masih menggunakan sistem pemasaran yang kuno maka dari itu jika tidak ada strategi pemasaran yang mengikuti zaman akan membuat usahanyalambat laun akan runtuh. Berdasarkan latar belakang penelitian, yang menjadiprumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana strategi pengembangan industri rumah tangga khususnya arsy bakery yang modern? Adapun tujuan berdasarkan uraian rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini yaitu Untuk mengetahui strategi pengembangan industri rumah tangga khususnya arsy bakeri.

2. METODE PENGABDIAN

Metode Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh penulis menggunakan metode pengembangan dan pembinaan. Metode ini dilakukan dengan melakukan pengembangan strategi pemasaran dan pembinaan dalam pencatatan keuangan dan bantuan alat peraga. Adapun rincian metode penerapan yang penulis lakukan ialah sebagai berikut :

a. Tahap persiapan dan perencanaan

Tahap persiapan dan perencanaan dilaksanakan selama seminggu yaitu berupa observasi lapangan, melakukan kesepakatan kerja sama dan penyusunan jadwal kerja.

b. Tahap pelaksanaan

Tahap pelaksanaan dilakukan dengan melaksanakan proses pengembangan strategi pemasaran berupa pemasangan baliho usaha, pembuatan media sosial jual beli dan pencatatan keuangan dengan menggunakan aplikasi pencatatan keuangan online.

c. Tahap evaluasi dan pelaporan

Pada tahap ini penulis mengevaluasi dampak atau peningkatan hasil jual produk dengan menggunakan strategi pemasaran yang tercantum di bagian (a). Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana efek dan keberhasilan strategi yang di terapkan. Melihat permasalahan yang ada di latar belakang adapun metode penyelesaian masalahnya ialah :

1. Peningkatan Sumber Daya Manusia

Dari analisa situasi yang kami lakukan pemilik industri rumah tangga di dusun ... melakukan produksi hanya untuk konsumsi sedikit dan belum memiliki mainset menjadi wirausaha karena belum mampu mengelola keuangan yang baik serta belum bias menentukan target produksi yang harus di capai. Oleh karena itu ibu-ibu rumah tangga Desa Damak Maliho perlu diberikan pelatihan dan pendampingan tentang pencatatan keuangan (david;2004).

2. Masalah Penyebarluasan Informasi Usaha

Dari analisa situasi yang selanjutnya menjadi masalah adalah pemilik kurang melakukan strategi pemasaran seperti penyebarluasan informasi usahanya. Oleh karena itu, perlu di berikan baliho untuk menunjang pemasarannya dan perlu di buat media yang bersifat online.

3. Partisipasi Dalam Pelaksanaan Program

Penulis menyediakan tempat dan sumber daya manusia yang siap dilatih dan bersedia monitoring dan evaluasi, pendampingan dan peltihan tentang pemasaran produk dan pembuatan laporan keuangan, serta pendampingan dan penilaian atas capain program yang telah dilaksanakan. penulis memfasilitasi dan mendampingi serta membina dari mulai awal hingga akhir program.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pengabdian Masyarakat (PKM) pada industri rumah tangga yang mana kegiatan ini bergerak dalam bidang Manajemen Kewiausahaan, Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Keuangan. Kegiatan PKM ini tertuju pada kegiatan masyarakat ekonomi menuju produktif, adapun kegiatan-kegiatan yang telah dilaksakan adalah sebagai berikut :

1. Pemberian Baliho Usaha

Melihat usaha atau industri rumah tangga dari arsy bakery yang belum memiliki baliho usaha, maka penulis memfasilitasi dengan memberikan baliho usaha guna lebih memperkenalkan produknya agar lebih diketahui oleh para calon kosumen.

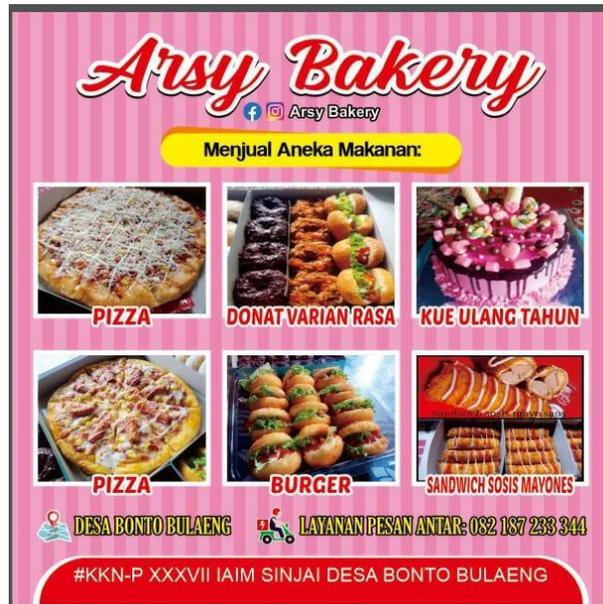


Gambar 1. Memberikan Baliho Usaha

Setelah pemilik usaha melakukan pemasangan baliho, presentasi pembeli meningkat karena mengetahui keberadaan industri rumah tangga arsy bakery.

2. Pembuatan Media Sosial Penjualan

Perkembangan cara pemasaran produk hari ini bukan hanya secara langsung tetapi juga menggunakan metode jual online sehingga penulis membuat akun promosi produk untuk industri rumah tangga arsy bakery.



Gambar 2. Akun Promosi Produk Untuk Industri Rumah Tangga Arsy Bakery

Sama halnya dengan poin 1, presentasi penjualan juga naik disebabkan akun media sosial karena konsumen bisa memesan lewat gadget.

3. Pencatatan Laporan Keuangan.

Pencatatan laporan keuangan ini dilakukan guna mengetahui tentang arti pentingnya membuat laporan keuangan untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha agar mengetahui untung dan rugi dari usaha tersebut. Kegiatan ini dilakukan selama satu hari untuk memastikan ibu-ibu rumah tangga mengetahui cara membuat pembukuan bisnis sederhana.

Kegiatan ini dilaksanakan untuk meningkatkan kapasitas bisnis arsy bakery. Analisis masalah menunjukkan bahwa permasalahan yang hendak diselesaikan cukup kompleks sehingga perlu pendampingan secara terpadu menyangkut banyak aspek untuk menguatkannya. Strategi yang baik akan memudahkan pelaku usaha untuk menjalankan bisnisnya secara matang dan berkelanjutan. Oleh sebab strategi pemasaran pemasangan baliho dilakukan pada tahap awal. Proses berikutnya adalah pendampingan-pendampingan secara integratif menyikapi permasalahan pelaku bisnis. Mulai dari perijinan, merek, manajemen keuangan pemasaran lewat media sosial dilakukan pada tahap ini agar bisnis dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam pengembangan. Misalnya saja dalam penguatan pemasaran, tim mendampingi proses pengurusan merek pelaku usaha. Merek usaha merupakan hal yang penting dan vital di awal membangun bisnis, sebab apabila tidak daftarkan maka produk kita yang sudah dikenal akan mudah diklaim oleh orang lain apabila tidak ada merek yang melekat. Merek adalah nilai tambah yang diberikan oleh produk/jasa. Nilai tersebut bisa dicerminkan dalam cara konsumen berpikir, merasa, dan bertindak terhadap merek, harga, pangsa pasar, dan profitabilitas yang dimiliki perusahaan [4]. Pendampingan adalah hal yang kecil tapi sangat membantu bagi keberlangsungan usaha, apalagi 27 usaha pemula. Melalui pendampingan pengusaha dapat bertanya secara intensif tentang permasalahan yang dihadapi dalam usahanya.

4. SIMPULAN

Kegiatan ini berorientasi pada penguatan kapasitas industri rumah tangga yang di desa bonto bulaeng, kompleksitas masalah yang dihadapi membuat pendampingan yang dilakukan juga menguatkan berbagai aspek bisnis. Berdasarkan kegiatan dapat disimpulkan bahwa pelatihan yang dilakukan dapat meningkatkan perubahan sikap dan ketrampilan pelaku usaha. Hasil menunjukkan bahwa arsy bakery 100 menyatakan siap untuk menjalankan bisnis secara benar dan 100% mengalami peningkatan kemampuan manajemen keuangan sederhana pasca

pendampingan. Selain itu aspek -aspek dasar dalam menjalankan bisnis sudah dimiliki yaitu (media sisial, produk yang siap uji).

5. SARAN

Implikasi dari kegiatan ini adalah dapat dikembangkannya model pendampingan sejenis yang dapat meningkatkan kemampuan industry rumah tangga dalam mengelola bisnis. Hal ini perlu dilakukan guna menyokong penguatan ekonomi keluarga berbasis komunitas ibu -ibu rumah tangga. Oleh sebab itu dukungan dari pemerintah daerah sangat dibutuhkan guna menimbulkan efek yang lebih besar.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Mahadiansar, K. Ikhsan, I. G. E. P. S. Sentanu, and A. Aspariyana, "Paradigma Pengembangan Model Pembangunan Nasional Di Indonesia," *J. Ilmu Adm. Media Pengemb. Ilmu dan Prakt. Adm.*, vol. 17, no. 1, pp. 77–92, 2020, doi: 10.31113/jia.v17i1.550.
- [2] Diana and N. Laila, "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Makanan Sebagai Peluang Pendapatan di masa Pandemi Covid 19," *Pros. Semin. Nas. Pengabd. Masy. LPPM UMJ*, vol. 1, no. 1, pp. 1–8, 2020, [Online]. Available: <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>.
- [3] T. Susanti, "Upaya Peningkatan Penjualan Melalui Strategi pemasaran Yang di Lakukan Oleh Home Industry Mister Chau di Kabupaten Majalengka," *J. Huk. dan Syariah*, vol. 9, no. 1, pp. 130–132, 2018.
- [4] I. B. Bayu DP and E. Sulistyawati, "Pengaruh Brand Equity Terhadap Niat Beli Konsumen Dimediasi Brand Preference," *E-Jurnal Manaj. Univ. Udayana*, vol. 8, no. 5, p. 2697, 2019, doi: 10.24843/ejmunud.2019.v08.i05.p04.