

## WIRAUSAHA BERBASIS RUMAH TANGGA

Zuraida Ma'ruf Sa'ban

Universitas Muhammadiyah Surabaya, Jl Sutorejo No 59 Surabaya  
e-mail: daizza.zura@gmail.com

### **Abstract**

*Entrepreneurship is the work done by themselves to produce something that can add value to earnings. Entrepreneurship means having or doing business that can provide value-added income. Entrepreneurial mostly done by the community from various circles. The work done is also diverse and creative abilities possessed by a person or group of people. The entrepreneurship skills many are carried out by mother-housewife. Ability possessed by these mothers are usually the capabilities of talent, hobby or inheritance. Ibu Kartini who has a business in the manufacture of snack marning highly preferred by people Sumberejo Village, District Ambulu, Jember. This snack cake into one dish widths. The work done since 30 years ago, originally done on the basis to supplement the family income. This business is still traditional in nature and done independently and not be a legacy for their children. Jamie's mother is a businesswoman households in the same village with Ibu Kartini, producing cakes are usually ordered community about events for celebration or slametan. The efforts made since 15 years ago. This effort evolved with the number of orders from the surrounding community. However, this business is still conducted independently without any plan to pass the business to their children. The second attempt by two mothers is an example of an independent entrepreneur to supplement the family income. The work done by the system of production and management is still traditional family is still limited in scope countryside*

**Key words:** *entrepreneurship, home industry*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Berwirausaha merupakan tindakan melakukan usaha kreatif secara mandiri yang dapat memberi nilai tambah bagi penghasilan. Wirausaha ini dapat dilakukan oleh siapa saja termasuk ibu-ibu di pedesaan. Wirausaha ini tumbuh karenai kemampuan pribadi dari bakat, hobi, warisan keluarga atau dan keterdesakan ekonomi. Wirausaha dapat mati pada suatu saat apabila tidak dikembangkan dari segi modal, kreatifitas, teknoologi, sumber daya manusia. Mayorits wirausaha yang dilakukan oleh masyarakat awam mengalami keunduran atau bangkrut karena faktor-faktor tersebut. Sehingga perlu ada pengelolaan (manajemen) yang baik di bidang produksi dan manajemen.

Wirausaha yang dilakukan oleh ibu-ibu di Desa Sumberejo, Kecamatan Ambulu, Kota Jember ini merupakan usaha yang dilakukan secara mandiri dalam produksi makanan yaitu kue dan camilan. Dalam perkembangannya wirausaha ini sampai sekarang masih dalam kondisi stabil atau masih memproduksi walaupun pada saat-saat tertentu saja. Produksi camilan marning ini biasanya dikonsumsi masyarakat sekitar sebagai camilan lebaran. Sedangkan produksi aneka kue dikonsumsi masyarakat sekitar untuk sajian hajatan tasyakuran dan slametan. Apabila waktu tersebut datang maka pesanan camilan marning dan kue ini diproduksi dengan kuantitas yang besar.

Ibu Kartini (Mitra I) adalah pembuat camilan marning dan Ibu Jamilah (Mitra II) adalah pembuat aneka kue. Ibu Kartini yang telah memulai usahanya sejak 30 tahun yang lalu. Usaha ini muncul dilatarbelakangi kondisi ekonomi rumah tangga yang kekurangan. Sedangkan Ibu Jamilah yang telah memulai usahanya sejak 15 tahun yang lalu. Usaha ini dilatarbelakangi hobi dan bakat yang dimiliki oleh Ibu Jamilah. Usaha rumah tangga yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga ini masih diproduksi secara sederhana dan tradisional. Sistem produksi yang dilakukan kurang higienis dan volume alat-alat produksi masih terbatas. Selain itu pengelolaan usaha ini dilakukan sendiri tanpa ada tenaga kerja selain anak-anak mereka yang tidak rutin membantu. Oleh karena itu hasil produksi usaha ini masih terbatas pada pemesanan dan dalam lingkup desa saja. Ibu-ibu ini belum pernah melakukan usaha untuk meluaskan usahanya ini sampai ke kota kecamatan. Usaha ini dikenal hanya lewat pembicaraan di masyarakat. Hasil produksi yang dihasilkan masih dalam bentuk pengemasan yang sederhana dan kurang menarik. Dari segi rasa masih kurang berkualitas apabila dibandingkan dengan kue yang dipasaran di kota. Selain kurang berkualitas (kurang lezat), variannya masih kurang mengikuti selera masyarakat pada umumnya.

### Rumusan Masalah

Permasalahan yang dihadapi ibu-ibu usaha rumah tangga ini adalah dalam hal produksi dan manajemen baik manajemen produksi, pemasaran dan keuangan. Tabel 1 di bawah ini menunjukkan kondisi permasalahan mitra.

**Tabel 1**  
**Kondisi dan Permasalahan Mitra**

Kondisi	Mitra 1	Mitra 2
<b>Produksi</b>		
1. Bahan	-Terbatas dalam jumlah, tergantung pesanan	-Terbatas dalam jumlah dan kualitas, tergantung pesanan
2. Proses	-Tradisional; mulai dari penjemuran hingga penggorengan.(tanpa bantuan alat modern, misal : oven, untuk mengantisipasi apabila tidak ada panas)	-Masih menggunakan alat-alat yang sederhana (belum ada alat yang dapat mengolah bahan dalam jumlah yang besar
3. Kualitas	-Hanya berupa marning rasa gurih saja tanpa ada variatif rasa -Belum ada keberanian mencoba rasa yang bervariasi	-Macam sudah banyak tetapi rasanya tidak spesial -Tampilan kurang menarik
<b>Manajemen</b>		
1. Keuangan	-Modal terbatas sehingga hanya bisa membeli bahan -Belum memahami pengetahuan tentang pengelolaan keuangan	-Modal terbatas hanya dapat membeli bahan -Belum memiliki pengetahuan tentang pengelolaan keuangan
2. Produksi	-Jumlah produksi hanya berdasarkan jumlah pemesanan -Pengemasan hanya dibungkus dengan plastik biasa tanpa ada merk atau logo tertentu	-Jumlah dan macam produksi kue hanya tergantung jumlah dan macam pemesanan. -Kemasan tidak spesial dan tidak menarik

3. Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Berdasarkan pemesanan</li> <li>- Hanya disekitar wilayah desa</li> <li>-Belum pernah menitipkan marning di toko-toko, pasar, sekolah atau kantor</li> <li>- Belum dapat memanfaatkan peluang pasar</li> <li>- Belum memiliki pengetahuan dalam strategi pasar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Berdasarkan pemesanan</li> <li>- Hanya disekitar wilayah desa</li> <li>-Belum pernah menitip kue di toko-toko, pasar, sekolah atau kantor</li> <li>- Belum dapat memanfaatkan peluang pasar</li> <li>- Belum memiliki pengetahuan dalam strategi pasar</li> </ul>
4. Operasional	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Belum dapat memanfaatkan dan mengembangkan kemampuan diri dalam menghasilkan suatu produk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Belum dapat memanfaatkan dan mengembangkan kemampuan diri dalam menghasilkan suatu produk</li> </ul>
5. SDM	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Kurang tenaga hanya dibantu oleh anggota keluarga (suami dan anak)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Kurang tenaga hanya dibantu oleh anggota keluarga (suami dan anak)</li> </ul>

Dari permasalahan-permasalahan tersebut dapat dirumuskan lagi beberapa permasalahan yang khusus, antara lain: Modal yang masih terbatas, sistem dan alat pengolahan yang masih tradisional dan sederhana dan butuh waktu lama, kuantitas produksi masih terbatas, tenaga kerja yang kurang, pengelolaan produksi masih dilakukan secara mandiri tanpa ada pembagian tugas, kualitas rasa tidak variatif (Mitra 1); kualitas rasa tidak spesial, varian jenis kue yang sederhana (Mitra 2), kualitas pengemasan sederhana (tidak menarik), pemasaran terbatas pada pemesanan dan wilayah pedesaan, belum ada usaha (tidak ada kepercayaan diri) untuk memasarkan di tempat-tempat umum tanpa ada pemesanan, dan tidak memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan, produksi dan pemasaran

Dari permasalahan-permasalahan mitra tersebut terdapat permasalahan dalam sistem pemasaran yang dilakukan belum melayani konsumen secara luas. Lingkup pelayanan masih di sekitar desa belum sampai kota kecamatan. Kondisi ini dikarenakan tidak ada rasa percaya diri untuk memasarkan produknya ke kota.

Selain itu ada rasa khawatir produknya tidak laku dan tidak tahu cara dan dimana memasarkannya.

Kemampuan dan semangat wirausaha ibu-ibu ini perlu dikembangkan agar wirausaha yang dilakukan oleh ibu-ibu ini tidak berhenti pada suatu saat. Kemampuan untuk mengembangkan usaha agar semakin maju dan bertahan hingga dapat berlanjut kepada generasi penerus. Selain itu kemampuan ini dapat dikembangkan untuk masyarakat sekitar.

## **TELAAH PUSTAKA**

### **Wirausaha**

Pengertian wirausaha (*entrepreneurship*) menurut Hendro (2011), adalah seseorang yang mengambil resiko atas kesepakatan sejumlah uang yang telah ditentukan dalam kesepakatan tersebut. Kewirausahaan pada zaman dahulu dimotori oleh: 1). Keinginan untuk bertahan hidup saja 2) Berpikir kreatif untuk maju (*creatif thinking*) 3) Berpikir untuk menemukan sesuatu yang lebih baik dengan mengembangkan apa yang dipunyai (*Improvement*) 4) Berpikir visioner untuk menemukan sesuatu yang baru dan berbeda (*Inventor*) 5) Muncul ide melahirkan sebuah ilmu pengetahuan dalam tujuan mencari nafkah hingga menjadi sebuah bisnis 6) Cikal bakal ilmu pengetahuan kewirausahaan, yaitu *selling skill is the core of entrepreneurship skill* dan menjadi sebuah ilmu untuk menjadi kaya dan sukses yang sudah ada sejak dulu.

Pernyataan-pernyataan tersebut menunjukkan bahwa wirausaha itu adalah tindakan beresiko terhadap sejumlah uang yang merupakan hasil kesepakatan. Tentunya tindakan ini adalah tindakan positif untuk menghasilkan sejumlah uang. Selain itu kewirausahaan zaman dahulu salah satu cirinya adalah untuk bertahan hidup, mencari nafkah dan mengembangkan apa yang dipunyai. Dalam arti modal, kemampuan, bakat atau hobi seperti yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga yang memiliki usaha rumahan. Mereka berwirausaha untuk mendapatkan sejumlah uang dalam rangka kelangsungan hidup. Dalam berwirausaha ini mereka melakukan kegiatan yang didasarkan oleh kemampuan yang mereka miliki seperti bakat dan hobi.

Karakteristik kewirausahaan pada zaman dahulu mengandung 3 hal pokok, (Hendro,2011) yaitu : 1) Bersifat kesepakatan kerja dengan jumlah uang ditentukan 2) Ada unsur risk taker (pengambil resiko) karena situasi dan kondisi yang belum diketahui sebelumnya. 3) Hasilnya dijual ke pihak yang menyepakati kontrak 4)

Ada usur untung bila hasilnya banyak dan rugi bila hasilnya tidak mencukupi. Jadi terdapat unsur gambling di dalamnya.

Pernyataan diatas lebih menekankan pada kenyataan yang terjadi pada ibu-ibu rumah tangga yang memiliki usaha rumah tangga. Mereka berwirausaha berdasarkan perjanjian yang disepakati oleh produsen (ibu rumah tangga) dan konsumen (pemesan). Dalam arti ibu-ibu ini tidak akan memproduksi hasil apabila tidak ada pesanan karena kekawatiran akan hal-hal yang belum bisa dibayangkan sebelumnya. Karakter wirausahawan adalah sebagai berikut:

1. Pandai mengelola ketakutannya
2. Mempunyai "iris mata" yang berbeda dengan yang lain
3. Pemasar sejati atau penjual yang ulung
4. Melawan arus dan menyukai tantangan baru
5. High determination (mempunyai keteguhan hati yang tinggi)

Pada pernyataan ini menunjukkan ada beberapa hal yang termasuk dalam kondisi yang terjadi pada ibu-ibu rumah tangga. Bahwa mereka selama bertahun-tahun dapat mempertahankan usahanya walaupun dalam lingkup dan jumlah yang terbatas. Hal ini menunjukkan keteguhan hati, tidak pernah berhenti menghasilkan. Mereka juga memiliki kemampuan untuk mengambil kesempatan dalam masyarakat yang sering mengadakan hajatan atau slametan dengan memproduksi kue-kue dan camilan. Sehingga dapat dikatakan bahwa ibu-ibu ini memiliki 'iris mata' (pandangan tersendiri dalam mengambil kesempatan) yang tidak dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga yang alin yang tidak dapat melihat kesempatan di lapangan. Mereka juga berusaha keras agar mereka bisa mendapatkan nafkah dari usahanya tersebut . Mereka juga tidak pernah berubah walaupun sudah banyak orang lain yang memiliki usaha yang sama seperti mereka.

Faktor-faktor keberhasilan usaha antara lain (Hendro, 2011):

1. Faktor peluang
2. Faktor manusia (SDM)
3. Faktor keuangan
4. Faktor organisasi
5. Faktor perencanaan
6. Faktor pengelolaan usaha
7. Faktor pemasaran dan penjualan
8. Faktor administrasi
9. Faktor peraturan pemerintah, politik, ekonomi, dan budaya lokal
10. Catatan bisnis

Dari faktor-faktor diatas, menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga ini masih belum memenuhi semua faktor-faktor tersebut.

Sehingga usaha ibu-ibu ini masih perlu pengembangan hingga usaha ini bisa berhasil dan maju. Dari faktor peluang, ibu-ibu ini belum mencari ladang baru untuk target penjualannya. Selain itu, mereka juga belum dapat mencari peluang untuk mencari inovasi baru dalam produk mereka. Dari faktor SDM, mereka belum mengadakan regenerasi dan pembagian tugas kepada keluarga mereka atau mungkin tenaga kerja yang lain. Semua pekerjaan mereka lakukan sendiri mulai belanja bahan mentah hingga pemasaran.

### **Manajemen Produksi**

Manajemen produksi merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber daya seperti sumber daya alam, sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan secara efektif dan efisien, untuk menciptakan dan menambah kegunaan suatu barang atau jasa. Apabila merujuk pada pernyataan di atas maka suatu produksi itu perlu dikelola dan dikoordinasikan dalam penggunaan berbagai sumber daya yang ada termasuk sumber daya: alam, dana, manusia, alat sehingga pengelolaan sumber daya ini dapat digunakan secara efisien dan efektif. Apabila merujuk pada usaha rumah tangga yang dilakukan ibu-ibu, pengkoordinasi dan pengelolaan pada berbagai sumber daya sudah ada namun pengelolaan ini belum dilakukan secara efektif dan efisien.

Pada manajemen produksi juga ada dua macam produksi yaitu produksi yang terputus-putus dan terus-menerus. Produksi terputus-putus adalah proses produksi yang dilakukan berdasarkan pesanan sehingga harus mengatur kembali alat-alat, mengubah alat-alat, dan penyesuaian terus-menerus yang dilakukan sesuai dengan tuntutan produk yang dihasilkan. Proses produksi yang seperti ini sesuai dengan proses produksi yang dilakukan oleh usaha rumah tangga. Karena usaha yang dilakukan berdasarkan pesanan dan tidak dihasilkan setiap saat secara terus-menerus.

Dari tabel 2 dapat di pahami bahwa manajemen produksi meingkupi segala aspek dalam proses produksi mulai dari perencanaan produksi hingga sistem informasi produksi. Untuk pengembangan usaha kecil pengetahuan tentang ruang lingkup ini seharusnya dipahami dan dapat mulai dilaksanakan walaupun belum secara keseluruhan terealisasi. Namun sistem pengelolaan ini sudah dapat dicoba direalisasikan agar usaha dapat terkoordinasikan dengan baik sedini mungkin.

Adapun ruang lingkup manajemen produksi dapat dilihat pada tabel 2 di bawah ini:

**Tabel 2**  
**Ruang lingkup manajemen produksi**

<b>Perencanaan sistem produksi</b>	<b>Sistem pengendalian produksi</b>	<b>Sistem informasi produksi</b>
● Perencanaan produksi	● Pengendalian proses produksi	● Struktur organisasi
● Perencanaan lokasi produksi	● Pengendalian bahanbaku	● Produksi atas dasar pesanan
● Perencanaan letak fasilitas produksi	● Pengendalian tenaga kerja	● Produksi untuk persediaan
● Perencanaan lingkungan kerja	● Pengendalian biaya produksi	
● Perencanaan standar produksi	● Pengendalian kualitas pemeliharaan	

### **Manajemen Pemasaran**

Manajemen pemasaran adalah sebagai kegiatan yang direncanakan, dan diorganisasikan yang meliputi pendistribusian barang, penetapan harga dan dilakukan pengawasan terhadap kebijakan-kebijakan yang telah dibuat yang tujuannya untuk mendapatkan tempat dipasar agar tujuan utama dari pemasaran dapat tercapai. Pada pernyataan diatas menunjukkan bahwa dalam mengelola bidang pemasaran suatu produk harus ada pengelolaan dibidang distribusi barang, penetapan harga dan pengawasan-pengawasan terhadap kebijakan. Pada usaha yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga belum ada usaha pengelolaan dalam hal ini. Kondisi ini karena usaha ini masih bersifat perorangan dan belum ada pemikiran ke arah tersebut. Faktor tingkat pendidikan juga ikut mempengaruhi wawasan dalam pengelolaan pemasaran tersebut.

Macam-Macam Strategi Pemasaran:

#### 1. Strategi kebutuhan primer

Strategi-strategi pemasaran untuk merancang kebutuhan primer yaitu:

1. Menambah jumlah pemakai dan
2. Meningkatkan jumlah pembeli.

2. Strategi Kebutuhan Selektif, dengan cara:

a. Mempertahankan pelanggan misalnya:

1. Memelihara kepuasan pelanggan;
2. Menyederhanakan proses pembelian
3. Mengurangi daya tarik atau jelang untuk beralih merk;

b. Menjaring pelanggan (*Acquisition Strategier*)

1. Mengambil posisi berhadapan (*head to head positioning*)
2. Mengambil posisi berbeda (*differentiated position*)

Pernyataan ini menunjukkan beberapa strategi pemasaran baik strategi primer dan selektif. Kedua strategi ini merupakan strategi dalam memasarkan produk untuk menambah pemakai atau pembeli, memuaskan konsumen, menjaring atau mencari pelanggan baru. Pada usaha yang dilakukan ibu-ibu rumah tangga strategi ini sebagian sudah dilakukan berupa pelayanan antar produk kepada konsumen, meningkatkan kualitas barang atau kue yang dibuat sehingga pelanggan tidak akan lari. Dalam hal ini ibu-ibu rumah tangga belum sampai pada usaha untuk menjaring pelanggan baru karena mereka hanya mengandalkan promosi gratis dari pelanggan yang sudah lama.

### **Manajemen Keuangan**

Manajemen Keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. (Van Horne, 2012). Manajemen keuangan berkepentingan dengan bagaimana cara menciptakan dan menjaga nilai ekonomis atau kesejahteraan. Dalam pengambilan keputusan keuangan harus berfokus pada penciptaan kesejahteraan. Ruang lingkup manajemen keuangan menyangkut kegiatan-kegiatan perencanaan, analisis, dan pengendalian kegiatan keuangan. Pernyataan ini menunjukkan bahwa dalam manajemen keuangan itu terdapat kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian penggunaan uang. Sehingga uang yang digunakan untuk modal usaha dengan uang yang digunakan untuk keperluan keluarga tidak jadi satu. Dalam kegiatan usaha yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga, untuk mengelola keuangan keluarga pasti sudah dipikirkan oleh mereka. Namun dalam usaha itu sendiri, ibu-ibu ini belum menghitung secara detail keuntungan bersih yang sebenarnya mereka peroleh. Karena dalam kenyataannya mereka belum menghitung berapa ongkos kerja yang sudah mereka gunakan selain itu ongkos bahan bakar untuk memproduksi kue dan camilan. Jadi dalam hal ini mereka belum memahami secara dalam mengelola keuangan usaha.

## METODA PENELITIAN

Dalam pelaksanaan untuk mengembangkan wirausaha ibu-ibu rumah tangga ini dalam rangka untuk mempertahankan dan keberlanjutan usaha tersebut dilakukan beberapa kegiatan:

### 1. *Sosialisasi*

Sosialisasi ini merupakan tahap kegiatan pengenalan kepada ibu-ibu rumah tangga dalam rangka pelaksanaan program pengembangan usaha rumah tangga ibu-ibu. Sosialisasi ini meliputi kegiatan:

- a. Pengenalan kegiatan
- b. Penjadwalan kegiatan
- c. Persiapan pelaksanaan kegiatan pelatihan pembuatan kue
- d. Persiapan pelaksanaan kegiatan pelatihan pembuatan marning
- e. Persiapan pelaksanaan kegiatan pelatihan kewirausahaan dan manajemen

### 2. *Pendampingan sebelum pelatihan*

Pendampingan ini merupakan kegiatan peninjauan kegiatan-kegiatan lapangan yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga dalam pembuatan marning dan kue dengan resep sebelum pelatihan

### 3. *Pelatihan Pembuatan kue dan marning*

Pelatihan ini merupakan pembelajaran teori dan praktek dalam bidang pembuatan kue dengan aneka kue yang baru, pembuatan marning dengan variatif rasa. Pelatihan yang lebih memberi semangat wirausaha ibu-ibu yaitu pelatihan kewirausahaan, manajemen (pemasaran, keuangan dan produksi)

### 4. *Pelatihan kewirausahaan dan manajemen*

Pelatihan ini mencakup materi-materi kewirausahaan dan manajemen (manajemen produksi, pemasaran dan keuangan)

### 5. *Pendampingan setelah pelatihan*

Pendampingan ini merupakan kegiatan peninjauan kegiatan-kegiatan lapangan yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga dalam pembuatan marning variatif rasa dan pembuatan kue dengan aneka kue yang baru setelah mendapat pelatihan

### 6. *Pembentukan kelompok usaha rumah tangga*

Ibu-ibu rumah tangga membentuk kelompok dengan sistem pembagian kerja antar ibu-ibu tersebut. Pembagian tugas berdasarkan kemampuan atau bakat yang dimiliki oleh ibu-ibu tersebut. Pembagian tugas di bidang memasak, mengemas, memasarkan dan belanja. Tujuan pembagian tugas ini agar memudahkan ibu-ibu rumah tangga dalam mengelola dan mengembangkan usaha kecil ini dan dapat belajar berwirausaha sekaligus mendapat penghasilan walaupun tidak banyak.

## **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis**

Dari mulai tahap sosialisasi hingga pendampingan, program ini berjalan lancar. Ibu-ibu rumah tangga sebagai mitra program sangat terbuka dan antusias untuk melaksanakan program ini bersama kelompok ibu-ibu pengajian di Desa Sumberejo. Pada tahap sosialisasi, peserta yang berkeinginan mengikuti program ini sampai dibatasi jumlahnya karena program ini ada batasan jumlah peserta.

Pada tahap pendampingan sebelum pelatihan, mitra dan kelompoknya melakukan proses pembuatan kue dan camilan sambil berbagi pengalaman dengan tetangga sekitar. Tahap pendampingan setelah pelatihan, mitra dan kelompok mencoba membuat resep kue baru. Begitu pula camilan marning dengan berbagai rasa yang baru. Mereka senang dan antusias karena mendapat ilmu yang sangat banyak dan dapat memberi mereka pengalaman baru juga. Pada tahap pendampingan ini ada beberapa cara pengolahan produksi menggunakan peralatan oven yang dapat mempercepat produksi pengolahan dan tidak tergantung panas matahari. Selain itu hasilnya juga lebih renyah.

Pada tahap pelatihan yang berupa teori yaitu pelatihan tentang kewirausahaan dan manajemen. Pelatihan ini menjadi perhatian bagi ibu-ibu. Mereka bersemangat mengikuti pelatihan. Pelatihan ini memberi hasil dengan adanya tanggapan yang ingin menjadi wirausahawan baru dengan mengandalkan bakat dan kemampuannya. Tanggapan ini berlanjut dengan dibentuknya kelompok-kelompok usaha rumah tangga yang dikoordinir oleh kedua ibu mitra. Mereka ingin merealisasikan ilmu yang baru mereka dapatkan di pelatihan dengan sistem pembagian tugas pada kelompok usaha ini. Ibu yang memiliki bakat promosi dan memiliki teman atau saudara banyak, dia akan bertugas dibagian pemasaran. Ibu yang memiliki bakat ketrampilan kerajinan, dia bertugas di bagian pemasaran. Ibu yang memiliki bakat memasak, dia bertugas di bagian produksi. Ibu yang biasanya bakat berdagang maka dia bertugas dibidang perbelanjaan. Begitulah pengelolaan sumber daya manusia yang mereka lakukan. Pengelolaan dalam pemasaran, mereka mulai memperkenalkan hasil produk kuenya di toko-toko di sekitar kota kecamatan pasar-pasar. Walaupun dalam tahap pengenalan ini produksi kue dan marning ini tidak banyak namun yang penting mereka sudah melakukan pengenalan produk baru. Pada bidang pengemasan, mereka mulai membuat kemasan yang lebih rapi, higienis dan memiliki merk walaupun masih dengan sistem yang sederhana.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Program ibM berupa pelatihan dan pendampingan ini dianggap berhasil dan mengena kepada ibu-ibu rumah tangga untuk memulai dan mengembangkan usaha yang bersifat kelompok . Sedangkan untuk kelompok ibu-ibu memberi manfaat untuk berpikir mencoba membuka peluang usaha baru. Hasil langsung yang diperoleh dari program ini adalah memberi pengetahuan dan wawasan kepada masyarakat awam terutama kelompok usaha kecil (rumah tangga) untuk dapat pengetahuan dan wawasan yang baru dalam usaha dan pengembangannya terutama wawasan dalam berwirausaha dan manajemen usaha.

Proses pendampingan menunjukkan bahwa ibu-ibu rumah tangga membentuk dua kelompok usaha. Kelompok usaha ini tetap dikoordinir oleh Ibu Kartini dan Ibu Jamilah. Pengelolaan dan pengembangan usaha secara berkelompok dan dilakukan bersama. Inisiatif untuk membentuk kelompok usaha ini adalah pendapatan penghasilan dalam keluarga yang selalu ada setiap hari dan dirasakan bersama (istilah mereka : “bagi-bagi rejeki”). Selain itu mereka menganggap untuk melatih kemampuan dan pengalaman dalam berwirausaha

Harapan masyarakat Program IbM ini akan terus berlanjut dengan memberikan pelatihan-pelatihan yang diperlukan oleh masyarakat. Program IbM ini telah memberikan peluang lapangan pekerjaan bagi ibu-ibu di Desa Sumberejo khususnya di Dukuh Krajan Lor ini dan memberi kemajuan usaha bagi kelompok mitra serta meningkatkan pendapatan keluarga . Ibu-ibu juga semakin sadar akan pentingnya untuk belajar dan menambah wawasan dalam berwirausaha serta dapat memberi manfaat bagi keluarga dalam lingkup yang paling kecil, dan masyarakat sekitar dalam lingkup yang lebih besar dan untuk Desa Sumberejo dalam lingkup yang lebih luas. Dengan adanya program IbM ini membuka calon wirausahawan-wirausahawan baru di Desa Sumberejo.

### Saran

Usaha yang dilakukan mitra secara berkelompok ini diharapkan terus berjalan walaupun Program IbM ini tidak ada lagi. Dengan usaha berkelompok ini akan memberi tambahan penghasilan dan membuka peluang kerja. Hal ini karena sudah mulai merealisasikan pengelolaan usaha di bidang produksi, pemasaran dan keuangan. Untuk selanjutnya diharapkan ada pelatihan cara pengemasan dan *e-marketing*, agar memiliki kemampuan untuk berkembang lebih luas melalui online. Selain itu, ada bantuan dana untuk pemodalannya yang lebih besar untuk membantu pembelian alat yang volumenya lebih besar dan proses produksi yang lebih cepat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga  
Reksohadiprodjo, Sukanto, Gitosudarmo, Indriyo. 1997. *Manajemen Produksi*.  
Yogyakarta: BPF