



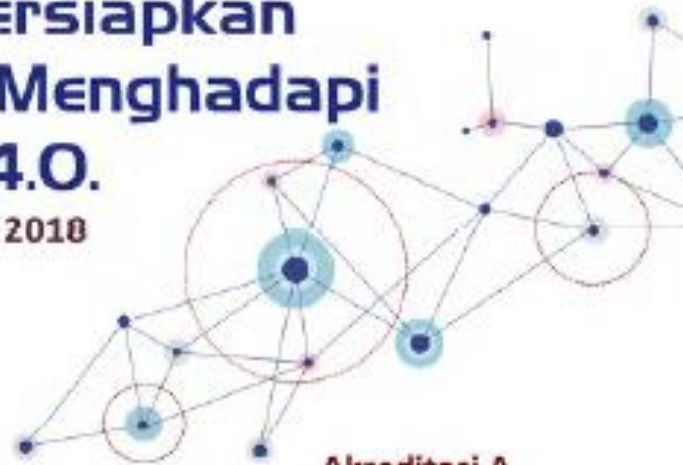
ISBN: 978-602-50821-5-3

## PROSIDING

Seminar Nasional Hasil Penelitian  
dan Pengabdian kepada Masyarakat

# Peran Perguruan Tinggi dalam Mempersiapkan Masyarakat Menghadapi Era Industri 4.0.

7-8 September 2018



**Akreditasi A  
BAN - PT**



Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat  
Universitas Tarumanagara

<b>Susy Olivia Loutoh dan Taty Rusliati R</b>	
43	Kinerja Koperasi sebagai Determinan Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Tahunan Koperasi ..... 293 <b>Anak Agung Puta Gede Bagus Arie Susandya, Ida Ayu Nyoman Yuliasuti dan Gde Bagus Brahma Putra</b>
44	Penekanan Angka Buta Aksara melalui Calistung Keliling ..... 299 <b>Ratna Wahyu Wulandari dan Novi Maryani</b>
45	Peningkatan Produk Olahan Tanaman Lokal oleh Posdaya Agung Sejahtera Desa Pranggong, Kecamatan Andong, Kabupaten Boyolali ..... 305 <b>L.V. Ratna Devi S. dan Joko Sutrisno</b>
46	Perumusan Strategi pada Pengusaha Makanan Ringan Emping di Kecamatan Limpung, Kabupaten Batang, Jawa Tengah ..... 311 <b>Rina Adi Kristianti</b>
47	Penyusunan Anggaran Komprehensif Bagi Start – Up Bisnis untuk Anak Asuh Yayasan Amugrah Gemilang ..... 318 <b>Ida Puspitowati, Agustin Ekadjaja, Joyce A Turangan, dan Lydiawati Soelaiman</b>
48	Usaha Kesadaran Mencuci Tangan pada Siswa-Siswi KB-TK Bunda Mulia International School ..... 323 <b>Novendy, Yoanita Widjaja, Enay Irawaty dan Ria Buana</b>
49	PKM Pelatihan Pembelajaran Media Presentasi Power Point ..... 329 <b>Drina Intyaswati, Yuliani Widianingsih dan Witanti Prihatiningsih</b>
50	Analisis dan Evaluasi Keamanan Jaringan Wireless pada Dinas Kesehatan dan Dinas Kominfo Kota Palembang ..... 336 <b>Maria Ufa</b>
51	Seminar menjadi Pengajar yang Profesional melalui Pelayanan yang Berdedikasi ..... 342 <b>Ninawati Lihardja dan Meike Kuruiawati</b>
52	Pemberdayaan Perempuan dalam Pengelolaan Usaha Mikro melalui Program Entrepreneurship sebagai Pengerak Ekonomi Desa ..... 347 <b>Srinathasya Br Sitepu dan Christina Whidya Utami</b>
53	Peningkatan Wawasan tentang Narkoba dalam Makanan Di Kelurahan T ..... 357 <b>Alexander Halim Santoso, Twidy Tarcisia dan Chrismerry Song</b>
54	IBM Desa Binangun: Penyuluhan Pemasaran Sistem Online dan Strategi Pemasaran Bisnis Durian Palembang ..... 361 <b>Hengky Widhiandono dan Purnadi</b>
55	Contingency Model untuk Meningkatkan Kompetensi Lulusan PT di Indonesia ..... 368 <b>Sri Trisuaningsih, Suparwati dan Sutrisno</b>
56	Upaya Peningkatan Kesehatan Mata melalui Penyuluhan Computer Vision Syndrome Di SMAN 12 Teluk Naga pada Kegiatan TMMD Non Fisik Ke-102Kodim 0510/Tigaraksa ..... 378 <b>Novendy, Meilani K dan Susy Olivia Loutoh</b>

# Pemberdayaan Perempuan Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Melalui Program *Entrepreneurship* Sebagai Pengerak Ekonomi Desa

Srinathasya Br Sitepu<sup>1</sup>  
Christina Whidya Utami<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Ciputra Surabaya  
Email: [nathasya.sitepu@ciputra.ac.id](mailto:nathasya.sitepu@ciputra.ac.id)

<sup>2</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Ciputra Surabaya  
Email: [whidyautami@ciputra.ac.id](mailto:whidyautami@ciputra.ac.id)

## ABSTRAK

Dusun Gunung Sari Berada di Kecamatan Tukur, Kabupaten Pasuruan dengan penduduk (pria) mayoritas bekerja sebagai petani dan peternak sapi perah sementara istri(Ibu) focus mengurus rumah tangga. Pendapatan penduduk dari sector pertanian relatif berfluktuasi dikarenakan penduduk masih menggunakan cara konvensional dan sangat bergantung pada kondisi alam. Hal ini mengakibatkan penduduk tidak mampu memenuhi kebutuhan rumah tangga. Tujuan mengadakan program *entrepreneurship* agar perempuan(ibu rumah tangga) mampu mendirikan bisnis sehingga menghasilkan pendapatan tambahan. Jumlah perempuan yang mengikuti program ini sebanyak lima orang. Metode pelatihan yang diberikan adalah pelatihan berkesinambungan yang mengkombinasikan antara teori dan praktek *entrepreneurship*. Hasil dari program *entrepreneurship*, kelima perempuan (ibu rumah tangga) yang mengikuti program berhasil mendirikan empat bisnis bidang kuliner dan satu bisnis bidang kerajinan (rajutan). Hasil dari kelima bisnis yang dibangun oleh ibu rumah tangga mampu memberikan tambahan pendapatan bagi ekonomi keluarga, yang secara tidak langsung dapat menggerakkan ekonomi pedesaan.

**Kata kunci:** *Entrepreneurship*, Perempuan, Ekonomi, Pedesaan

## 1. PENDAHULUAN

Lokasi kecamatan Tukur berada di Kabupaten Pasuruan Provinsi Jawa Timur. Kecamatan Tukur terdapat sebuah dusun yang menjadi lokasi mitra Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yaitu: Dusun Gunung Sari menurut Badan Pusat Statistik BPS (2013) jumlah penduduk 4.164 orang. Sumber mata pencarian penduduk Dusun Gunung Sari adalah petani dan peternak sapi perah hal ini dikarenakan lahan pertanian yang subur dan iklim yang *relative* dingin sehingga cocok mengembangkan peternakan sapi perah. Peternak sapi perah Dusun Gunung Sari mulai dari zaman penjajahan Belanda. Profil penduduk Dusun Gunung Sari mayoritas memiliki pendidikan hanya mencapai wajib belajar Sembilan tahun. Tingkat pendidikan rendah menjadi kendala penduduk untuk bersaing pada pasar tenaga kerja. Profesi penduduk pada Dusun Gunung Sari ketika menjadi petani/peternak menuntut peran ayah (pria) sebagai tulang punggung untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Sementara peran istri (perempuan) hanya mengurus rumah dan mengasuh anak sehingga belum memberikan kontribusi terhadap perolehan pendapatan keluarga. Setiap ibu rumah tangga memiliki waktu luang rata-rata lima jam/perhari dimana, waktu tersebut digunakan untuk bercengkrama dengan tetangga dan menonton TV(serial drama) mengakibatkan ketergantungan mengikuti semua kegiatan serial drama. Semua kegiatan ini cenderung memuat ibu rumah tangga lupa waktu dan kurang *productive*.

Kondisi penduduk Dusun Gunung Sari diatas memiliki tiga masalah utama. **Pertama** masalah ekonomi berhubungan dengan kemampuan memenuhi biaya: pendidikan, konsumsi, kesehatan, perumahan dan investasi. Kekurangan pendapatan menyebabkan masyarakat harus meminjam uang dari tengkulak. Hal ini adalah awal rangkaian masalah yang di alami penduduk Dusun Gunung Sari. Tengkulak yang memberikan pinjaman uang akan mengenakan bunga pinjaman yang tinggi serta membeli hasil peternakan dan pertanian berupa: bunga, apel, sayuran dan susu

sapi dengan harga yang lebih rendah dibanding harga pasar. Penetapan harga yang dilakukan tengkulak selanjutnya akan mengurangi pendapatan penduduk Gunung Sari sehingga berakhir dengan rantai kemiskinan yang siap mengikat penduduk. **Masalah kedua** munculnya kecemburuan *social* diakibatkan ketimpangan pendapatan yang ditandai dengan perilaku penduduk Dusun Gunung Sari yang saling bersaing dan memiliki tingkat konsumsi yang tinggi. Kondisi ini dipicu oleh perilaku ibu rumah tangga membandingkan kekayaan diantara ibu rumah tangga. Ketika tetangga membeli peralatan rumah tangga baru maka tetangga lainnya akan membeli barang yang sama. **Masalah ketiga** masalah pengangguran terkait banyaknya anggota keluarga/penduduk produktif yang tidak memiliki pekerjaan tetap saat libur musim tanam. Hal ini disebabkan karena petani memiliki musim menanam dan musim panen. Ketika musim panen usai petani memiliki masa jeda sebelum kembali beraktivitas. Kondisi yang memprihatinkan lainnya ketika petani tidak memiliki modal untuk kembali bercocok tanam sehingga petani mengalami perubahan status menjadi pengangguran. Saat petani menjadi pengangguran (tidak memiliki sumber pendapatan) sehingga tidak mampu memenuhi kebutuhan keluarga. Ketiga permasalahan diatas merupakan fokus kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang diberikan kepada ibu rumah tangga.

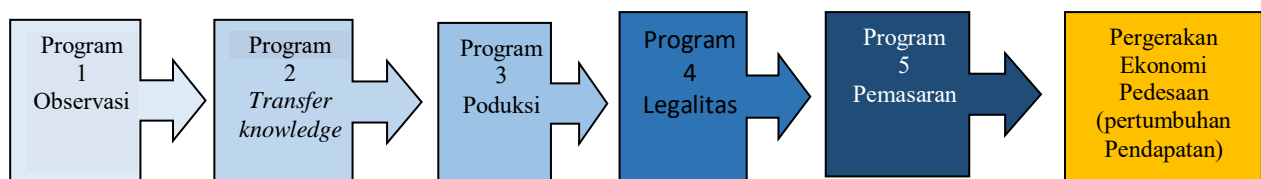
## 2. METODE PELAKSANAAN PKM

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan selama delapan bulan di Dusun Gunung Sari. Kegiatan ini merupakan *pilot project* untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh penduduk Dusun Gunung Sari Kecamatan Tukur Kabupaten Pasuruan. PKM fokus pada pemberdayaan sumber daya manusia (masyarakat yang ada di pedesaan) hal ini penting karena peran masyarakat sangat vital pada ekonomi pedesaan. Kekuatan dan peran masyarakat dapat tergambarkan dari: fisik, material, pendapatan (ekonomi), adanya kelembagaan, kemampuan kerjasama tim yang baik, intelektual serta komitmen dalam melakukan perbaikan sehingga melalui pemberdayaan masyarakat mampu menghasilkan kemandirian untuk mencapai pembangunan Mangowal, J. (2013). Tim PKM membagikan kuisioner pada 1000 ibu rumah tangga dari kuisioner tersebut terdapat 100 ibu rumah tangga yang dinyatakan lulus seleksi tahap pertama (perempuan yang bersedia mengikuti program PKM selama delapan bulan, memiliki pendidikan minimal SLTA, serta memiliki intensi untuk berwirausaha). Seleksi tahap kedua dilakukan melalui FGD (*Focus Group Discussion*) yang membahas kapasitas aksesibilitas dan potensi ekonomi dari tempat tinggal calon peserta. Berdasarkan kedua seleksi maka tim PKM mendapatkan lima orang ibu rumah tangga dengan mata pencarian suami sebagai peternak ataupun petani untuk mengikuti program *entrepreneurship*. Ibu rumah tangga yang menjadi peserta program *entrepreneurship* sudah mendapat persetujuan dan dukungan dari anggota keluarga (suami dan anak) merupakan faktor penting yang memberikan pengaruh positif terhadap pertumbuhan niat dan sikap ibu rumah tangga dalam menjalankan bisnis Venugopal, V. (2016). Pemilihan ibu rumah tangga sebagai peserta program mengacu pada hasil penelitian Ekanem, I. (2015) menemukan *entrepreneur* perempuan memiliki kapasitas dan kemampuan yang baik untuk mengikuti proses pembelajaran/program secara berkelanjutan untuk meningkatkan kepercayaan diri yang pada akhirnya memungkinkan entrepreneur untuk mengaplikasikan semua ilmu yang diberikan. Pertimbangan kedua perempuan memiliki *self-efficacy* yang tinggi sehingga kemampuan mengakses peluang dan memobilisasi sumber daya yang tersedia sangat baik menurut Kazumi, T., & Kawai, N. (2017). Alasan ketiga Cheraghi, M. (2013) menjelaskan kapasitas, kompetensi, kemampuan berinovasi dan identifikasi *motive* peluang pengusaha perempuan jauh lebih baik dibandingkan pria di China. Keempat pentingnya mengembangkan potensi perempuan sebagai *entrepreneur* dikarenakan kemampuan strategis untuk mendidik anak-anak untuk meneruskan bisnis yang sudah dibangun dengan standar legitimasi yang profesional pada temuan penelitian Aggestam, M., & Wigren-Kristoferson, C.

(2017). Temuan penelitian di atas menjadi pondasi program PKM untuk mulai memaksimalkan potensi ibu rumah tangga.

Kegiatan (PKM) dusun Gunung Sari berbasis *entrepreneurship* (kewirausahaan). Kegiatan kewirausahaan/ *entrepreneurship* adalah sebuah karakteristik kemanusiaan yang memiliki tujuan besar untuk mengelola bisnis dimana pengusaha yang berjiwa bisnis memiliki sifat *innovatif* yang dinamis, dan adaptif merespon perubahan di aspek ilmu pengetahuan dan teknologi Hadiyati, E. (2011). Program *entrepreneurship* merupakan kombinasi teori dan praktek untuk membangun sebuah bisnis. Tim PKM menggunakan program *entrepreneurship* sebagai basis utama kegiatan dikarenakan *entrepreneur* menghasilkan pendapatan, mengoptimalkan semua potensi dan peluang sesuai keinginan (bebas berinovasi) kesimpulannya *entrepreneur* dipengaruhi oleh target dan pengalaman *entrepreneur* dalam menjalankan bisnis Jabeen, F., Faisal, M. N., & I. Katsioloudes, M. (2017). Aspek penting lainnya dalam kegiatan kewirausahaan adalah pengusaha/*entrepreneur* yang dilengkapi beberapa karakter yaitu: orang yang berani mengambil keputusan, berani mengambil resiko dan mengelola resiko menjadi seminimal mungkin, orang yang dapat dengan mudah mengumpulkan uang, seorang pemimpin, orang yang mampu melihat semua peluang serta mengaturnya hingga menghasilkan keuntungan menurut Stanley I. Mason, (1998). Dapat disimpulkan bahwa program *entrepreneurship* dan *entrepreneur* adalah aspek yang saling melengkapi yang ada pada kegiatan PKM.

Kegiatan PKM berbasis *entrepreneurship* terdiri dari lima rangkaian program dimana, setiap program memiliki target berbeda-beda sesuai dengan konteks program tersebut. Target sangat penting untuk mengukur kesuksesan program *entrepreneurship* yang ada di kegiatan PKM. Tujuan dari rangkaian kegiatan PKM membantu ibu rumah tangga menghasilkan pendapatan untuk membantu ekonomi keluarga. Kegiatan PKM terdiri dari lima tahapan yaitu: observasi berupa analisis situasi dusun gunung sari, pemberian pelatihan (*knowledge*), membuat produk, legalitas, pemasaran hingga menghasilkan *income*. Kelima program ini saling berhubungan mulai dari observasi, pelaksanaan program *entrepreneurship* hingga menghasilkan pendapatan dimana terdapat hubungan antara peserta (ibu rumah tangga), tim PKM, konsumen, pemasok bahan baku hingga pihak pemerintah (yang mengurus legalitas). Interaksi antara individu serta pengalaman dari nara sumber membantu mengarahkan minat berwirausaha Galanakis, K., & Giourka, P. (2017). Alur interaksi rangkaian program PKM digambarkan pada diagram dibawah.



**Gambar 1. Alur Program Pengabdian Masyarakat Dusun Gunung Sari**

**Program pertama** adalah observasi yang dilakukan oleh tim PKM turun ke Dusun Gunung Sari mengamati dan melakukan wawancara dengan penduduk setempat. Tim PKM mengamati pola tingkah laku penduduk khususnya ibu rumah tangga dan semua potensi ekonomi. Tujuan program pertama untuk mendapatkan informasi terkait kondisi dan permasalahan yang dihadapi oleh penduduk Dusun Gunung Sari. Program ini dilaksanakan selama satu minggu dengan melibatkan tiga ibu rumah tangga yang dimintai informasi.

**Program kedua** *transfer knowledge* merupakan kegiatan yang membekali ibu rumah tangga pengetahuan untuk menyusun pembukuan usaha, menghitung Harga Pokok Penjualan/Produksi

(HPP), operasional produksi dan teori pemasaran. Aspek *knowledge* berbentuk pembelajaran yang diberikan setiap minggu selama dua bulan. Proses pembelajaran dilengkapi dengan modul pelatihan yang berisi simulasi terkait materi HPP sehingga ibu rumah tangga mampu latihan menghitung HPP dari setiap produk/jasa yang dihasilkan. Pembelajaran pertama ibu rumah tangga akan dibekali cara menyusun *business plan* dan pembelajaran teori bisnis berikutnya peserta PKM dibekali dengan pemahaman konsep *Business Model Canvas* (BMC). Penyusunan Standar Operasional (SOP) bagi bisnis yang sederhana. *Knowledge* ibu rumah tangga bidang marketing memberikan pemahaman konsep marketing serta tips marketing yang paling sesuai dengan produk yang dihasilkan ibu rumah tangga.

**Program ketiga** produksi merupakan kegiatan sangat penting ibu rumah tangga dibantu menciptakan produk baik itu barang maupun jasa. Ibu rumah tangga yang memproduksi makanan dibekali dengan pendampingan memasak. Pendampingan ini mengundang *chef* yang ahli membuat produk makanan. Ibu rumah tangga juga diberikan pengetahuan terkait cara pemilihan bahan baku untuk memproduksi barang. Ibu rumah tangga yang ingin memproduksi jasa dibekali dengan pendampingan standar pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Program produksi ini *focus* meningkatkan kompetensi ibu rumah tangga agar berhasil menciptakan produk/jasa yang siap diterima pasar dengan standarisasi yang jelas.

**Program keempat** legalitas berhubungan dengan institusi pemerintahan. Legalitas yang dibutuhkan ibu rumah tangga dalam menjalankan bisnisnya antara lain: perizinan usaha, izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT), dan hasil uji laboratorium khusus bagi produk makanan dan minuman. Pada program keempat ibu rumah tangga dikenalkan dengan prosedur perizinan dan kegunaan dari masing-masing perizinan bagi usaha yang dijalankan. Ibu rumah tangga yang menghasilkan produk makanan dalam pengurusan PIRT akan diberikan sosialisasi standar minimal untuk memproduksi makanan.

**Program kelima** fokus pada pemasaran untuk semua produk dan jasa yang dihasilkan oleh ibu rumah tangga. Aspek pemasaran ini diberikan dalam bentuk pemahaman konsep dan praktek memasarkan produk dan jasa. Produk dan jasa yang sudah dimiliki ibu rumah tangga selanjutnya dipasarkan dengan cara *online* maupun *offline*. Ibu rumah tangga praktek menjual produk kepada lingkungan sekitar tempat tinggal dan melalui pameran UMKM. Produk yang dihasilkan dilengkapi dengan label/logo serta kemasan yang menarik sehingga dapat diterima oleh konsumen. Program melatih ibu rumah tangga untuk melakukan *hard selling* dimana semua tujuan kegiatan ini untuk mendapatkan *income* yang dapat membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga.

**Hasil akhir** dari kegiatan PKM berupa tambahan pendapatan keluarga yang berasal dari pendapatan *start-up* bisnis yang dijalankan oleh ibu rumah tangga. Besarnya jumlah pendapatan dari ibu rumah tangga sesuai dengan perolehan penjualan dari produk dan jasa yang dihasilkan ibu rumah tangga. Tim PKM membantu membuka jaringan bisnis ibu rumah tangga dengan minimarket KPSP Setia kawan sebagai tempat menjual produk, memberikan link pemasaran di pusat oleh-oleh Kota Surabaya dan membantu memberikan daftar pemasok bahan baku makanan murah yang ada di Kota Surabaya. Jaringan pemasok dan tempat menjual produk yang diperoleh ibu rumah tangga diharapkan dapat memberikan manfaat bagi bisnis sehingga *income* ibu rumah tangga mengalami peningkatan. Ketika *income* meningkat secara bersamaan akan meningkatkan kesejahteraan keluarga dengan cara mengalokasikan waktu luang ibu rumah tangga menjadi kegiatan yang *productive*.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pertama dilaksanakan selama satu minggu melalui rangkaian kegiatan observasi, wawancara dan *focus group discussion* (FGD). Hasil dari program pertama mampu memetakan kondisi dan potensi dari penduduk. Tim PKM menemukan beberapa potensi penduduk yaitu: Ibu rumah tangga yang memiliki banyak waktu luang sehingga tidak *productive*, kemampuan ibu rumah tangga untuk mengolah bahan makanan, permintaan bahan makanan dari penduduk Dusun Gunung sari, ketersediaan bahan olahan makanan di lahan pertanian milik penduduk (pisang, apel, singkong, talas dan kopi). Tim PKM menemukan permasalahan penduduk Dusun Gunung sari: permasalahan ekonomi (penduduk belum mampu memenuhi semua kebutuhan rumah tangga), ketimpangan pendapatan yang berakibat pada munculnya kecemburuan *social*, ancaman munculnya pengangguran. Profesi penduduk Dusun Gunung Sari mayoritas petani konvensional dengan hasil pertanian yang bergantung pada kondisi alam. Pria sebagai kepala keluarga merupakan tulang punggung untuk memenuhi seluruh kebutuhan keluarga dimana, profesinya sebagai petani dengan hasil panen yang tidak menentu dihadapkan dengan jumlah kebutuhan rumah tangga yang terus meningkat. Kompleksitas permasalahan akan diselesaikan melalui program *entrepreneurship* yang dikhususkan bagi Ibu rumah Tangga dengan harapan ibu rumah tangga mampu menghasilkan tambahan pendapatan. Dari keseluruhan penduduk Dusun gunung sari tim PKM memilih lima orang ibu rumah tangga sebagai peserta yang mengikuti program *entrepreneurship*.

Program 2 transfer *knowledge* diberikan kepada ibu rumah tangga secara bertahap (satu minggu sekali) selama dua bulan. Program ini memberikan pendidikan (konsep teori) yang penting untuk membangun bisnis kepada ibu rumah tangga. Pendidikan yang tepat membantu *entrepreneur* menemukan ide *innovative* dan mengubah ide menjadi sebuah bisnis Rauth Bhardwaj, B. (2014). Pertemuan minggu pertama tim PKM memperkenalkan program *entrepreneurship* kepada lima ibu rumah tangga. Hal ini merupakan tahapan pondasi awal dimana ibu rumah tangga diberikan pemahaman terkait manfaat dan alasan mengapa dibutuhkan program *entrepreneurship* bagi ibu rumah tangga. Tahapan pada program kedua ini tim PKM mencoba membangun kepekaan dan kesadaran ibu rumah tangga akan pentingnya menjalankan bisnis. Ibu rumah tangga juga diberikan semangat dan motivasi meyakinkan bahwa ibu rumah tangga mampu membentuk sebuah bisnis. Semangat ibu rumah tangga mulai muncul ditandai dengan respon ibu rumah tangga yang berkata :

“saya sudah tau pentingnya program *entrepreneurship* dan mulai membangun usaha snack (keripik pisang) karena saya punya banyak susu sapi akan coba saya olah jadi keripik susu khan masih jarang ada keripik susu dipasar” \_Ninik.

“ saya coba bisnis kue basah aja bu, khan banyak pisang dikebun suka busuk dan gak kemakan karena banyak. Dibuat kayak bolu Amanda biar jadi oleh-oleh khas Dusun Gunung Sari” \_Nanik

Pada tahapan ini ibu rumah tangga mulai menuliskan semua potensi bahan baku dan peluang bisnis yang ada disekitar lingkungan tempat tinggal. Peserta program *entrepreneurship* sangat antusias dan bersemangat. Dokumentasi proses transfer *knowledge* dan antusiasme ibu rumah tangga ketika menemukan ini terlihat pada gambar dibawah.



Gambar 2. Dokumentasi Diskusi Menemukan Ide Bisnis

Pada minggu kedua seluruh ibu rumah tangga mulai mengumpulkan daftar potensi bisnis dan rencana bisnis apa yang akan mereka kembangkan. Hasil dari inventarisir ibu rumah tangga ini selanjutnya digunakan tim PKM dengan memberikan *knowledge* bagaimana cara menyusun *business plan*. Ibu rumah tangga mulai ditanamkan konsep *entrepreneurship*. Harapan dari proses ini ibu rumah tangga memiliki perencanaan yang baik untuk menjalankan sebuah bisnis. Hasil *business plan* meyakinkan ibu rumah tangga untuk mulai menjalankan bisnis sehingga peserta memahami jenis bisnis yang dipilih. Variansi dari bisnis yang dijalankan ibu rumah tangga berbeda-beda diantaranya: *snack*(keripik), kue basah (bolu), dan produk kerajinan(rajutan tas).

Setelah menetapkan jenis bisnis yang akan dikembangkan selanjutnya ibu rumah tangga dibekali dengan pengetahuan bagaimana cara menyusun standar operasional dari bisnis (SOP) yang akan dijalankan. Pengetahuan selanjutnya berupa pemahaman konsep keuangan khususnya terkait dengan penetapan berapa harga pokok penjualan dan menghitung besaran harga pokok produksi (HPP). Ibu rumah tangga dilatih untuk menghitung masing-masing HPP dari produk yang akan di jual. Pada tahapan ini logika berfikir dan pemahaman konsep keuangan diberikan dengan menggunakan bahasa sederhana oleh narasumber (ahli keuangan) sehingga mudah untuk dipahami. Ibu rumah tangga diberikan kertas kerja sehingga dapat langsung mempraktekkan dan menghitung. Setelah ibu rumah tangga selesai menghitung maka ahli keuangan memberikan mentoring sekaligus memeriksa satu persatu hasil perhitungan ibu rumah tangga. Terdapat beberapa kesalahan perhitungan dari ibu rumah tangga terutama penentuan harga bahan baku dimana ibu rumah tangga belum mencantumkan biaya bahan baku yang berasal dari lahan pertanian milik mereka. Hal ini dikarenakan mereka beranggapan bahwa bahan baku mereka dapatkan dengan gratis atau bahan baku biasanya adalah barang yang terbuang sia-sia (tak bernilai). Pola pikir ibu rumah tangga harus diluruskan karena menyalahi prinsip keuangan dan dapat berkaibat pada kekeliruan dalam penetapan harga jual (terlalu murah). Setiap ibu rumah tangga setelah mentoring berhasil menetapkan harga HPP yang sesuai dan didokumentasikan.



**Gambar 3. Pemberian Materi dan Praktek Menghitung HPP**

Pengetahuan yang diperoleh ibu rumah tangga lainnya adalah *Business Model Canvas* (BMC). Konsep BMC penting dipahami ibu rumah tangga agar mampu menentukan *value* dari bisnis yang dibentuk. BMC merupakan model bisnis yang menjelaskan konsep dasar pemikiran mengenai cara mengorganisir, menciptakan, menghasilkan dan menerapkan nilai dari sebuah bisnis Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Pengetahuan terkait BMC berhasil membangun kepekaan dari ibu rumah tangga terkait semua komponen yang berhubungan dengan bisnis (konsumen, pemasok, *channel*, *value*, dll). Ibu rumah tangga secara bertahap diberikan materi bagaimana cara memahami setiap komponen dari BMC dan hubungannya dengan bisnis yang mereka akan jalankan. BMC juga menjadi panduan ibu rumah tangga ketika menjalankan bisnis sehingga tetap *focus* dan mampu berkembang. Pada tahap BMC jenis produk dan alur bisnis ibu rumah tangga menjadi semakin *detail*.



Berangkat dari pemahaman akan BMC diprogram kedua (*knowledge*) ibu rumah tangga dibekali juga dengan konsep marketing sederhana dengan harapan ibu rumah tangga mampu memasarkan produk yang diproduksi. Teori marketing yang diberikan kepada ibu rumah tangga mencakup bagaimana cara memasarkan produk yang dihasilkan dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki dan mampu dijangkau oleh ibu rumah tangga. Konsep marketing yang diberikan adalah marketing *online* serta *offline*. Kotler, P., & Armstrong, G. (2013) menjelaskan *online* marketing adalah keseluruhan kegiatan perusahaan/produsen dalam membagikan informasi, mempromosikan, menjual barang dan jasa yang menggunakan internet sementara *offline* marketing adalah kegiatan penjualan yang dilakukan tanpa menggunakan internet untuk mempermudah akses dengan konsumen. Tim PKM memberikan penjelasan marketing *online* dilakukan ibu rumah tangga melalui pemasaran produk lewat *social* media yang dimiliki (*Facebook* dan *group Whatss Apps*). Marketing *offline* disarankan agar ibu rumah tangga disarankan menawarkan produk yang dihasilkan kepada lingkungan keluarga, perkumpulan pengajian dan menitipkan penjualan di mini market atau toko di sekitar Kecamatan Tukur.

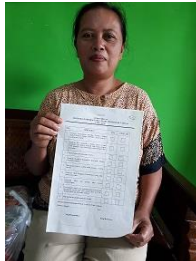
Program ketiga adalah produksi merupakan program sangat penting dari seluruh rangkaian program *entrepreneurship*. Kegiatan produksi dilakukan oleh ibu rumah tangga sesuai dengan *business plan* dan BMC dari setiap bisnis yang akan dibentuk. Dari kelima ibu rumah tangga yang mengikuti program pelatihan empat ibu rumah tangga menjalankan bisnis makanan sementara satu menjalankan bisnis kerajinan tangan(rajutan). Hal ini menjadi dasar tim PKM untuk mengundang *chef* agar ibu rumah tangga mampu memproduksi makanan yang berkualitas. Demo masak yang diberikan *chef* diawali dengan tips memilih bahan baku yang baik untuk memproduksi makanan. Hal ini sangat penting karena ibu rumah tangga belum memiliki pemahaman yang benar terkait kandungan gizi dari setiap bahan baku yang dipakai. Ibu rumah tangga diminta untuk belajar membukukan resep makanan sehingga konsistensi dan kualitas makanan dapat dipertahankan. Hasil dari program produksi ibu rumah tangga mampu menyusun resep dari makanan yang akan dijual serta melakukan inovasi dan kreasi untuk produk yang akan dijual. *Cookies*, kerupuk, *snack* dan rajutan yang dihasilkan lebih bervariasi. Ibu rumah tangga mulai melakukan eksperimen melalui inovasi sehingga menambah varian dan rasa dari produk makanan yang dihasilkan. Produk makanan memiliki kualitas rasa yang baik dengan harga jual yang *relative* terjangkau. Berikut foto kegiatan produksi *cookies* yang dilakukan oleh *chef* yang dibuat dengan sederhana sesuai kondisi rumah dari ibu rumah tangga.



**Gambar 4. Demo Masak Oleh *Chef* Dan Produk Olahan Milik Ibu Rumah Tangga**

Rangkaian program *entrepreneurship* keempat adalah legalitas dimana aspek hukum menjadi komponen yang tidak boleh abaikan oleh ibu rumah tangga. Tim PKM membantu ibu rumah tangga untuk mengurus PIRT (khusus bagi ibu rumah tangga yang memproduksi makanan). Ibu rumah tangga yang memproduksi kerajinan diberikan pemahaman untuk mengurus Hak Kekayaan Intelektual (HAKI). Tim PKM memberikan informasi terkait pentingnya aspek hukum agar bisnis dari ibu rumah tangga dapat berkembang. Produk makanan yang dihasilkan ibu rumah tangga jika sudah dilengkapi dengan PIRT dapat masuk pasar yang lebih luas. Keempat

ibu rumah tangga yang memproduksi makanan sudah mulai mengurus PIRT yang diali dengan menguji makanan yang di produksi pada laboratorium makanan dan gizi milik pemerintah kabupaten basuruan. Setelah mendapatkan uji laboratorium ibu rumah tangga selanjutnya mendaftarkan pada dinas kesehatan Kabupaten Pasuruan untuk selanjutnya mengikuti penyuluhan PIRT dan akhirnya akan mendapat nomer PIRT untuk produk yang mereka hasilkan. Bukti Ibu rumah tangga telah mengurus izin PIRT terlihat dari gambar dibawah.



**Gambar 5. Dokumen Syarat Pengurusan PIRT Milik Ibu Rumah Tangga**

Setelah mendapatkan PIRT program selanjutnya aktivitas pemasaran pada tahapan ini ibu rumah tangga mulai menerapkan konsep marketing melalui pemasaran *offline* dari produk (makanan dan rajutan) kepada lingkungan sekitar dan menjual di minimarket . Sistem *pre\_order* (PO) juga dilakukan ibu rumah tangga sehingga barang dapat sesuai dengan selera konsumen. Ibu rumah tangga menjual produk melalui media *online* lewat Facebook dan Whats Apps (WA). Kendala pertama jaringan internet juga menghambat ibu rumah tangga untuk melakukan *upload* produk sehingga akses penjualan *online* kurang memberikan dampak terhadap penjualan produk. Kendala kedua lokasi Dusun Gunung Sari *relative* jauh dari Kabupaten Pasuruan sehingga membutuhkan tambahan waktu untuk mengirim produk yang dipesan konsumen via *online*. Dari dua jenis marketing yang paling banyak mendatangkan pendapatan adalah sistem penjualan *offline* hal ini dikarenakan Ibu rumah tangga mulai mencoba menjual produk makanan dengan cara: menjual kepada lingkungan sekitar tempat tinggal, melakukan penjualan dengan sistem konsinyasi di minimarket di kecamatan Tuter dan dengan cara mengikuti pameran UMKM Jawa Timur 15-19 Agustus 2018. Pada saat mengikuti pameran UMKM produk dari ibu rumah tangga mendapat respon yang sangat baik oleh pengunjung pameran. Pengunjung pameran juga membeli produk UMKM karena *creative* dan memiliki rasa yang enak. Pengunjung pameran juga memberikan masukan terhadap produk yang di hasilkan ibu rumah tangga khususnya terkait kemasan produk agar lebih menarik dan memiliki beberapa ukuran sehingga memudahkan konsumen menyesuaikan dengan kebutuhan. Respon ibu rumah tangga yang mengikuti pameran menjadi semakin percaya diri dan semangat untuk mengembangkan bisnis. Beberapa dokumentasi kegiatan marketing dapat dilihat pada gambar kelima.



**Gambar 6. Penjualan Produk Bisnis Ibu Rumah Tangga Pada Pameran UMKM Jawa Timur**

Pergerakan ekonomi Pedesaan (*Income*) dapat terrealisasi melalui program kelima ibu rumah tangga yang mengikuti program *entrepreneurship* sudah dapat mengalokasikan waktu dengan baik. Hal ini buktikan melalui berkurangnya waktu menonton serial drama namun ibu rumah tangga mengalihkan waktu senggang dengan memproduksi makanan dan kerajinan tangan untuk dijual. Selain kegiatan produksi alokasi waktu juga dimanfaatkan ibu rumah tangga untuk memasarkan produk dengan cara *online* maupun *offline* serta kegiatan administrasi. Adapun bentuk kegiatan administrasi menyusun laporan keuangan. Ibu rumah tangga sudah berhasil mendapatkan tambahan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dari bisnis yang dijalankan. Ibu rumah tangga memproduksi, menjual produk dimana produk yang dijual pada minimarket/pusat oleh-oleh di produksi setiap dua minggu sekali sedangkan produk yang dipasarkan kepada lingkungan social sesuai dengan jumlah pesanan yang diterima. Keseluruhan rangkaian kegiatan dari program *entrepreneurship* akan meningkatkan ekonomi keluarga. Hasil turunannya berupa peningkatan *Self-efficacy* dikarenakan adanya perubahan keuangan eksternal yang merupakan faktor penting yang menjadi bagian dari aspirasi seorang perempuan Bulanova, O., Isaksen, E. J., & Kolvereid, L. (2016).

#### 4. KESIMPULAN

Program *entrepreneurship* yang diikuti oleh lima ibu rumah tangga memberikan solusi bagi masalah ekonomi. Kegiatan membangun dan mengelola bisnis melalui terpenting menurut ibu rumah tangga adalah program ketiga, ketiga yaitu produksi adalah program yang paling disukai oleh ibu rumah tangga karena mereka mendapatkan *skill* langsung dari pakar (*Chef*) sehingga ibu rumah tangga mulai percaya diri untuk melakukan inovasi pada produk makanan yang dihasilkan. Program keempat berkaitan dengan legalitas membuat ibu rumah tangga peka terhadap aturan hukum dan pentingnya peran pemerintah pada bisnis yang mereka jalankan. Program kelima melalui marketing ibu rumah tangga berhasil mewujudkan mimpi (mampu menjual produk yang dihasilkan). Dari kelima rangkaian program *entrepreneurship* ini telah berhasil mencapai tujuan akhir yaitu mendorong ibu rumah tangga menciptakan dan menjalankan bisnis yang berhasil memberikan tambahan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Hasil program *entrepreneurship* didukung oleh penelitian Raven, P., & Le, Q. V. (2015) mengatakan pelatihan *entrepreneurship* mampu meningkatkan kapasitas dan kinerja unit usaha mikro disertai sejumlah hal positif lainnya seperti: meningkatkan motivasi, kesuksesan dan persepsi kapasitas sebagai *entrepreneur*.

Masalah kecemburuan sosial dapat di atasi ketika kelima ibu rumah tangga mempekerjakan ibu rumah tangga yang berada disekitar tempat tinggal mereka. Kegiatan ini memberikan multiplier efek bagi pendapatan penduduk di sekitar Desa Tuter yang secara bertahap akan meningkatkan ekonomi pedesaan. Pada saat ibu rumah tangga memiliki banyak pesanan akan meningkatkan kapasitas produksi sehingga dibutuhkan penambahan jumlah tenaga kerja produksi. Kegiatan ini secara langsung mengurangi jumlah pengangguran sehingga penduduk Dusun Gunung sari yang tadinya tidak memiliki pekerjaan menjadi memiliki pekerjaan. Masyarakat semakin *productive* tanpa harus menggantung pendapatan hanya dari sektor pertanian dan peternakan saja. Kegiatan PKM berhasil mengkombinasi pendapatan suami dan istri mampu menggerakkan ekonomi keluarga sehingga jika program ini diberikan kepada seluruh penduduk Desa Gunung Sari dapat menggerakkan ekonomi Pedesaan dan pada akhirnya akan meningkatkan ekonomi yang lebih luar (daerah kecamatan bahkan hingga kabupaten).

#### UCAPAN TERIMA KASIH

1. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) terlaksana atas dukungan kementerian riset dan teknologi (KEMENRISTEK) melalui program hibah PKM mono tahun.

2. Universitas Ciputra Surabaya yang memberikan sumber daya (dosen dan tenaga ahli) untuk mendukung program PKM.
3. Ibu rumah tangga di Dusun Gunung Sari yang bersedia ikut berperan dalam program *entrepreneurship* sehingga berhasil mendapatkan tambahan pendapatan bagi ekonomi keluarga dan menggerakkan ekonomi pedesaan.

## REFERENSI

- Aggestam, M., & Wigren-Kristoferson, C. (2017). How women entrepreneurs build embeddedness: a case study approach. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9(3), 252-268.
- Bulanova, O., Isaksen, E. J., & Kolvereid, L. (2016). Growth aspirations among women entrepreneurs in high growth firms. *Baltic Journal of Management*, 11(2), 187-206.
- Badan Pusat Statistik. 2013. Luas Daerah dan Banyaknya Desa / Kelurahan, Dusun, RW dan RT Menurut Kecamatan. Januari. BPS Kabupaten Pasuruan, <https://pasuruankab.bps.go.id> Diakses 1 Agustus 2018 .
- Cheraghi, M. (2013). Innovation by entrepreneurs in China: the increasing prominence of women. *Journal of knowledge-based Innovation in China*, 5(3), 172-187.
- Ekanem, I. (2015). Entrepreneurial learning: gender differences. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(4), 557-577.
- Galanakis, K., & Giourka, P. (2017). Entrepreneurial path: decoupling the complexity of entrepreneurial process. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(2), 317-3.
- Hadiyati, E. (2011). Kreativitas dan inovasi berpengaruh terhadap kewirausahaan usaha kecil. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 13(1), 8-16.
- Jabeen, F., Faisal, M. N., & I. Katsioloudes, M. (2017). Entrepreneurial mindset and the role of universities as strategic drivers of entrepreneurship: Evidence from the United Arab Emirates. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(1), 136-157.
- Kazumi, T., & Kawai, N. (2017). Institutional support and women's entrepreneurial self-efficacy. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(3), 345-365.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). Principles of Marketing (16th Global Edition).
- Mangowal, J. (2013). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PETANI DALAM MENINGKATKAN PENGEMBANGAN EKONOMI PEDESAAN DI DESA TUMANI KECAMATAN MAESAAN KABUPATEN MINAHASA SELATAN. *GOVERNANCE*, 5(1).
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model canvas. *Self published. Last*.
- Rauth Bhardwaj, B. (2014). Impact of education and training on performance of women entrepreneurs: A study in emerging market context. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 6(1), 38-52.
- Raven, P., & Le, Q. V. (2015). Teaching business skills to women: Impact of business training on women's microenterprise owners in Vietnam. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(4), 622-641.
- Stanley I. Mason, (1998) "The Entrepreneur", New England Journal of Entrepreneurship, Vol. 1 Issue: 1, pp.6-13.
- Venugopal, V. (2016). Investigating women's intentions for entrepreneurial growth. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 8(1), 2-27.