

Pemberdayaan dan Peningkatan Pendapatan Ibu Rumahtangga Melalui Pembuatan Berbagai Produk dari Bahan Dasar Lidi

Eka Pariyanti¹, Buchori² Rinnanik

^{1 2 3}Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Lampung Timur
e-mail : ekapariyanti10@gmail.com

Abstrak

Tujuan kegiatan ini adalah untuk memberdayakan ibu rumahtangga guna peningkatan pendapatan keluarga melalui pelatihan dan pendampingan pembuatan berbagai produk dari bahan dasar Lidi. Lidi yang tadinya hanya dimanfaatkan untuk sapu, dengan adanya PKM ini diharapkan lebih bermanfaat lagi, menjadi beberapa produk. Metode yang digunakan adalah *training of trainer* (TOT), yaitu pemberian materi melalui ceramah, praktek langsung, dan pendampingan. Pemberdayaan ini yaitu melalui pemberian pelatihan pembuatan produk dari lidi telah menghasilkan beberapa produk, yaitu piring, mangkok dan tempat buah. Hasil produk tersebut kemudian ada yang dijual kepasar, dan ada juga yang disewakan untuk pesta nikahan dan khitanan di Desa-desa. Kegiatan ini secara tidak langsung meningkatkan ekonomi para ibu rumahtangga. Ibu rumahtangga yang tadinya hanya mengurus anak, suami dan rumah, sekarang ada kegiatan yaitu membuat produk anyaman dari lidi.

Kata Kunci : Pemberdayaan, Pendapatan, Ibu Rumahtangga

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Kemiskinan adalah suatu situasi dimana seseorang atau rumah tangga mengalami kesulitan untuk memenuhi kebutuhan dasar, sementara lingkungan pendukungnya kurang memberikan peluang untuk meningkatkan kesejahteraan secara berkesinambungan atau keluar dari kerentanan (Cahyat dkk, 2007).

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Sri Kuntari (2003: 53), penyebab permasalahan pengangguran antara lain yaitu :

1. Terbatasnya lapangan pekerjaan
2. Semakin menyempitnya tanah garapan
3. Belum lancarnya mekanisme yang mampu mengkompensasi semakin ciutnya lapangan pekerjaan
4. Kurangnya variasi jenis ketrampilan penduduk desa
5. Tingkat pendidikan yang rata-rata rendah
6. Sulit dan minusnya alam lingkungan

Desa Braja Indah Kecamatan Way Jepara merupakan desa yang didalamnya masih banyak terdapat masyarakat miskin dan pengangguran dengan penyebab-penyebab diatas, hal ini terbukti dari banyaknya masyarakat yang memperoleh bantuan dari pemerintah. Berikut adalah keadaan rumah keluarga sangat miskin yang akan menjadi mitra.



Gambar diatas hanya salah satu dari beberapa mitra calon pengusaha . Ibu rumah tangga di Desa Braja Indah mereka kebanyakan bekerja sebagai buruh tani, yang bekerja hanya pada saat musim tanam dan musim panen.Sedangkan pertengahan musim tanam dan panen mereka menganggur tanpa pekerjaan. Para ibu rumahtangga hanya mengurus rumah dan keluarga.

Melihat kenyataan tersebut kami merasa ingin membantu memberdayakan ibu rumahtangga supaya mereka mampu mandiri dan memiliki kegiatan selain kegiatan mengurus rumahtangga. Pemberdayaan Keluarga di bidang ekonomi bertujuan untuk menumbuhkan dan meningkatkan minat, semangat, keterampilan serta kinerja di bidang usaha ekonomi produktif, yaitu dengan cara memberikan pelatihan dan pendampingan untuk membuat produk kerajinan berbahan dasar lidi.

Pemilihan produk berbahan lidi ini dikarenakan di Desa Braja Indah masih banyak terdapat pohon kelapa yang bisa dimanfaatkan lidinya. Disamping bahan baku cukup mudah diperoleh juga manfaat dapat dipakai dalam rumah tangga. Lidi yang multi fungsi ini sangatlah cocok untuk dipelajari dan dibuat berbagai macam jenis kerajinan untuk memenuhi kebutuhan peralatan rumah tangga. Pada umumnya lidi hanya dimanfaatkan sebagai sapu,sehingga nilai jual dan nilai manfaatnya hanya sedikit. Akan berbeda manfaat dan nilainya jika lidi dimanfaatkan dalam bentuk lain, seperti keranjang buah, piring, mangkok dan lain-lain. Potensi pasar untuk penjualan produk yang berbahan lidi ini juga cukup besar, apalagi piring lidi sekarang ini banyak dicari oleh pemilik rumah makan,bahkan sekarang pada pesta-pesta pernikahan dan sebagainya yang memerlukan piring-piring yang terbuat dari lidi.

Faktor penting selain memberikan pelatihan pembuatan produk adalah memberikan cara memasarkan produk, yaitu memperkenalkan aplikasi media sosial (Medsos) untuk memperluas informasi dalam rangka memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh mitra.

Peran *e-commerce* bagi kedua mitra PKM ini sangat penting, karena kemampuan pemasarannya masih rendah. Kelemahan ini hampir merupakan ciri khas UMKM (Nuryanti, 2013). Lebih lanjut dia menyatakan kelemahan mendasar yang dihadapi UKM dalam bidang pemasaran adalah orientasi pasar rendah, lemah dalam persaingan yang kompleks dan tajam maupun tidak memadainya infrastruktur pemasaran. Menghadapi mekanisme pasar yang makin terbuka dan kompetitif, penguasaan pasar merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing.

Pemasaran online telah menjadi metode yang paling sukses dalam mengiklankan berbagai jenis bisnis di dunia ini selama satu dekade terakhir. Ini merupakan cara kilat dan cepat dalam mempromosikan bisnis kita kepada ribuan pelanggan potensial setiap hari. Sebagai pemasaran adalah faktor utama untuk panjang dan sukses bisnis, internet memfasilitasi proses ini dengan cara yang akan memastikan paparan maksimum apa yang kita tawarkan. Baik pelatihan pembuatan produk, pendampingan pemasaran merupakan factor yang penting untuk meningkatkan pendapatan ibu rumahtangga.

Hal-hal diatas lah yang menjadi alasan mengapa PKM ini mengabil tema “Pemberdayaan dan Peningkatan Pendapatan Ibu Rumahtangga Melalui Pembuatan Berbagai Produk dari Bahan Dasar Lidi.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan pada analisis situasi terhadap ibu rumahtangga Mitra PKM, maka Pengusul dan Mitra PKM melakukan diskusi dalam bentuk *FGD*. Melalui *FGD* ini pembahasan difokuskan pada menemukan dan menentukan skala prioritas permasalahan mengenai pembuatan produk dari lidi. Untuk tujuan ini, maka secara sederhana skala prioritas permasalahan diprioritaskan untuk segera di atasi adalah sebagai berikut:

1. Minimnya modal
Berdasarkan hasil prasurvey, para ibu rumahtangga sangat
2. Keterempilan pembuatan kerajinan dari lidi masih minim
3. Permasalahan Bidang Promosi dan Pemasaran
4. Permasalahan Bidang Manajemen:

Solusi Dan Target Luaran

Solusi

Berdasarkan skala prioritas permasalahan tersebut di atas, maka solusi yang ditawarkan dan target luaran yang diharapkan secara sederhana yaitu sebagai berikut :

No.	Permasalahan	Solusi
1	Minimnya modal	Mencari donatur yang mau meminjamkan modal
2	Keterempilan pembuatan kerajinan dari lidi masih minim, belum bisa membuat variasi hasil produk dari lidi	Memberikan pelatihan dan pendampingan pembuatan produk dari lidi
3	Permasalahan Pemasaran	1. Pemasaran manual 2. <i>E-Commerce</i> /Medsos.
4	Permasalahan Bidang Manajemen	1. Membagi ibu rumahtangga menjadi

beberapa kelompok dengan berbagai tugas masing-masing

2. Memberikan pelatihan Membuat catatan dan laporan keuangan.
-

Persoalan modal masih menjadi suatu kendala bagi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk berkembang. Sebenarnya untuk usaha pembuatan produk dari lidi, tidak begitu memerlukan banyak modal, akan tetapi tetap saja memerlukan modal untuk pembelian bahan baku, pemasaran dan lain-lain. Mereka tidak dapat memenuhi jumlah pesanan atau permintaan konsumen karena kekurangan biaya untuk produksi. Dengan memanfaatkan modal kreativitas yang akan dimiliki, yaitu dengan menerapkan “sistem pembayaran di muka” pada saat menjalankan sebuah usaha. Melalui strategi tersebut, dari bayar dimuka bisa mendapatkan modal dari uang muka yang telah dibayarkan para konsumen, dan selanjutnya dimanfaatkan untuk memenuhi biaya operasional selama memproduksi barang maupun jasa yang dibutuhkan para pelanggan. Bisnis jual beli toko online yang mewajibkan konsumennya mentransfer uang terlebih dahulu baru selanjutnya barang pesanan dikirimkan ke alamat konsumen.

Keterampilan pembuatan kerajinan dari lidi masih minim, belum bisa membuat variasi hasil produk dari lidi. Solusi yang kami berikan adalah Memberikan pelatihan dan pendampingan pembuatan produk dari lidi. Memberikan pelatihan ini tidak cukup sehari, karena itu perlu dilakukan pendampingan, supaya hasil produk lidi bagus dan siap untuk dijual.

Aplikasi *web site electric commerce (e-commerce)* atau aplikasi media sosial (Medsos) untuk memperluas informasi dalam rangka memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh mitra. Peran *e-commerce* bagi kedua mitra PKM ini sangat penting, karena kemampuan pemasarannya masih rendah. Kelemahan ini hampir merupakan ciri khas UMKM (Nuryanti, 2013). Lebih lanjut dia menyatakan kelemahan mendasar yang dihadapi UKM dalam bidang pemasaran adalah orientasi pasar rendah, lemah dalam persaingan yang kompleks dan tajam maupun tidak memadainya infrastruktur pemasaran. Menghadapi mekanisme pasar yang makin terbuka dan kompetitif, penguasaan pasar merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing.

Pemasaran online telah menjadi metode yang paling sukses dalam mengiklankan berbagai jenis bisnis di dunia ini selama satu dekade terakhir. Ini merupakan cara kilat dan cepat dalam mempromosikan bisnis kita kepada ribuan pelanggan potensial setiap hari. Sebagai pemasaran adalah faktor utama untuk panjang dan sukses bisnis, internet memfasilitasi proses ini dengan cara yang akan memastikan paparan maksimum apa yang kita tawarkan.

Menurut Dwiwinarno (2008 dalam Haryadi, 2010), ada beberapa faktor penghambat berkembangnya UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) antara lain kurangnya modal dan kemampuan manajerial yang rendah. Meskipun permintaan atas usaha mereka meningkat karena terkendala dana maka sering kali tidak bisa untuk memenuhi permintaan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan untuk mendapatkan informasi tentang tata cara mendapatkan dana dan keterbatasan kemampuan dalam membuat usulan untuk mendapatkan

dana. Kebanyakan usaha skala kecil dalam menjalankan usaha tanpa adanya perencanaan, pengendalian maupun juga evaluasi kegiatan usaha.

Permasalahan Bidang Manajemen diberikan solusi dengan membagi ibu rumah tangga menjadi beberapa kelompok dengan berbagai tugas masing-masing dan memberikan pelatihan Membuat catatan dan laporan keuangan.

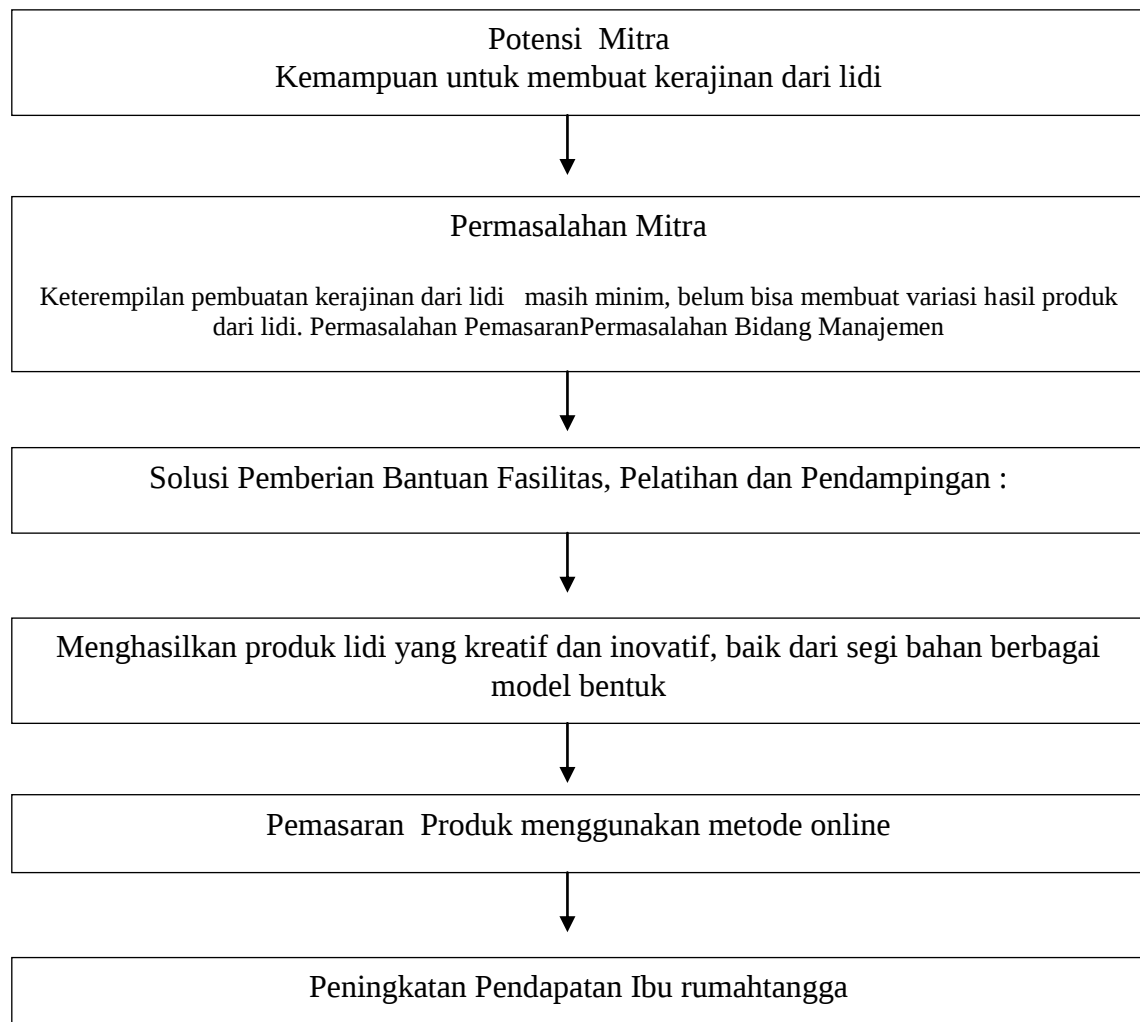
Target Luaran

Target Luaran dalam PKM ini adalah ;

- 1) Terciptanya beberapa produk berbahan lidi yang lebih beraneka ragam.
- 2) Terciptanya manajemen pada kelompok Ibu rumah tangga pembuat produk dari lidi

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan menjelaskan tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan dalam mengatasi permasalahan Mitra PKM



HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut (Sumaryadi,2005:11) pemberdayaan masyarakat adalah “upaya mempersiapkan masyarakat melalui langkah memperkuat kelembagaan masyarakat supaya mereka mampu mewujudkan kemajuan, mandiri dan sejahtera dalam suasana keadilan social yang berkelanjutan. Definisi inilah yang menjadi dasar kami melakukan pemberdayaan masyarakat agar pendapatan masyarakat, khususnya ibu rumahtangga meningkat.

Melalui kreativitas dalam pembuatan kerajinan tangan, berupa pembuatan berbagai produk berbahan dasar lidi diharapkan akan dihasilkan produk-produk yang bernilai jual tinggi dan efeknya akan meningkatkan pendapatan. Sari dan Wadji (2017) kreativitas adalah kemampuan untuk membuat sesuatu atau hal-hal yang baru dan berbeda entah sifatnya masih imajiner (gagasan) atau sudah diekspresikan dalam bentuk suatu karya.

Keterampilan pembuatan kerajinan dari lidi masih minim, belum bisa membuat variasi hasil produk dari lidi. Solusi yang kami berikan adalah Memberikan pelatihan dan pendampingan pembuatan produk dari lidi. Memberikan pelatihan ini tidak cukup sehari, karena itu perlu dilakukan pendampingan, supaya hasil produk lidi bagus dan siap untuk dijual. Pelatihan pembuatan produk berbahan dasar lidi ini diikuti sekitar 20 orang ibu rumahtangga, tempat pelatihan berada di rumah kepala Desa Braja Indah. Pada Foto Nampak ibu rumahtangga sedang melakukan proses pembuatan piring dari lidi, mangkok dari lidi dan lain-lain.

Gambar 2. Pembuatan Produk kerajinan dari lidi



Pada gambar diatas terlihat betapa seriusnya ibu rumahtangga mengikuti pelatihan. Memberikan pelatihan pada mereka tidak begitu susah, karena pada kenyataannya mereka memiliki semangat dan keseriusan untuk belajar, sehingga menghasilkan beberapa produk seperti dibawah ini :

Gambar 3. Hasil kerajinan dari lidi



Bisa terlihat dari gambar diatas banyak produk yang mampu dihasilkan oleh ibu rumahtangga.

Telah terbentuknya produk, lantas tidak berhenti disitu, masih banyak pekerjaan yang kami lakukan diataranya adalah membantu melakukan pendampingan pemasaran produk yaitu dengan system online maupun offline. Pemasaran online melalui media social yang sekarang banyak sekali tersidia dalam genggam tangan yaitu HP. Sedangkan melalui offline yaitu bekerjasama dengan Wedding Organizer, karena ternyata banyak masyarakat yang mau menyewa piring yang terbuat dari lidi ini. Selain harganya sewa murah, dengan piring lidi akan Nampak lebih natural atau kelihatan alamnya. Pasar juga menjadi salah satu target untuk menjual produk.

SIMPULAN

Adanya Pelatihan dan pendampingan melalui kegiatan pembuatan produk berbahan dasar lidi ini mampu memberikan motivasi dan kreatifitas dalam mengembangkan produk, yang tadinya nilai jual dan nilai manfaatnya hanya sedikit. Akan berbeda manfaat dan nilainya jika lidi dimanfaatkan dalam bentuk lain, seperti keranjang buah, piring, mangkok dan lain-lain. Potensi pasar untuk penjualan produk yang berbahan lidi ini juga cukup besar, sehingga pendampingan pemasaran pun sangat diperlukan. Pada akhirnya kegiatan ini akan bermanfaat untuk meningkatkan pendapatan ibu rumahtangga.

Ucapan Terima Kasih

Karya tulis ini merupakan penggalan dari sebagian hasil pengabdian tentang pemanfaatan lidi dan yang agar lebih bermanfaat lagi yaitu dengan membuat berbagai macam produk, seperti piring makan, tempat buah dan lain-lain. Ucapan terima kasih pada Ketua STIE Lampung Timur, Ketua LPPM STIE Lampung Timur dan Bapak Kepala Desa Braja Indah yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyat, dkk. 2007. Mengkaji Kemiskinan dan Kesejahteraan Rumah Tangga: Sebuah Panduan dengan Contoh dari Kutai Barat, Indonesia (E-book). Bogor: Center for International Forestry Research.
- Dewi, Nihlul Gede Diah Nirmala dan Made Jatra, 2013, Pengaruh Atribut Produk terhadap Keputusan Pembelian Handphon di Kota Den Pasar, *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, Vol. 2, No. 2
- Nuryanti, 2013, Peran *E-Commerce* untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil dan Menengah (UKM), *Jurnal Ekonomi*, Volume 21, Noor 4, Desember 2013
- Sari, D. E., & Wajdi, M. B. N., 2017. The Effectiveness Of The Method of GI With Electronic Workbench Study To Improve Activities and Results Student. *Educatio: Journal of Education*, 2(1), 136–150.
- Sri Kuntari. (2003). Permasalahan Pengangguran di Pedesaan dan Alternatif Pemecahanya. *Jurnal Media Informasi Kesejahteraan Sosial*. Yogyakarta: B2P3KS. Hlm 53.
- Sumaryadi, I Nyoman. 2005. Perencanaan Pembangunan Daerah Otonom dan Pemberdayaan Masyarakat. Jakarta: Penerbit Citra Utama.