Available online at: prosiding.relawanjurnal.id/index.php/comdev
Proceeding of Community Development
Volume 2 (2018): 139-144; DOI: https://doi.org/10.30874/comdev.2018.184
"Memperkuat Produktivitas untuk Ketahanan Ekonomi Nasional"

TIPE ARTIKEL: ARTIKEL PENELITIAN

Manajemen Bisnis Ibu Rumah Tangga yang *Bankable* di Desa Kenongo

Fitri Nur Latifah[1], M. Ruslianor Maika[2], Herlinda Maya Kumalasari[3]
[1,2,3] Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Sidoarjo, Indonesia
Email: fitri.latifah@umsida.ac.id; mr.maika@umsida.ac.id; maya.umsida@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari kegiatan program pengabdian kepada masyarakat ini adalah menginisiasi mitra agar bisa bankable dan memajukan usahanya, mitra kegiatan dalam hal ini ibu rumah tangga selaku wirausaha baru mengalami kesulitan untuk mendapatkan modal dari luar khususnya kredit dari pihak perbankan. Padahal jika dilihat dari laporan keuangan sederhana yang sudah dibikin usaha mitra tersebut termasuk fiasiable dalam hal ini dinilai layak untuk mendapatkan modal tambahan untuk usahanya. Tetapi kenyataannya masih dinyatakan unbankable dalam artian tidak terpenuhinya prasyarat dari bank untuk mendapatkan kredit dari bank. Melihat hal tersebut perlu diadakan workshop, pelatihan dan pendampingan agar mitra bisa bankable untuk bisa mendapatkan modal tambahan sehingga usahanya bisa maju dan berkembang.

Kata Kunci : Ibu Rumah Tangga;Wirausaha Baru; Fiasible; Bankable

Abstract

The purpose of this community service program is to initiate partners can be bankable and advance their business. Activities partner in this case new housewives as entrepreneurs experience difficulties in obtaining outside capital, especially loans from the banking sector. Even if it is seen from the simple financial statements that have been made by the partner's business, including being functional in this case it is considered feasible to obtain additional capital for the business. But in reality it is still declared unbankable in the sense that the bank's prerequisites are not fulfilled to obtain credit from the bank. Seeing this need to be held workshops, training and mentoring so that partners can be bankable to be able to get additional capital so that their business can progress and develop.

Keywords: Housewives; New Entrepreneur; Fiasible; Bankable

PENDAHULUAN

Desa Kenongo adalah desa yang terletak di kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo, yang berjarak sekitar 10 kilo meter dari kampus Muhammadiyah Sidoarjo. Desa Kenongo terdiri dari 2 (dua) dusun yaitu Kenongo dan Ganting. Pada awalnya desa Kenongo belum seramai sekarang, dengan adanya bencana lumpur Lapindo dan menyebabkan warga terdampak bencana tersebut kebanyakan pindah ke daerah sekitar termasuk desa Kenongo sehingga mengakibatkan jumlah penduduk desa Kenongo maju pesat. Dengan perkembangan infrastruktur Desa Kenongo dan banyaknya pendatang karena adanya bencana lumpur Lapindo ini membuka peluang bagi ibu-ibu rumah tangga untuk bisa mendapatkan tambahan penghasilan dalam rangka membantu perekonomian keluarga. Banyak diantara ibu-ibu rumah tangga itu membuka usaha atau menjadi wirausaha pemula dengan membuka jasa laundry, membuka warung kopi, berjualan makanan dan minuman, berjualan baju serta keperluan rumah tangga baik dengan tunai maupun sistem kredit maupun jenis usaha yang lain.

Copyright © 2018 Fitri Nur Latifah; M. Ruslianor Maika; Herlinda Maya Kumalasari
ISSN 2615-2924 (online)

Pada kegiatan IbM sebelumnya dengan judul: IbM Pembukuan Sederhana bagi Wirausaha Pemula Ibu Rumah Tangga di Desa Kenongo diketahui dari sisi permodalan ibu-ibu rumah tangga ini hanya mengandalkan modal pribadi berupa simpanan maupun aset yang bisa diuangkan, sehingga usaha yang mereka buat juga hanya skala kecil maupun skala rumahan jika dana pribadi sudah habis maka mitra akan sangat kesulitan melanjutkan usahanya. Jika ditilik dari masa usaha tersebut, usaha mitra mampu bertahan hingga bertahun-tahun tetapi dengan perkembangan yang tidak signifikan karena adanya kendala permodalan. Jika usaha tersebut mampu bertahan hingga bertahun-tahun tentu usaha dari mitra termasuk usaha yang layak untuk mendapatkan kredit dari perbankan (fiasible) tetapi dalam kenyataannya mitra masih merasa kesulitan ketika harus berhubungan dengan pihak perbankan karena ada beberapa prasyarat untuk mendapatkan kredit dari bank (bankable) yang belum mereka pahami dengan baik dan benar. Ketika mitra mencoba untuk mengajukan kredit pada perbankan hasilnya kredit yang didapat terlalu kecil tidak sesuai dengan kebutuhannya.



Gambar 1. Foto Kegiatan Pelatihan IbM Pembukuan Sederhana bagi Wirausaha Pemula Ibu Rumah Tangga di Desa Kenongo

Dengan diadakannya sosialisasi, pelatihan dan pendampingan tentang bankable kepada para mitra diharapkan mitra bisa mengakses kredit sesuai dengan kebutuhannya dari perbankan sehingga mampu memperbesar usahanya. Hal ini pada akhirnya mampu memberdayakan ekonomi masyarakat juga bisa menciptakan lapangan kerja. Pada kegiatan dengan mitra sebelumnya : IbM Pembukuan Sederhana bagi wirausaha pemula ibu rumah tangga di desa Kenongo, beberapa mitra menceritakan bahwa ada keinginan untuk membeli gerobak baru karena pelanggannya bertambah tetapi karena kendala faktor permodalan hal tersebut tidak bisa direalisasikan, adapula yang warungnyan hanya buka pagi sampai siang hari saja padahal pelanggan banyak yang mengharapkan warung tersebut bisa buka sampai malam karena kendala permodalan pula untuk membeli bahan warung tidak cukup.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dari kegiatan PPM –UMKM manajemen bisnis ibu rumah tangga yang bankable ini memuat tahapan sebagai berikut:

1. Sosialisai Kegiatan

Sebelum dilakukan kegiatan PPM-UMKM ini dilakukan kami kami melakukan sosialisasi kegiatan kepada mitra dengan melibatkan mahasiswa prodi perbankan syariah universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

Adapun tahapan kegiatan sebagai berikut:

Copyright © 2018, Fitri Nur Latifah; M. Ruslianor Maika; Herlinda Maya Kumalasari
ISSN 2615-2924 (online)

a. Koordinasi dengan mitra dalam hal ini ibu rumah tangga yang mempunyai usaha.
b. Pengumpulan mitra
c. Penyusunan materi workshop dan pelatihan manajemen usaha yang *banlakbe*

2. Pelaksanaan

Kegiatan PPM-UMKM Manajemen bisnis ibu rumah tangga yang bankable ini dilaksanakan dalam periode 3 bulan yakni November 2017 sampai dengan Januari 2018. Semua kegiatan dilakukan di lokasi mitra yakni Desa Kenongo Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur. Peserta dalam kegiatan workshop dan pelatihan ini antara lain : Dosen dan mahasiswa prodi Perbankan syariah universitas Muhammadiyah Sidoarjo, pihak perbankan syariah/ lembaga keuangan syariah juga pihak mitra yakni ibu rumah tangga yang sudah mempunyai usaha.

Langkah-langkah untuk mencapai hasil yang diharapkan dari kegiatan PPM-UMKM ini menggunakan metode :

a. Sosialisasi pentingnya permodalan bagi usaha mitra
b. Workshop dan pelatihan manajemen usaha yang bankable
c. Diskusi mengenai akses permodalan dari pihak Bank syariah/ lembaga keuangan syariah
d. Pendampingan manajemen usaha mitra

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisa situasi mitra

Desa Kenongo adalah desa yang terletak di kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo, yang berjarak sekitar 10 kilo meter dari kampus Muhammadiyah Sidoarjo. Desa Kenongo terdiri dari 2 (dua) dusun yaitu Kenongo dan Ganting. Pada awalnya desa Kenongo belum seramai sekarang, dengan adanya bencana lumpur Lapindo dan menyebabkan warga terdampak bencana tersebut kebanyakan pindah ke daerah sekitar termasuk desa Kenongo sehingga mengakibatkan jumlah penduduk desa Kenongo maju pesat. Dengan perkembangan infrastruktur Desa Kenongo dan banyaknya pendatang karena adanya bencana lumpur Lapindo ini membuka peluang bagi ibu-ibu rumah tangga untuk bisa mendapatkan tambahan penghasilan dalam rangka membantu perekonomian keluarga. Banyak diantara ibu-ibu rumah tangga itu membuka usaha atau menjadi wirausaha pemula dengan membuka jasa *laundry,* membuka warung kopi, berjualan makanan dan minuman, berjualan baju serta keperluan rumah tangga baik dengan tunai maupun sistem kredit maupun jenis usaha yang lain.

Kendala klasik yang biasa ditemui pada UMKM adalah minimnya permodalan dan tidak adanya akses pembiayaan dari pihak ketiga (BS/LKS). Begitu juga di desa Kenongo mitra kami selalu mengeluhkan permodalan yang kecil dan ingin sekali bisa mendapatkan tambahan permodalan dari pihak lain.

Manajemen usaha yang *bankable*

Kegiatan PPM-UMKM ini mengadakan workshop dan pelatihan sesuai dengan kebutuhan mitra pada saat survei kami. Pada saat workshop dan pelatihan kami menghadirkan praktisi dari pihak lembaga keuangan syariah yang dalam hal ini diwakili oleh Bapak Sofyan Syafri selaku KPSP BMT UGT Sidogiri. Bapak Sofyan Safri mejelaskan dengan detail tentang adanya produk pembiayaan untuk UMKM dan apa saja syarat yang harus dipenuhi agar bisa mengakses pembiayaan tersebut.

Copyright © 2018 Fitri Nur Latifah; M. Ruslianor Maika; Herlinda Maya Kumalasari

ISSN 2615-2924 (online)

Dari pihak BMT UGT Sidogiri juga membawa beberapa brosur yang berisi tentang produk dan syarat yang harus dipenuhi mitra untuk bisa mengakses pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri. Beberapa mitra kami juga kami bukakan rekening pada BMT UGT Sidogiri agar bisa langsung mengakses pembiayaan jika memang sudah merasa perlu tambahan modal.



Gambar 2. Workshop dan Pelatihan PPM-UMKM

Dalam kegiatan workshop dan pelatihan ini, para dosen dan mahasiswa prodi perbankan syariah universitas Muhammadiyah Sidoarjo juga memberikan materi tentang manajemen usaha yang baik bagi para mitra, antara lain tentang pembukuan sederhana agar keuangan usaha tidak tercampur dengan keuangan pribadi, juga tentang pemasaran, tentang perhitungan laba/rugi sebua usaha dan materi-materi lain.



Gambar 3. Workshop dan Pelatihan PPM-UMKM

Monitoring dan Evaluasi

Monitoring/pendampingan kepada para mitra harus dilakukan agar kami bisa mengevaluasi tingkat keberhasilan kegiatan PPM-UMKM manajemen bisnis ibu rumah tangga yang *bankable* ini.

Kegiatan evaluasi ini meliputi:

1. Evaluasi materi, ini diperlukan untuk mengetahui sejauh mana kedalaman materi yang akan disampaikan pada saat acara workshop dan pelatihan.
2. Evaluasi instruktur, ini diperlukan untuk mengetahui kesiapan instruktur dalam menyampaikan materi dan kesiapan tempat dan waktu.

Copyright © 2018, Fitri Nur Latifah; M. Ruslianor Maika; Herlinda Maya Kumalasari
ISSN 2615-2924 (online)

3. Evaluasi pelaksanaan workshop dan pelatihan, ini diperlukan agar kegiatan workshop dan pelatihan bisa maksimal keberhasilannya dimana peserta semua bisa memahami materi workshop dan pelatihan.

Tabel 1: Indikator Keberhasilan Kegiatan

No	Aktivitas	Indikator Keberhasilan
1	Persiapan kegiatan	1. Lancarnya koordinasi dengan mitra terkait akses pembiayaan bank syariah/LKS 2. Adanya dukungan yang positif dari mitra dan BS/LKS 3. Kegiatan terlaksana sesuai jadwal yang direncanakan 4. Mitra memiliki keinginan untuk mengikuti semua kegiatan PPM-UMKM seperti survei, workshop, pelatihan dan pendampingan
2	Pelaksanaan Kegiatan workshop dan pelatihan	1. Partisipasi dan kehadiran pihak mitra selama pelaksanaan kegiatan. 2. Mitra aktif mengikuti kegiatan PPM-UMKM 3. Pihak mitra memiliki pengetahuan baru tentang manajemen usaha yang *bankable* 4. Pihak mitra memahami tentang prosedur akses pembiayaan ke BS/LKS
3	Pasca Kegiatan	1. Pihak mitra mampu membuat perencanaan usaha yang lebih baik 2. Pihak mitra mampu memanajemeni usahanya dengan lebih baik 3. Usaha para mitra bisa lebih maju dan berkembang

SIMPULAN

Kegiatan PPM-UMKM manajemen bisnis ibu rumah tangga yang *bankable* ini adalah bertujuan agar usaha mitra bisa semakin maju dan berkembang. Mitra bisa memahami manajemen usaha yang baik, cara mendapatkan pembiayaan dari pihak ketiga (*bankable)* dan pengetahuan lain yang memang diperlukan dalam kemajuan usahanya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini didanai oleh institusi dalam hal ini Universitas Muhammadiyah Sidoarjo tahun 2017.Kami mengucapkan terima kasih kapada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat Umsida yang telah mengorganisir pendanaan kegiatan ini dan kepada para ibu rumah tangga yang mempunyai usaha di desa Kenongo selaku mitra pada kegiatan pengabdian ini. Ucapan terima kasih yang sama ditujukan kepada semua pihak yang tekah berpartisipasi aktif dan membantu tim pengabdi sehingga kegiatan ini berjalan dengan lancar.

Copyright © 2018 Fitri Nur Latifah; M. Ruslianor Maika; Herlinda Maya Kumalasari

ISSN 2615-2924 (online)

REFERENSI

Bismala, Lila. (2016). " Model Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektifitas Usaha Kecil Menengah". *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurhip* 5(1): 19-26

Hadi hartono. (2007*). Sukses Mengelola Bisnis Minimarket.* (A. Kunto, Ed.) (1st ed.). Yogyakarta: PT. Buku Kita.

Hartono. Hartomo,DD (2014). "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta". *Jurnal Bisnis dan Manajem* 14(1):15-30

Kotler, Philip. (2001). *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian.* Jakarta: Salemba Empat.

Latifah, FN. Masruchin. Maika, MR. (2017) " Pembukuan dalam Prespektif Islam Studi Kasus Pembukuan Bagi Wirausaha Pemula Ibu Rumah Tangga Desa Kenongo". *Jurnal Perbankan dan Keuangan Syariah* 1(2):117-122

Lubis, Delima Sari (2016). "Pemberdayaan UMKM Melalui Lembaga Keuangan Syariah Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan Kota Padangsidempuan". *Jurnal At-Tijaroh* 2(2):130-145

Stanton, William J. (2001). *Prinsip Pemasaran*. Jakarta:Erlanga

Susilo, S.Y (2010)." Peran Perbankan dalam Pembiayaan UMKM di Provinsi DIY". *Jurnal Keuangan dan Perbankan* 14(3):467-478

Suparwo, Adi. Dkk (2018)."Strategi Pengembangan Usaha pada UMKM Baju Bayi Indra Collection". *Jurnal Abdimas BSI 1*(2):208-214

Wirahartanti, L.V (2017). " Faktor-Faktor Pendorong Pengusaha UMKM dalam Mengambil atau Menggunakan Kredit Usaha Rakyat (BRI) di Kabupaten Sragen.*Jurnal Pendidikan Ekonomi UM Metro 5*(1): 37-46

Copyright © 2018, Fitri Nur Latifah; M. Ruslianor Maika; Herlinda Maya Kumalasari
ISSN 2615-2924 (online)