

“PEMBERDAYAAN IBU RUMAH TANGGA MELALUI PEMBENTUKAN ENTREPRENEUR MANDIRI (Pelatihan Pembuatan, Produksi dan Pemasaran Hiasan Kain Perca)”

Harry Budiantoro¹, Imelda Sari², La Diadhan Hukama³

Fakultas Ekonomi & Bisnis

Universitas YARSI, Jakarta, 12260

Telp : (021) 4206674 ext 5027, Fax : (021)

E-mail : ¹harry.budiantoro@yarsi.ac.id, ²Imelda.Sari@yarsi.ac.id, ³LaDiadhan.Hukama@yarsi.ac.id.

ABSTRACTION

“EMPOWERMENT OF HOUSEHOLDS THROUGH THE ESTABLISHMENT OF INDEPENDENT ENTREPRENEUR (Training on Making, Production and Marketing of Patchwork Ornaments)” is a program initiated by the Faculty of Economics and Business, YARSI University, in order to implement one of the Three Principles of Higher Education, namely Community Service (PKM). It is a program that aims to create independent entrepreneurs among housewives, young women and community cadres to increase family income and economic standard of living. Starting from the problem of lack of income and how it can be answered by utilizing free time, sewing skills, and remaining patchwork waste in the household. By using training methods and hands-on practice in making patchwork art, produce and market these products through the available marketing media. The solution offered is to provide training for making patchwork waste decorations. The results of this program, if implemented consistently, are proven to be able to maximize the ability of housewives, young women and PKK cadres to increase income through the manufacture, production and marketing of patchwork waste decoration products that they do.

Keywords: Housewife, Entrepreneur, Patchwork, Ornamental Products, Income.

ABSTRAKSI

“PEMBERDAYAAN IBU RUMAH TANGGA MELALUI PEMBENTUKAN ENTREPRENEUR MANDIRI (Pelatihan Pembuatan, Produksi dan Pemasaran Hiasan Kain Perca)” merupakan program yang digagas oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas YARSI, dalam rangka mengimplementasikan salah satu Tridharma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Merupakan program yang bertujuan untuk menciptakan entrepreneur mandiri di kalangan ibu – ibu rumah tangga, remaja putri dan kader masyarakat untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup ekonomi keluarga. Berawal dari masalah kekurangan pendapatan dan bagaimana hal itu bisa dijawab dengan memanfaatkan waktu luang, kemampuan menjahit, dan sisa limbah kain perca yang ada dalam rumah tangga. Dengan menggunakan metode pelatihan dan praktek langsung dalam membuat seni hiasan kain perca, memproduksinya serta memasarkan produk tersebut melalui media marketing yang tersedia. Solusi yang ditawarkan adalah dengan memberikan Pelatihan Pembuatan Hiasan Limbah Kain Perca. Hasil Program tersebut apabila dilaksanakan secara konsisten, terbukti dapat memaksimalkan kemampuan ibu – ibu rumah tangga, remaja putri dan kader PKK dalam menambah penghasilan melalui pembuatan, produksi serta pemasaran produk hiasan limbah kain perca yang mereka lakukan.

Kata Kunci : Ibu Rumah Tangga, Entrepreneur, Kain Perca, Produk Hiasan, Pendapatan.

1. PENDAHULUAN

Johar Baru adalah salah satu Kecamatan yang terletak di Jakarta Pusat dan merupakan hasil pemekaran dari Kecamatan Cempaka Putih, Jakarta Pusat, yang terdiri dari 4 kelurahan yaitu, Tanah tinggi, Galur, Kampung rawa dan Johar baru, dengan luas wilayah 110,19 hektar yang terdiri dari pemukiman, fasilitas umum, fasilitas jalur hijau, lahan perkantoran dan prasana umum lainnya. Kelurahan johar baru memiliki 11 RW dari RW 01 sampai RW 011 dan terdiri dari 173 RT. Dengan jumlah penduduk berdasarkan data profil kelurahan tahun 2018 sebanyak 42.036 jiwa, yang terdiri dari usia produktif rentang usia 15 hingga 64 tahun (LIPI, 2019) sebanyak 29.909 jiwa atau sebanyak 71,15 % adalah warga berusia produktif. Sehingga seharusnya kelurahan johar baru sangat berpotensi karena memiliki lebih dari 71% warga di keluraha tersebut masuk kategori berusia produktif.

Sehingga ini bisa menjadi modal dalam menyelesaikan masalah masih rendahnya tingkat pendapatan dan kesejahteraan warga di kelurahan johar baru. Apalagi jika kita melihat dari jumlah warga dimana sebanyak 8969 orang berprofesi sebagai buruh, 8677 orang berprofesi PNS dan Karyawan, dan 6668 orang berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Banyaknya jumlah ibu rumah tangga usia produktif tentu seharusnya bisa menjadi sumber peningkatan pendapatan dan kesejahteraan keluarga. Tetapi hal ini hanya bisa terjadi apabila ibu – ibu rumah tangga usia produktif di kelurahan johar baru mempunyai jalan keluar untuk menciptakan penghasilan atau pendapatan bagi mereka sendiri yang sekaligus bisa mengangkat kesejahteraan keluarga.

Berdasarkan masalah diatas, maka dosen Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas YARSI, akan mengambil bagian dalam kegiatan program pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan dengan mengambil tema ***“PEMBERDAYAAN IBU RUMAH TANGGA MELALUI PEMBENTUKAN ENTREPRENUR MANDIRI (Pelatihan Pembuatan, Produksi dan Pemasaran Hiasan Kain Perca)”***.

Permasalahan

Berdasarkan penelusuran dan komunikasi dengan mitra maka permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah sebagai berikut :

1. Banyaknya keluhan ibu-ibu rumah tangga yang seringkali mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga
2. Meningkatnya beban keuangan rumah tangga yang diakibatkan tingginya kebutuhan hidup yang tidak disertai peningkatan pendapatan keluarga.
3. Minimnya pengetahuan ibu-ibu rumah tangga tentang bagaimana berwirausaha.
4. Adanya kompetensi menjahit namun tidak adanya bimbingan untuk bisa memanfaatkan sisa kain perca dan kemampuan menjahit tersebut sehingga bisa menghasilkan pendapatan.

TINJAUAN PUSTAKA

Produk Fungsional

Menurut Ajim (2016), produk fungsional adalah produk yang dipakai atau dibuat untuk tujuan yang bersifat praktis dan fungsional, terutama untuk kebutuhan sehari-hari. Produk fungsional lebih mementingkan nilai guna sebuah benda atau fungsi sebuah benda. Produk fungsional dibuat untuk digunakan membantu kegiatan manusia dalam kegiatan sehari-hari. Disisi lain, produk fungsional adalah produk yang dipakai atau dibuat untuk tujuan yang bersifat praktis dan fungsional, terutama untuk kebutuhan sehari-hari. Jenis benda ini merupakan produk hasil dari suatu rancangan atau desain, baik untuk keperluan yang bersifat fisik atau material.

Produk fungsional dapat berupa kerajinan yang terbuat dari bahan baku yang mudah atau barang bekas / sisa pakai. Kerajinan tersebut dapat dibuat menjadi produk

fungsional sederhana yang unik dan dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari. Produk kerajinan yang memiliki keunikan berpotensi untuk menghemat pengeluaran karena meminimalkan daya beli karena diproduksi sendiri atau dapat menjadi produk yang diminati oleh konsumen. Produk fungsional adalah merupakan produk hasil dari suatu rancangan atau desain yang dilakukan oleh pembuat barang. Victor Papanek menyatakan bahwa definisi desain adalah aktivitas pemecahan masalah.

Menurut Papanek dalam Ariani & Awang (2015), menyatakan bahwa semua manusia adalah desainer. Apa yang kita kerjakan hampir sepanjang waktu adalah desain, sebab desain adalah sesuatu yang mendasar bagi semua aktivitas manusia. Perencanaan dan pola setiap tindakan menuju tujuan yang diinginkan dan terprediksi merupakan proses desain. Desain adalah usaha sadar untuk membentuk tatanan yang bermakna. Dalam membuat suatu desain produk fungsional perlu diketahui beberapa hal yang berkaitan dengan desain produk itu sendiri, seperti elemen desain (titik, garis, bidang, bentuk, ukuran, warna) dan prinsip-prinsip desain (kesatuan, keselarasan, kontras, keseimbangan, irama, aksen). Prinsip-prinsip ini mutlak diperlukan sebagai panduan untuk tercapainya nilai-nilai estetika yang memikat secara visual dan menjadi suatu kesatuan sehingga menghasilkan karya yang indah, bermakna, dan komunikatif “Irawan (2013) dalam Ariani & Awang (2015).

Jenis Produk Fungsional

Menurut Ajim (2016), produk fungsional dibedakan menjadi produk fungsional nonfesyen dan fesyen. Perbedaan diantara kedua kelompok benda fungsional tersebut adalah pada nilai estetikanya, produk fungsional fesyen memiliki nilai estetik lebih tinggi daripada produk fungsional nonfesyen. Produk fungsional nonfesyen adalah produk fungsional yang lebih mengutamakan nilai fungsi daripada nilai estetik. Sebagai contoh produk nonfesyen adalah alat kebersihan seperti sapu. Sapu dibuat mengutamakan fungsinya yaitu sebagai alat pembersih sehingga sapu tersebut nilai keindahannya kurang diperhatikan.

Produk fungsional yang berkaitan dengan gaya hidup (*lifestyle*) dan fesyen pada umumnya memiliki estetika lebih tinggi daripada produk fungsional yang tidak terkait dengan gaya hidup. Produk fungsional fesyen yang secara langsung digunakan oleh manusia memiliki nilai estetika lebih tinggi daripada produk fungsional yang digunakan di pabrik atau industri. Produk dengan nilai estetik lebih tinggi memiliki bentuk, warna, atau tekstur dan harga lebih menarik .

Social Media Marketing

Menurut (Gunelius, 2011), *Social Media Marketing* merupakan suatu bentuk pemasaran langsung ataupun tidak langsung yang digunakan untuk membangun kesadaran, pengakuan, daya ingat, dan tindakan untuk merek, bisnis, produk, orang, atau entitas lainnya dan dilakukan dengan menggunakan alat dari web sosial seperti blogging, microblogging, social networking, social bookmarking, dan content sharing. Sedangkan menurut (Weinberg, 2009) bahwa sosial media marketing adalah sebuah proses yang mendorong individu untuk melakukan promosi melalui situs web, produk, atau layanan mereka melalui saluran sosial online dan untukberkomunikasi dengan memanfaatkan komunitas yang jauh lebih besar yang memiliki kemungkinan lebih besar untuk melakukan pemasaran daripada melalui saluran periklanan tradisional. Media sosial telah menyebabkan perubahan yang signifikan dalam penggunaan alat dan strategi perusahaan yang berkenaan dengan komunikasi dengan pelanggan. Social media marketing juga memungkinkan perusahaan untuk mencapai pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan pelanggan untuk membangun hubungan yang lebih efektif dan efisien.

Tujuan Kegiatan

Adapun tujuan dari kegiatan Program Pengabdian kepada Masyarakat di Lingkungan RW

03 Johar Baru, Jakarta Pusat tersebut adalah :

1. Meningkatkan wawasan dan pemahaman dalam pemanfaatan sisa limbah kain perca dalam kehidupan rumah tangga sehari – hari .
2. Memberikan pelatihan dasar menjahit sesuai dengan kebutuhan menciptakan produk seni bernilai jual (hiasan kain perca).
3. Memberikan pengetahuan tentang pembuatan produk seni hias secara sederhana di dalam pemanfaatan limbah kain perca menjadi hiasan
4. Merintis sarana untuk mensosialisasikan keberadaan dan keunggulan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas YARSI kepada masyarakat sekitar.
5. Melaksanakan unsur Tri Dharma Perguruan Tinggi berupa Pengabdian Kepada Masyarakat.

Manfaat Kegiatan

Program P2M ini sangat bermanfaat untuk dilaksanakan karena :

1. Program pengabdian kepada masyarakat ini memberikan sumbangsih pelatihan dan pengetahuan tentang pengolahan limbah kain perca sisa rumah tangga bagi Ibu-ibu rumah tangga dan remaja putri di RW 03 Kelurahan Johar Baru.
2. Program pengabdian kepada masyarakat ini memberikan alternatif bagi ibu-ibu rumah tangga dan remaja putri bagaimana menciptakan produk (hiasan kain perca) yang bernilai jual
3. Program pengabdian kepada masyarakat ini bisa membangkitkan jiwa entrepreneur (wirausaha) di kalangan ibu – ibu rumah tangga dan remaja putri.
4. Program pengabdian kepada masyarakat ini bermanfaat bagi keluarga untuk meningkatkan dan menciptakan tambahan penghasilan keuangan keluarga.
5. Hasil Program pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan untuk publikasi Jurnal Ilmiah.

2. METODE PELAKSANAAN

Materi Pokok Dalam Kegiatan

a. Pemilihan Bahan dan Alat Peralatan

Para peserta dikenalkan kepada pemilihan bahan sisa kain perca yang akan digunakan dalam membuat produk hiasan misalnya dompet kecil. Perpaduan warna dan pola kain perca sehingga presisi dan kerapian produk terjaga. Pemilihan corak kain serta alat jahit (jenis dan ukuran jarum) serta benang yang digunakan dalam proses pembuatan produk hiasan kain perca.

b. Pembuatan Hiasan Kain Perca.

Proses pembuatan kain perca dibantu mesin jahit elektrik dan jahit tangan, berdasarkan bentuk pola yang sudah disediakan dan ditentukan dalam membuat produk (dompet kecil), dengan cara menjahit dan menyatukan semua potongan kain perca yang disiapkan dan kemudian menambahkan resleting dompet di atasnya serta alas busa didalam dompet menggunakan lem yang disediakan ditambah jahitan.

c. PreTest Post Test

Dilaksanakan Pre test dengan membagikan kuesioner berupa pertanyaan kepada masing – masing peserta 15 menit sebelum praktik pembuatan produk dimulai untuk mengetahui kemampuan dasar tentang menjahit, kain perca, dan produk hiasan kain perca termasuk pengetahuan dan kemauan peserta untuk berwirausaha. Setelah kegiatan pembuatan produk telah selesai dilaksanakan, dilakukan post test kepada para peserta untuk mengetahui pemahaman dan kemampuan peserta dalam pembuatan produk

tersebut.

d. Tanya Jawab dan Diskusi

Setelah semua proses pembuatan dan post test dilakukan dibuka sesi tanya jawab sekaligus diskusi tentang bagaimana cara memasarkan produk hiasan kain perca melalui semua media marketing termasuk media social yang berjalan cukup antusias dan menyenangkan disertai masukan dan saran yang diberikan oleh para peserta.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

TABEL 1
HASIL PRE – TEST & POST TEST

NO	KETERANGAN	PERTANYAAN										TOTAL SKOR	POST TEST
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Ibu Sofiyan		10	10		10				10		40	80
2	Ibu Sri Rahayu	10		10		10	10			10		50	90
3	Ibu Sribudiyani		10	10		10	10		10	10		60	90
4	Ibu Nety	10	10	10		10				10		50	80
5	Ibu Lulu	10	10	10						10		40	100
6	Ibu Hj. Pepeh		10	10		10				10		40	80
7	Ibu Fatih		10	10		10	10	10		10		60	90
8	Ibu Maryam Mutalifah		10	10		10			10	10		50	90
9	Ibu Fatimah		10	10	10	10				10		50	90
10	Ibu Oni		10	10		10			10	10		50	80
11	Ibu Gustini		10	10		10				10		40	80
12	Ibu Ratna Sari					10	10	10	10			40	90
13	Ibu Fitriah Handayani					10	10		10	10		40	90
14	Ibu Elsa Maya				10	10		10	10	10		50	90
15	Ibu Unah		10	10		10	10	10		10		60	80
16	Ibu Dede			10		10	10	10	10			50	90
17	Ibu Nadia					10	10		10			30	90
18	Ibu Zahrah	10	10			10		10	10			50	90
19	Ibu Nidia		10	10		10				10		40	90
20	Ibu Lilis Suryani		10	10		10	10					40	80
21	Ibu Hidayati		10	10			10		10			40	90
22	Ibu Iin					10	10	10	10	10		50	80
23	Ibu Fina		10	10		10		10	10			50	90
24	Ibu Hj. Sri Choiriyah		10			10		10	10			40	80
25	Ibu Nani Dahlan	10	10	10		10			10			50	70
26	Ibu Via		10	10		10						30	90
27	Ibu Sriyati		10	10	10	10						40	80
28	Ibu Agus Alloy		10	10		10		10	10			50	90
29	Ibu Rifta Mifadah	10	10	10		10	10			10		60	80
30	Ibu Sari					10	10	10	10			40	90
	TOTAL SKOR	60	22	22	30	28	13	11	16	17	0	1380	2580

Berdasarkan hasil penilaian dan pengukuran terhadap Pre Test dan Pos Test dalam kegiatan ini sebagaimana table diatas bisa diambil suatu gambaran bahwasanya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bisa dinyatakan berhasil.

Tujuan awal untuk meningkatkan pendapatan bisa terealisasi melalui produksi kerajinan hiasan seni kain perca (model dompet wanita) karena para peserta berhasil membuat produk tersebut sesuai dengan standar yang diharapkan dan memenuhi syarat untuk kelaikan jual.

Ditambah dengan dukungan pemasaran melalui saluran marketing yang ada termasuk media social maka pemanfaatan limbah kain perca dan kemampuan menjahit serta waktu luang yang selama ini dimiliki oleh ibu rumah tangga, remaja putri dan kader masyarakat di lingkungan RW 03 Kelurahan Johar Baru Jakarta Pusat bisa terjawab dengan baik sesuai permasalahan yang ada di kelompok dan lingkungan mitra PKM Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas YARSI Jakarta.

4. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian masyarakat di RW 03 Kelurahan Johar Baru Jakarta Pusat berhasil menjawab keinginan para ibu rumah tangga, remaja putri dan kader masyarakat lainnya, dalam meningkatkan potensi pendapatan keluarga dan pemanfaatan kemampuan yang dimiliki (menjahit) serta pemanfaatan limbah kain perca dalam kehidupan rumah tangga. Kegiatan ini telah dijalankan dengan baik seiring adanya penambahan pendapatan dalam memenuhi tingginya kebutuhan hidup dengan penjualan produk kerajinan hiasan seni kain perca dalam bentuk produk dompet wanita yang berhasil dijual melalui saluran marketing yang ada (pameran, media social, penjualan langsung), diharapkan kedepan semakin bervariasi jenis produk dan ukuran produk yang bisa dijual dan menambah penghasilan ibu rumah tangga dan membantu meningkatkan pendapatan keluarga,

5. DAFTAR PUSTAKA

Ajim, Nanang. 2016. Produk Kerajinan Fungsional Berbahan Limbah. www.mikirbae.com/2016/04/produk-kerajinan-fungsional-berbahan.html. Diakses: 8 September 2018

Ariani & Awang. 2015. Pemanfaatan Limbah Botol Plastik Menjadi Produk Fungsional Bernilai Estetik. *Journal Kaji Tindak Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Universitas Tarumanagara*. Volume 2 hal. 44-55

Cleanipedia (2018). Aktivitas selingan di sela rutinitas ibu rumah tangga. <https://www.cleanipedia.com/id/keluarga/>. Diakses: 30 September 2019
Gunelius, Susan. 2011. 30 Minute Social Media Marketing. United States: Mc

Puspitasari, Herien. 2013. *Ketahanan dan Kesejahteraan Keluarga*. Bogor: Fakultas Ekologi Manusia. Institut Pertanian Bogor

Undang-Undang Republik Indonesia No. 52 Tahun 2009 Tentang Perkembangan Kependudukan dan Pembangunan Keluarga

Wagle, R. Udayana. 2006. Poverty in Kathmandu: What do subjective and objective economic welfare concepts suggest?. USA: Westren Michigan University. Dalam *Jurnal Ekonomi Inequal* Volume 5 Hal. 73-95

Weinberg, Tamar. 2009. *The New Community Rules : Marketing on The Social web*. California: O'Reilly.

www.ppid.jakarta.go.id. Profil kelurahan johar baru. Di akses 1 Oktober 2019

