



PENGUATAN KARAKTER BISNIS BAGI PENGRAJIN PERABOT RUMAH TANGGA DARI KALENG BEKAS DI MONJOK KOTA MATARAM

Oleh

Santi Nururly¹, Mukmin Suryatni², Burhanudin³, Sulaimiah⁴, Intan Rakhmawati⁵

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram

E-mail: 1snururly@unram.ac.id

Article History:

Received: 28-09-2024

Revised: 15-10-2024

Accepted: 31-10-2024

Keywords:

Karakter, Bisnis,
Pengrajin, Rumah
Tangga

Abstract: *Monjok Village, which is located in Mataram City, is a location known as an area that produces household appliances, such as ovens, small or large steamers, satay grills, cake makers, large spoons, graters, and various other kitchen utensils. The purpose of the service is to provide training in strengthening entrepreneurial character, efficient production training, marketing training, and basic bookkeeping, so that the business can develop further. The method used is training. The service activity was carried out on October 4, 2024. After the service activity, an evaluation was still carried out to review the effectiveness of the training for the women craftsmen. Through this activity, it is hoped that the women craftsmen of household furniture can develop their businesses through better production, marketing, and business management*

PENDAHULUAN

Desa Monjok yang berlokasi di Kota Mataram merupakan salah satu lokasi yang dikenal sebagai daerah penghasil perabot rumah tangga, seperti oven, dandang kecil atau besar, pemanggang sate, pencetak kue, sendok besar, parut, dan aneka peralatan dapur lainnya. Bahan dasar perabot rumah tangga tersebut terbuat dari plat alumunium yang berasal dari material logam ringan, dan kuat yang berbentuk lembaran. Saat ini, belum ada logam lain yang memiliki kegunaan sebanyak alumunium. Kaleng-kaleng bekas makanan juga banyak dibuat dari alumunium. Oleh karena itu, di Monjok juga ada pengrajin perabot rumah tangga yang menggunakan kaleng bekas sebagai bahan dasar pembuat perabot rumah tangga. Dari segi besar omzet, usaha ini termasuk dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun jika dilihat dari bentuk usahanya, subjek pengabdian ini adalah ibu-ibu yang menjadi pengrajin perabot rumah tangga dari kaleng bekas, yang berada di bawah binaan koperasi. Koperasi yang menaungi adalah Koperasi Annisa Mataram. Namun demikian, walaupun sifat subjeknya merupakan kelompok pengrajin, sebagaimana usaha kecil pada umumnya, masih banyak kendala yang dihadapi oleh pengrajin dalam menjalankan usahanya, baik dari sisi produksi, pemasaran, akuntansi dan keuangan.

Seorang wirausaha atau *Entrepreneurship* adalah seseorang yang mengembangkan produk baru atau ide baru dan membangun bisnis dengan konsep baru. Dalam hal ini, menuntut sejumlah kreativitas dan sebuah kemampuan untuk melihat pola-pola dan trend-trend yang berlaku untuk menjadi *copyright* seorang wirausahawan. Kreatif dan keberanian mengambil resiko merupakan kepribadian wirausaha. Beberapa kepribadian wirausaha lainnya seperti percaya diri, berorientasi pada hasil, kepemimpinan, kerja keras, dan masih



banyak lagi, akan mendukung terbentuknya sumber daya manusia yang mampu mengelola usaha Aprianty (2012). Masih menurut Aprianty (2012) yang meneliti siswa SMK Rumpun Pertanian di Daerah Istimewa Yogyakarta, terdapat pengaruh secara bersama-sama antara potensi kepribadian wirausaha, pengetahuan kewirausahaan, dan lingkungan keluarga hingga 42,2% terhadap minat berwirausaha. Peneliti menggunakan kata “potensi” pada variabel potensi kepribadian, karena responden yang menjadi sampel penelitian masih merupakan siswa SMK yang merupakan calon wirausaha.

Hal serupa juga diungkapkan oleh Buchari (2010) yang menulis bahwa hal yang paling mendorong seseorang untuk memasuki karir wirausaha adalah adanya: (1) *personal attributes* dan (2) *personal environment*. Hasil-hasil penelitian menyebutkan bahwa minat berwirausaha dipengaruhi oleh potensi kepribadian wirausaha dan lingkungan.

Terkait masalah-masalah yang dihadapi UMKM, menurut Yusroni et al (2021), masalah yang dihadapi dalam pengembangan UMKM seperti masalah internal usaha mikro kecil dan menengah; rendahnya profesionalisme sumber daya manusia yang mengelola, keterbatasan permodalan dan akses terhadap perbankan dan pasar, kemampuan penguasaan teknologi yang rendah. Selain itu, permasalahan eksternal seperti iklim usaha yang kurang menguntungkan bagi pengembangan usaha kecil melalui kebijakan pemerintah yang kadangkala belum memihak bagi pengembangan usaha kecil, kurangnya pembinaan manajemen, dan peningkatan kualitas sumber daya manusia, juga menjadi masalah bagi pengembangan UMKM.

Selain itu, Singgih (2007) juga menyatakan kegagalan yang dialami usaha kecil disebabkan oleh; kemerosotan posisi modal kerja (*deterioration of working capital*), dan penurunan volume penjualan. Hal yang menjadi kelemahan UMKM juga memiliki ketahanan dan fleksibilitas disebabkan beberapa faktor antara lain, tingkat digitalisasi yang rendah, akses teknologi yang sulit serta minimnya pemahaman tentang strategi ketahanan dalam bisnis.

Dalam rangka digitalisasi usaha kecil, terdapat beberapa platform bisnis digital seperti *E-Commerce*, *Digital Marketing*, *Customer Relationship Marketing* (CRM), yang dapat dikembangkan. Namun diperlukan dukungan Pemerintah untuk mensinergikan kebijakan pembangunan yang mengarahkan sosial media sebagai sarana bisnis yang lebih praktis, sehingga khusus buat usaha perabot rumah tangga dapat menggunakan media sosial agar penjualan menjadi semakin meluas.

Permasalahan lain yang masih menjadi kendala pada adalah dalam pengelolaan usaha. Catatan administrasinya selama ini masih sederhana, yaitu hanya berupa catatan singkat sehingga kinerja keuangan usaha tidak dapat diketahui dengan pasti. Berdasarkan permasalahan-permasalahan di atas, penulis melakukan pengabdian pada pengrajin perabot rumah tangga di Kelurahan Monjok, Kota Mataram.

METODE

Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan dengan usaha pengrajin perabot rumah tangga dari kaleng bekas di Kelurahan Monjok Kota Mataram, yang merupakan binaan Koperasi Annisa Mataram, terbagi dalam beberapa tahap kegiatan yaitu:

a. Persiapan

Tahap ini dilaksanakan dengan wawancara dan koordinasi dengan para pengrajin



bersama dengan anggota dari Koperasi Annisa. Wawancara digunakan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra, dan tim pengusul berkoordinasi dengan mitra untuk melaksanakan kegiatan pengabdian.

b. Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini metode yang digunakan berupa metode pelatihan. Teknik penyampaian materi pelatihan menggunakan teknik ceramah dan tanya jawab. Teknik ceramah digunakan berkenaan dengan penyampaian materi pelatihan. Sedangkan teknik tanya jawab digunakan untuk menggali segala permasalahan yang dihadapi pengrajin perabot rumah tangga dari kaleng bekas di Monjok Kebon binaan Koperasi Annisa Mataram berkaitan dengan pengaplikasian nilai-nilai karakter bisnis dalam kehidupan sehari-hari dan memberikan solusi pemecahannya.

Berdasarkan uraian tersebut, maka kegiatan pelatihan menumbuhkan penguatan karakter bisnis bagi Pengrajin Perabot Rumah Tangga dari Kaleng Bekas di Monjok Kota Mataram dapat diajukan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 1. Gambaran Situasi yang diharapkan dari kegiatan Pengabdian

No	Situasi sekarang	Perlakuan	Situasi yang diharapkan
1	Peserta belum paham tentang karakter bisnis bagi UMKM serta motivasi dan kepuasan kerja	Pemberian materi tentang Memberikan pelatihan berupa materi tentang karakter bisnis bagi UMKM serta memberikan motivasi dan kepuasan kerja agar produktivitas usaha meningkat	Timbulnya dorongan dari pribadi peserta meningkatkan motivasi dan kepuasan kerja agar produktivitas usaha meningkat
2	Peserta belum paham tentang bagaimana mendapatkan dan memproduksi serta perhitungan biaya produksi	Pemberian materi tentang cara mendapatkan dan memproduksi serta perhitungan biaya produksi	Peserta paham tentang cara mendapatkan dan memproduksi serta perhitungan biaya produksi
3	Peserta belum bisa melakukan pemasaran menggunakan media sosial	Pemberian materi tentang Strategi pemasaran menggunakan media online melalui media social	Timbulnya dorongan dari pribadi peserta untuk melakukan pemasaran menggunakan media social
4	Peserta belum paham tentang tentang akuntansi dan keuangan usaha kecil	Pemberian materi tentang akuntansi dan keuangan usaha kecil	Peserta paham tentang akuntansi dan keuangan usaha kecil

c. Evaluasi

Tahap ini merupakan tahap evaluasi keberhasilan, melalui antusiasme partisipasi kelompok pengrajin perabot rumah tangga dari kaleng bekas di Monjok, kota Mataram binaan Koperasi Annisa Mataram, terhadap materi pelatihan yang diberikan dan pendampingan.



HASIL

Kegiatan pengabdian telah dilaksanakan pada 4 Oktober 2024, di rumah salah satu pengrajin yang berada di daerah Monjok, Kota Mataram. Berikut pelaksanaan setiap tahapan:

1. Tahap Persiapan

Survey dilakukan oleh Tim Pengabdian sebagai awal dari kegiatan pengabdian. Peserta pelatihan sebagai khalayak sasaran adalah ibu-ibu pengrajin alumunium dan kaleng bekas untuk dijadikan perabot rumah tangga yang berada di Kelurahan Monjok Kebon, Kota Mataram. Para pengrajin ini merupakan asuhan dari Koperasi Annisa.

2. Tahap Pelaksanaan

Tim Pengabdian pada Masyarakat (PPM) melakukan kegiatan pelatihan pada hari Jumat, tanggal 4 Oktober 2024, di Kawasan Monjok, Kota Mataram. Kawasan ini sejak dahulu dikenal sebagai sentra kerajinan perabot rumah tangga yang terbuat dari stainless steel dan alumunium. Hal ini terbukti dari banyaknya warga yang berprofesi sebagai pengrajin perabotan rumah tangga. Produk yang dihasilkan tidak kalah dengan perabotan rumah tangga produksi pabrik.

Produk yang dihasilkan oleh ibu-ibu pengrajin di monjok ini adalah berbagai peralatan rumah tangga seperti panci kukus, oven, cetakan kue, dan lainnya. Bahan baku yang digunakan berasal dari alumunium dan kaleng bekas. Peralatan alumunium yang dipakai anti karat dan tahan lama.

Proses pembuatan peralatan dapur, semisal panci berawal dari pemotongan lembaran alumunium sesuai dengan ukuran yang diinginkan, di gambar lalu di potong. Para pengrajin sudah terbiasa membuat sehingga mereka sudah tahu ukuran baku karena dikerjakan setiap hari.

Harga produk yang dijual bervariasi. Untuk panci, harganya berkisar mulai dari Rp80.000 hingga Rp300.000. Sementara untuk oven, harganya berkisar Rp150.000 sampai dengan Rp1.000.000. Terakhir, untuk dandang nasi, harganya berkisar Rp200.000 sampai dengan Rp500.000.

Proses pembuatan produk masih sederhana, namun produk mereka tidak kalah bersaing dengan produk serupa yang beredar di toko atau di supermarket. Hingga saat ini, para pengrajin ini melalui Koperasi Annisa telah memiliki pasar di Pulau Lombok dan Sumbawa.

Kegiatan pelatihan dimulai dengan memberikan materi tentang penguatan karakter dengan memberikan penyuluhan tentang penjelasan beberapa karakter yang perlu dimiliki oleh wirausahawan, karakter tersebut di antaranya yaitu kejujuran, komitmen, pantang menyerah, disiplin dalam menjalankan usaha, dan keberanian mengambil risiko. Selain itu, dalam pemasarannya, wirausahaan juga harus memiliki kepercayaan diri, kreativitas, dan optimisme. Dengan beberapa karakter tersebut maka akan motivasi dan kepuasan kerja agar produktivitas usaha meningkat. Berikut foto saat pengabdian dan setelah pemberian pelatihan:



Gambar 1 dan Gambar 2. Foto Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat

Selanjutnya penyampaian materi di bidang produksi terkait dengan cara menghitung biaya produksi. Biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk, dalam hal ini perabot rumah tangga. Biaya produksi umumnya terdiri dari tiga komponen utama: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead. Dengan mengetahui informasi biaya produksi, maka peserta dapat menentukan harga jual, yaitu dengan menambahkan biaya non produksi diinginkan: biaya pemasaran, dan biaya administrasi, serta menambahkan keuntungan yang diinginkan.

Sementara itu, kegiatan pelatihan terakhir yaitu pembukuan sederhana. Pembukuan dilakukan dengan pengisian buku kas, yang mencakup transaksi penerimaan dan pengeluaran kas. Hasil akhirnya yaitu saldo akhir kas, yang harus cocok dengan jumlah fisiknya. Oleh karena itu, Tim Pengabdian menyampaikan perlunya pemisahan harta usaha dengan harta pribadi, agar dapat diperoleh keuntungan untuk pengembangan usaha.

Berdasarkan buku kas, Tim Pengabdian kemudian memberikan format dasar untuk penghitungan laba bersih pada laporan laba rugi (total pendapatan usaha dan dari luar usaha dikurangi total beban usaha dan beban lainnya). Selain itu, Tim Pengabdian juga memberikan format dasar Laporan Posisi Keuangan yang merupakan kelanjutan dari Laporan Laba Rugi, guna menghitung aset dan modal/ekuitas.

Melalui kegiatan ini, diharapkan ibu-ibu pengrajin perabot rumah tangga melalui Koperasi Annisa, sebagai pihak yang menaungi usaha kecil, mampu menyediakan lapangan kerja yang mampu menyerap tenaga kerja yang cukup tinggi diharapkan dapat membantu meningkatkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan dasar.

a. Tahap Evaluasi

Kegiatan pendampingan dan konsultasi di berikan oleh tim pengabdian kepada ibu-ibu pengrajin kaleng bekas untuk dijadikan perabot rumah tangga yang berada di Monjok Kota Mataram. Para pengrajin perabot rumah tangga sebagai sasaran dari kegiatan pengabdian ini merupakan asuhan dari Koperasi An-Nisa. Selama proses kegiatan pelatihan, seluruh peserta yang diundang (30 orang) hadir semua.

Semua peserta mengikuti kegiatan dengan antusias. Peserta aktif mengikuti kegiatan pelatihan dari awal hingga akhir. Hal ini ditunjukkan dengan keseriusan peserta dalam mendengarkan materi pelatihan dan dan banyaknya peserta yang bertanya dan memberikan informasi balik atas segala pertanyaan yang diajukan. Terutama bagi peserta yang sudah melakukan kegiatan usaha sangat antusias mengikuti kegiatan dari awal hingga akhir. Kegiatan ini ke depannya diharapkan dapat dilaksanakan dan berkelanjutan sehingga para



peserta mampu melaksanakan kegiatan usaha semakin produktif

DISKUSI

Melalui kegiatan pengabdian ini, diharapkan pengrajin memahami pentingnya aspek produksi, biaya bahan baku dan bahan penolong, pemisahan harta usaha dengan harta pribadi. Kegiatan pengabdian dipenuhi dengan diskusi yang cukup intens. Dengan kegiatan ini mendorong para pengrajin dapat memelihara semangatnya untuk terus menjalankan usaha, bahkan mencari insentif pemerintah melalui koperasi. Dengan kegiatan pengabdian ini para pengrajin mulai dapat menjalankan pemasaran online dengan lebih intensif.

Terkait dengan produksi dan pasar, diharapkan pula para pengrajin dapat membuat variasi produk, terutama dari segi bentuk. Namun variasi produk ini dapat efektif jika koperasi menjalankan survey pasar terlebih dahulu, untuk memperoleh alternatif untuk membuat variasi produk. Oleh karena itu, ke depannya, pelatihan dapat diadakan untuk inovasi produk perabot rumah tangga, dengan tetap menggunakan bahan baku kaleng bekas.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat bagi pengrajin perabot rumah tangga telah dilaksanakan di rumah salah satu pengrajin perabot rumah tangga di Monjok, Kota Mataram. Dengan kegiatan pengabdian ini peserta dapat mengerti dan memahami:

1. Karakter bisnis yang perlu dimiliki, motivasi dan kepuasan kerja
2. Cara mendapatkan dan memproduksi serta perhitungan biaya produksi
3. Cara melakukan pemasaran menggunakan media social
4. Mempraktekkan akuntansi sederhana dan keuangan usaha kecil

Mengingat kegiatan pelatihan ini sangat bermanfaat bagi pengrajin perabot yang berasal dari kaleng bekas di Monjok Kota Mataram, maka perlu ada upaya lanjutan dalam bentuk pendampingan dalam berwirausaha, seperti manajemen usaha, teknis berusaha maupun bantuan modal kerja.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terima kasih kami sampaikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Lembaga Penabdian pada Masyarakat Universitas Mataram, dan Koperasi An-Nisa, yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian pada masyarakat ini.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Aprilianty, E. (2012). Pengaruh Kepribadian wirausaha, pengetahuan Kewirausahaan, dan lingkungan terhadap minat berwirausaha siswa SMK. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 2(3), 311–324. <https://doi.org/10.21831/jpv.v2i3.1039>
- [2] Buchari. (2010). *Pengantar Bisnis*. Alfabeta.
- [3] Singgih, M. N. (2007). Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia. *Ekonomi Modernisasi*, 3(3), 218–227. <http://e-journal.ukanjuruhan.ac.id>
- [4] Yusroni, N., Chadhiq, U., & Kusumawati, R. (2021). Pemberdayaan usaha kuliner di masa pandemi Covid 19 melalui media sosial pada UKM Alquddus Catering Karang Rejo RT 03/RW03 banyumanik Semarang jawa Tengah. In *Jurnal Pengabdian Kepada*



Masyarakat (Vol. 1, Issue 3).
<https://www.semanticscholar.org/paper/PEMBERDAYAAN-USAHA-KULINER-DI-MASA-PANDEMI-COVID-19-Yusroni-Chadhiq/9b9f8abf6a590dc03c2b0155df69bc8398a23a75>.



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN