

## **Usaha Mikro dan Cara Mengatur Usaha Masyarakat di Negeri Hatu, Maluku Tengah**

<sup>1)</sup>Sarlotha Yulliana Purimahua, <sup>2)</sup>Junus Kwelju, <sup>3)</sup>Maya Laisila, <sup>4)</sup>Orpa L. Rumtily, <sup>5)</sup> Thomas Aurima

<sup>1,2,3,4,5</sup>Universitas Kristen Indonesia Maluku

E-mail: [sy\\_purimahuanotje@yahoo.com](mailto:sy_purimahuanotje@yahoo.com)

### **ABSTRAK**

Negeri Hatu atau Hatukaturu Henamantelu adalah sebuah Negeri adat yang berada di Propinsi Maluku terletak di Pulau Ambon, Kabupaten Maluku Tengah, jaraknya  $\pm$  47 Km dari Kota Ambon, terletak didaerah pesisir pantai dan daerah perbukitan dengan jumlah populasi 4.651 jiwa. Tingkat pendidikan anak-anak baik sampai ke perguruan tinggi. Pekerjaan penduduknya adalah sebagian besar tergolong petani darat dan laut, pemilik usaha mikro dan sebagian kecil tergolong PNS dan TNI-POLRI. Secara umum, Mitra (Negeri Hatu) memilikipotensi sumber daya alam melimpah untuk dikelola seperti lahan (tanah merah), hasil kebun, Cengkih, pala dan buah-buahan. Tanah merah merupakan bahan baku bagi produksi bata merah (batu tela), yang merupakan salah satu usaha yang dimiliki warga negeri hatu disamping usaha lainnya yaitu usaha kios, minyak tanah, bensin, makanan jadi ,kue-kue dan buah-buahan. Jarak dari Negeri Hatu ke Kota Ambon ditempuh dengan waktu 1 jam. Karena jarak dan biaya mengangkut barang sampai di pasar cukup besar, menyebabkan masyarakat negeri hatu mengelola usaha dan menjualnya di dalam negeri hatu karena Negeri Hatu juga merupakan jalur transportasi menuju objek wisata Batu Kapal di Desa Lilibooy, Batu Layar di Desa Larike, dan Pancuran Kuning di Desa Asilulu. Masyarakat belum memahami mengelolah usaha dengan baik. Usaha – usaha milik masyarakat negeri hatu sudah berlangsung cukup lama sekitar tahun 1980, batu tela diproduksi dan dipasarkan dalam negeri dengan informasi dari mulut ke-mulut, usaha kios (pondok), makanan jadi, kue-kue buah-buahan dijual dengan cara sederhana yaitu di letakkan diatas meja depan rumah, kalau ada orang yang lewat baru mereka membeli, kalau tidak ada orang yang lewat, maka jualannya tidak terjual. Permasalahan Mitra (1). Pengetahuan mengelola usaha mikro masih kurang,(2) Pemilik usaha mikro belum dapat mengatur uang usaha dan uang

keluarga, (3) Kurang mengerti pembukuan usaha mikro,(4) Tidak menguasai teknologi terkait pemasaran hasil produksi. Padahal desa-desa bertetangga banyak dan berdekatan, dapat ditempuh dengan sepeda motor atau mobil. Solusi yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah: a) dilakukan sosialisasi dan pelatihan Usaha Mikro dan Cara *Manage* Keuangannya, b). Melakukan pelatihan pembukuan sederhana untuk usaha (buku arus kas untuk mencatat masuk keluarnya uang secara riil dalam suatu periode). Luaran dari kegiatan ini telah dipublikasi pada media cetak : Ambon Ekspres ( Edisi Senin 9 Maret 2020), media online: <https://ameks.id/ukim-fokus-bantu/>, Video kegiatan juga telah diupload pada chanel youtube:<https://www.youtu.be/blug4kvsQIA>

**Kata Kunci : Manage, Usaha Mikro, keuangan usaha.**

## **PENDAHULUAN**

### **1. Analisis Situasi**

Hattu merupakan negeri yang terletak di Kecamatan Leitimur Selatan. Kabupaten Maluku Tengah, terletak di daerah pesisir pantai dan daerah perbukitan. Populasinya 4.651 jiwa. Keadaan geografis Negeri Hatu terdiri dari Tingkat Pendidikan anak-anak baik smpa ke Perguruan Tinggi [1]. Negeri Hatu memiliki komunitas masyarakat yang majemuk, tetapi mereka hidup bersama, saling menghormati satu dengan yang lain [2].

Negeri Hatu memiliki potensi alam darat maupun laut. Potensi alam di daratan berupa lahan yang luas dan ditanami dengan tanaman-tanaman umur pendek juga umur panjang, dan tanah merah sebagai bahan baku produksi Bata Merah (batu tela). Kondisi ekonomi sosial masyarakat Negeri Hatu tercermin dari mata pencahariannya sebagai petani berjumlah 312 orang, buruh tani 38 orang dan masyarakat negeri hatu memiliki beberapa usaha mikro berjumlah 193 unit usaha [3]. Usaha mikro yang dimiliki warga Negeri Hatu bervariasi yaitu; usaha pembuatan batu tela, kios, kue-kue, makanan siap saji, rujak, minyak tanah, usaha penjualan bensin eceran serta buah-buahan.

Usaha batu tela sudah berlangsung sejak tahun 1980 dan merupakan usaha keluarga. Usaha kios, makanan siap saji (sayur dan ikan), kue-kue, jual minyak tanah, bensin eceran dan lainnya dilakukan oleh warga negeri hatu untuk menambah pendapatan keluarga. Usaha-usaha ini juga telah berlangsung lebih dari sepuluh tahun dan mereka tidak mengalami perkembangan usaha. Seperti hasil wawancara dengan seorang pemilik usaha batu tela, dia mengatakan bahwa ia berusaha membuat batu tela untuk menyekolahkan anaknya dan tidak mempunyai keuntungan selama ini, demikian usaha-usaha lain.

Usaha mikro warga masih dilakukan secara sederhana, yang penting usaha jalan dan modal ada untuk berjualan di hari besok, uang usaha dan keluarga masih disatukan. Menurut masyarakat negeri hatu mereka sangat merasa penting dengan usaha mikro, karena dengan usaha yang ada sangat menunjang pendapatan keluarganya. Namun selama ini usaha mereka berjalan seperti awal usaha, mereka mengalami kesulitan melakukan ekspansi usaha. Pemasaran hasil usahanya masih sederhana yaitu meletakkan di depan rumah, bila konsumen yang lewat baru dibeli dan

untuk kepasar Ambon terkendala biaya transport. Masyarakat masih belum dapat menggunakan teknologi untuk dapat memasarkan hasil usahanya baik dalam negeri maupun kenegeri-negeri tetangga seperti Liliboo, Allang, Wakasihu dan lainnya, karena Negeri Hatu juga merupakan jalur transportasi menuju objek wisata Batu Kapal di Desa Liliboo, Batu Layar di Desa Larike, dan Pancuran Kuning di Desa Asilulu.

Beberapa hasil penelitian mengemukakan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), memegang peranan yang sangat penting dalam membangun perekonomian masyarakat. Hal ini terutama bila dikaitkan dengan pemberdayaan ekonomi masyarakat dan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh usaha kecil dan menengah tersebut [4].

Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah. Berbagai upaya pengembangan UKM telah dilakukan, salah satunya dengan membangkitkan dan memperbanyak orang atau pengusaha baru di bidang UKM, sehingga masyarakat desapun diberi keterampilan dengan harapan keterampilan tersebut menjadi sebuah usaha kreatif yang memberi manfaat bagi perekonomian keluarga dan masyarakat desa. Selain itu, usaha kreatif tersebut juga dapat membuka kesempatan dan lapangan kerja baru bagi masyarakat [5].

Keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah tidak dapat dihapuskan ataupun dihindarkan dari masyarakat bangsa saat ini. Karena keberadaannya sangat bermanfaat dalam hal pendistribusian pendapatan masyarakat. Selain itu juga mampu menciptakan kreatifitas yang sejalan dengan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan unsur-unsur tradisi dan kebudayaan masyarakat setempat [6].

Pada sisi lain, UMKM mampu menyerap tenaga kerja dalam skala yang besar mengingat jumlah penduduk Indonesia yang besar sehingga hal ini dapat mengurangi tingkat pengangguran. Dari sinilah terlihat bahwa keberadaan UMKM menjadi salah satu instrument untuk menaikkan daya beli masyarakat, pada akhirnya akan menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter [7]. Usaha Mikro di Indonesia, sesuai data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia (19 FEBRUARI 2020): mengalami perkembangan sebesar 2% dalam 1 tahun yaitu; 62.106.900 berkembang menjadi 63.350.222 pada tahun 2017 – 2018 [8].

## PERMASALAHAN PRIORITAS MITRA

Mencermati perkembangan usaha mikro di Indonesia dan hasil-hasil penelitian di atas, dan perkembangan usaha mikro di Negeri Hatu sesuai dengan observasi maka tim KKN-PPM Universitas Kristen Indonesia Maluku (UKIM) Ambon, bersepakat untuk mendekati para pelaku usaha mikro untuk mendiskusikan masalah-masalah terkait perkembangan usaha mikro, terdapat banyak masalah yang dihadapi seperti:

- 1). Pengetahuan mengelola usaha mikro masih kurang,
- 2). Pemilik usaha mikro belum dapat mengatur uang usaha dan uang keluarga
- 3). Kurang mengerti pembukuan usaha mikro,
- 4). Tidak menguasai teknologi terkait pemasaran hasil produksi.

## SOLUSI PERMASALAHAN

Ada empat persoalan prioritas mitra KKN-PPM yang terlihat dari hasil diskusi yang diadakan yaitu:

No	Permasalahan	Solusi
1.	Pengetahuan mengelola usaha mikro masih kurang	Diberikan pembekalan materi teori tentang pengelolaan usaha mikro disertai contoh-contoh usaha mikro yang berkembang di desa.
2.	Pemilik usaha mikro belum dapat mengatur uang usaha dan uang keluarga	Diberikan pemahaman kepada pemilik usaha mikro, materi tentang usaha mikro dan cara <i>manage</i> keuangannya contoh: transaksi keluarga yang sederhana sesuai penerimaan dan pengeluaran keluarga.
3.	Kurang mengerti pembukuan usaha	Melakukan pelatihan pembukuan sederhana untuk usaha (pelatihan pembuatan buku arus kas untuk mencatat masuk keluarnya uang secara riil dalam suatu periode).
4.	Masalah teknologiterkait pemasaran hasil produksi	Pelatihan pembuatan aplikasi on-line dasar bagi peserta kegiatan sosialisasi dan pelatihan, sehingga selesai pelatihan diharapkan pemilik usaha mikro dapat melakukan ekspansi pasar.

## METODE PELAKSANAAN

Langkah-langkah kegiatan PkM yang dilakukan ini diatur sebagai berikut:

### 1. Tahap Persiapan

- 1) Tim PkM mengadakan pertemuan dengan mitra, berdiskusi untuk menyusun rencana kegiatan.
- 2) Tim PkM mengadakan pertemuan dalam rangkai mempersiapkan tempat, waktu, peserta, materi, narasumber seminar dan fasilitator pelatihan.
- 3) Tim PkM mempersiapkan alat dan bahan seminar dan pelatihan

## 2. Tahap Pelaksanaan

Setelah melakukan survey awal dan pengumpulan data, ada beberapa tahapan pelaksanaan kegiatan yang akan dilakukan, yaitu :

- 1) Kegiatan pertama, mengumpulkan masyarakat yang ingin mengikuti kegiatan sosialisasi ditempat yang telah disepakati bersama dengan pemerintah dan saniri membagikan soal pre tes untuk dijawab, mengumpulkannya setelah dijawab oleh peserta, kemudian dilakukan sosialisasi program yang akan dilaksanakan.
- 2) Kegiatan kedua, ceramah, diskusi dan latihan soal-soal tentang pembuatan laporan keuangan keluarga yang sederhana, pelatihan pembuatan buku arus kas untuk mencatat masuk keluarnya uang usaha secara riil dalam satu periode, dan memberi pelatihan cara membuka aplikasi on-line watsapp untuk pemasaran hasil produksi, selesai kegiatan peserta diberikan lembar pos tes untuk dijawab.
  - a) Metode pertama yang dilakukan pada sosialisasi dan pelatihan ini adalah narasumber pertama (1) memberikan materi-materi tentang teori pengelolaan usaha mikro. Peserta diberikan pemahaman tentang pengelolaan usaha mikro yang sangat penting karena usaha mikro membantu perkembangan perekonomian, disertai contoh-contoh usaha mikro yang berkembang di desa. Materi disampaikan dengan menggunakan bahasa sederhana, agar mudah dimengerti oleh peserta, memotivasi peserta untuk berkeinginan mengembangkan usahanya. Metode ini untuk narasumber 1 diselenggarakan selama 1 jam.
  - b) Untuk metode kedua narasumber pertama (1), peserta diberikan pengetahuan tentang usaha mikro dan cara *manage* keuangannya, peserta dibekali materi serta contoh transaksi keluarga dan usaha yang sederhana sesuai penerimaan dan pengeluarannya. Motivasi diberikan agar mereka mampu memahami pentingnya mengelola keuangan usaha dan keluarga dengan baik dan mengatur keuangan keluarga terpisah dari keuangan usaha. Metode ini berlangsung 1 jam.
  - c) Metode berikut adalah diskusi (Tanya jawab dan sharing bersama) antara peserta dan narasumber. Peserta diperbolehkan bertanya apa saja atau memberikan masukan yang terkait dengan materi tentang usaha mikro dan cara *manage* keuangannya. Metode Tanya jawab dan sharing berlangsung 1 jam.
  - d) Metode yang berikut narasumber kedua (2) adalah metode pelatihan kepada peserta. Peserta diberikan soal-soal tentang pembukuansederhana usaha. Diberikan contoh-contoh buku arus kas untuk mencatat masuk keluarnya uang secara riil dalam suatu periode. Metode ini diselenggarakan selama 1 jam
  - e) Metode berikutnya narasumber kedua (2) adalah metode pelatihan dan diskusi kepada peserta. Peserta dilatih cara membuka aplikasi on-line watsapp, secara mendasar, karena keterbatasan fasilitas dan pengetahuan mitra. Mitra sudah memintakan Tim PkM untuk melanjutkan kegiatan ini.

## 3. Tahap Evaluasi

Kegiatan PkM ini akan dievaluasi agar diketahui seberapa besar keberhasilan kegiatan. Berikut disajikan tabel keberhasilan PkM.

Tujuan	Indikator Ketercapaian	Tolok Ukur
Peserta termotivasi meningkatkan usaha mikro	Peserta sosialisasi memiliki keinginan mengembangkan usaha mikro dengan potensi sumberdaya yang tersedia	Peserta dapat mengembangkan usaha mikro dengan pengelolaan usaha secara tepat dengan menggunakan skill yang diperoleh dan sumberdaya yang tersedia.
Peserta memahami pembuatan pembukuan usaha mikro	Peserta sosialisasi dapat membuat pembukuan usaha terpisah uang usaha dari uang keluarga	Peserta dapat membuat laporan keuangan sederhana, menjadi lebih profesional dalam menjalankan usahanya dan menghindar kebangkrutan.
Peserta memahami cara memperluas daerah pemasaran secara online	Peserta sosialisasi dapat menggunakan teknologi yang tersedia untuk mendapat banyak konsumen	Peserta dapat menggunakan teknologi, menghemat waktu dan biaya untuk memasarkan produk usaha mikronya dan melakukan ekspansi usaha.

## HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Berdasarkan kesepakatan tim bersama dengan mitra, maka peserta adalah pelaku usaha mikro yang sedang melakukan usaha dan masyarakat Negeri Hatu yang ingin melakukan usaha. Berdasarkan hal itu, maka diadakan pertemuan antara tim dan mitra beserta pemilik usaha mikro dan masyarakat yang berniat memulai usaha mikro. Dari rencana kerja yang telah dibuat dan disepakati dalam rapat tim bersama mitra, maka kegiatan terbagi dalam beberapa tahap sebagai berikut:

- 1) Pada sesi pertama tentang pengelolaan usaha mikro, mitra diberikan pengetahuan materi tentang apa itu usaha mikro, pentingnya usaha mikro dalam menunjang perekonomian, usaha mikro memiliki pangsa pasar yang cukup baik di Indonesia, disertai contoh-contoh usaha mikro yang berkembang di desa, membuat peserta memahami dan dapat mengembangkan usahanya kedep

Gambar 1.  
Kegiatan Penandatanganan Kesepakatan, Diskusi Mitra dan Tim PkM



Gambar 2.  
Sosialisasi Tentang Pengelolaan Usaha Mikro dan Cara Memanage Keuangan Usaha



- 2) Sesi kedua yaitu peserta dibekali dengan pengetahuan usaha mikro dan cara manage keuangannya. Materi tentang memanage usaha mikro tidak sulit, yang dibutuhkan hanya kemauan dan ketekunan mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha setiap terjadi transaksi. Setiap transaksi keluarga dan usaha dicatat, sesuai penerimaan dan pengeluarannya. Motivasi diberikan agar peserta mampu memahami pentingnya mengelola keuangan usaha dan keluarga dengan baik dan mengatur keuangan keluarga terpisah dari keuangan usaha.

Gambar 3. Diskusi Peserta dan Tim PkM



- 3) Sesi ketiga diskusi (Tanya jawab dan sharing bersama) antara peserta dan narasumber. Peserta diperbolehkan bertanya apa saja atau memberikan masukan yang terkait dengan materi tentang usaha mikro dan cara manage keuangannya.

Gambar 4.  
Pelatihan Pembuatan Buku Kas Usaha Mikro



- 4) Pada sesi ini peserta diberikan soal-soal tentang pembukuan sederhana usaha. Peserta dilatih untuk melakukan sistem akuntansi mendasar seperti mencatat setiap transaksi atau keluar masuknya uang secara riil dalam suatu periode dan membuat laporan keuangan atau pembukuan. Tujuan dibuatnya laporan arus kas ini untuk memberikan gambaran kegiatan manajemen dalam operasi, investasi dan pendanaan. Manfaatnya bagi peserta menghindar kebangkrutan dan dapat melakukan ekspansi usaha.

Gambar 5.  
Pelatihan Cara Membuka Aplikasi on-line Watsapp



- 5) Sesi Pelatihan dan diskusi dengan peserta. Peserta dilatih cara membuka aplikasi on-line watsapp, secara mendasar, karena keterbatasan fasilitas dan pengetahuan mitra. Mitra sudah memintakan Tim PkM untuk melanjutkan kegiatan ini. Aplikasi ini menambah pengetahuan mitra untuk dapat melakukan ekspansi pemasaran produk usahanya.

Gambar 6.  
Foto Bersama Mitra dan Tim PkM Selesai Kegiatan.



## **PENUTUP**

Demikian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dapat dilaksanakan oleh Tim PkM Universitas Kristen Indonesia Maluku (UKIM) Ambon, sebagai luaran kegiatan ini, Tim telah menerbitkan artikel pada media cetak Ambon Ekspres ( Edisi Senin, 09 Maret 2020), media online:<https://ameks.id/ukim-fokus-bantu/>, video kegiatan juga telah diupload pada chanel youtube:<https://www.youtu.be/blug4kvsQIA>. Dampak bagi mitra yaitu mereka memahami cara memmanage keuangan usaha dilihat dari jawaban pos tes yang diberikan dan mengharapkan kegiatan ini akan dilanjutkan lagi. Diharapkan kepada pihak-pihak terkait misalnya Pemerintah, Saniri Negeri Hatu dan Instansi terkait seperti Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Maluku Tengah dapat menindaklanjuti kegiatatan-kegiatan seperti ini untuk membantu masyarakat Negeri Hatu memanfaatkan sumberdaya yang ada melalui usaha mikro agar dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Terimakasih disampaikan kepada Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat (LPM) Universitas Kristen Indonesia Maluku Ambon yang telah mendanai kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dan Pemerintah Negeri Hatu Kecamatan Leihitu Barat Kabupaten Maluku Tengah yang telah bersedia untuk menjadi Mitra PkM.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Amin Dwi Ananda, Dwi Susilowati, 2016, *Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif Di Kota Malang*. Jurnal Ilmu Ekonomi Vol X Jilid X/Tahun Hal. 120 – 142.
- Erna Novita Sari (2018). *Metode Mudah Menyusun Pembukuan Sederhana*.
- Elvyn G. Masassy, 2004, *Cara Cerdas Mengelola Investasi Keluarga*, Jakarta: Gramedia
- Irham Fahmi, 2014, *Pengantar Manajemen Keuangan, Teori dan Soal Jawab*, Bandung: ALFABETA
- Kusuma, Jaka Wijaya; Jefri, Ulfi; Surnani, Endang; Pratiwi, Ika; Kurniawan, “PELATIHAN PENGGUNAAN APLIKASI CLASSDOJO SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN PEMBELAJARAN JARAK JAUH BAGI GURU SD IT BINA BANGSA DI ERA KENORMALAN BARU,” *JPKM-Aphelion (Jurnal Pengabdi. Kpd. Masyarakat-Aphelion)*, vol. 1, no. 01, pp. 57–67, 2020, [Online]. Available:

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JPKA/article/view/6906>.

Sarlotha Yulliana Purimahua, 2020, *Cara Bijak Mengelola Keuangan Keluarga dan Ekonomi Kreatif*, Maren: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan kepada Masyarakat (Vol. 1. No. 1) Maret 2020. Hal 2-3.

Sri Trisnaningsih dan Fitria Widiyasari, 2010. *Jurnal Strategi Akuntansi* Vol. 2 No. 1. Tahun 2010. Hal 18-19.

*Usaha Kecil Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif melalui ICT*, Jurnal Kajian Manajemen Bisnis Volume 2, Nomor 1, Maret 2013. Hal 31-32.

Wahyudi, S. (2012). *usaha pengembangan industri kreatif desa*

Yesi Elsandra dan Ardhian Agung Yulianto, 2013, *Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan*