

Ibm Manajemen Usaha, Keuangan Dan Pemasaran Kerajinan Tangan Dari Limbah Di Panti Asuhan Hikmah Pekanbaru

Eddy Insusanty*¹, Emy Sadjati², Ambar Tri Ratnaningsih³

^{1,2,3}Program Studi Kehutanan, Fakultas Kehutanan, Universitas Lancang Kuning

*e-mail: ennyinsusanty@unilak.ac.id

Abstract

This program is implemented for the children of the Hikmah Pekanbaru orphanage located in the Rumbai Pesisir District. This group has tried to utilize plastic waste to be used as waste recycling material into handicraft products that have economic value. However, the knowledge possessed about financial management and marketing is still not optimal, such as there are constraints on marketing, product types and designs have not varied. Regarding partner problems, solutions are needed, namely: (a) Improvement of management and marketing capabilities by providing knowledge and skills of business and financial management (b) Increasing knowledge of design and marketing as well as market opportunities for handicraft products. Service activities have been carried out well. This is indicated by the increased knowledge of financial and marketing business management partners by 20.5%. Partners have a better understanding of financial business management and marketing of waste products. Constraints in the use of waste are limited sources of raw materials and marketing that has not been maximized so that it affects business continuity.

Key words: waste, crafts, business management, financial, marketing

Abstrak

Program ini dilaksanakan kepada anak panti asuhan Hikmah Pekanbaru yang berada di Kecamatan Rumbai Pesisir. Kelompok ini telah mencoba untuk melakukan pemanfaatan limbah plastik untuk dijadikan bahan daur ulang limbah menjadi produk-produk kerajinan tangan yang memiliki nilai ekonomis. Namun demikian pengetahuan yang dimiliki mengenai manajemen keuangan dan pemasaran masih belum optimal seperti terdapat kendala pada pemasaran, jenis dan desain produk belum bervariasi. Terkait permasalahan mitra dibutuhkan solusi adalah : (a) Peningkatan kemampuan manajemen dan pemasaran dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan manajemen usaha dan keuangan (b) Peningkatan pengetahuan mengenai desain dan pemasaran serta peluang pasar produk kerajinan tangan. Kegiatan pengabdian telah dilaksanakan dengan baik. Hal ini ditunjukkan telah meningkatnya pengetahuan mitra manajemen usaha keuangan dan pemasaran sebesar 20,5 %. Mitra telah lebih memahami manajemen usaha keuangan dan pemasaran produk dari limbah. Kendala dalam pemanfaatan limbah adalah sumber bahan baku yang terbatas dan pemasaran yang belum maksimal sehingga berpengaruh kepada kesinambungan usaha.

Kata Kunci: limbah, kerajinan, manajemen usaha, keuangan, pemasaran

I. PENDAHULUAN

Bertambahnya jumlah sampah, utamanya sampah plastik, akan berdampak negatif kepada lingkungan. Sampah dalam bentuk plastik cukup susah diuraikan. Penelitian menunjukkan bahwa sampah plastik akan terurai dalam jangka waktu 50 juta tahun, sehingga sampah menjadi masalah serius. Hal ini menjadi masalah besar tidak hanya di kota-kota besar yang tidak memiliki pengelolaan sampah yang baik, tetapi juga di desa-desa. Salah satu sampah yang menjadi masalah serius adalah sampah plastik. Berdasarkan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, sudah seharusnya ada suatu cara untuk mengolah atau memanfaatkan limbah tas plastik kresek bekas ini. Selain menjadi isu kritis saat ini, kita harus mampu memanfaatkan isu *global warming* untuk dapat menjadi peluang usaha dengan membekali keterampilan pengolahannya pada berbagai kelompok masyarakat seperti ibu-ibu rumah tangga dan anak remaja putri

Program ini akan dilaksanakan di Panti Asuhan Hikmah Pekanbaru dengan akan panti asuhan yang berjumlah 35 orang dimana dari rentang usia 11 tahun 18 tahun. Pemilihan mitra

ini didasarkan pada observasi awal yang telah kami lakukan bahwa Panti Asuhan Hikmah telah melakukan pemanfaatan plastik untuk dijadikan bahan daur ulang limbah namun hasil yang diperoleh belum optimal seperti jenis dan desain produk belum bervariasi, serta adanya kendala di pemasaran. Pemasaran yang ditunjukkan dan ditawarkan dengan memajang di meja kepada pengunjung panti. Jika ada kunjungan maka pimpinan panti asuhan akan menawarkan produk tersebut kepada tamu yang datang.

Anak-anak Panti Asuhan pada pagi sampai siang hari akan beraktifitas seperti sekolah dan belajar, namun sore hari tidak ada kegiatan produktif yang dilakukan, sehingga dengan membuat kerajinan tangan ini akan membantu menumbuhkan jiwa kreatifitas dan wirausahaan dari anak Panti Asuhan.

Dengan kondisi seperti ini maka beberapa waktu yang lalu pimpinan panti dan anak asuh mencoba membuat beberapa kerajinan tangan dari berbagai bahan limbah plastik seperti tas, tempat tissue, dompet, tempat pensil, dan kerajinan lainnya. Namun karena terkendala bahan baku dan pemasaran. Untuk disain produk juga masih belum banyak dan kurang variasi sehingga relatif kegiatan hanya menjadi kegiatan sampingan. Berikut contoh beberapa produk yang dihasilkan.



Gambar. 1 Produk kerajinan berbagai limbah

Tujuan dari program ini adalah untuk memberikan meningkatkan kemampuan panti asuhan untuk membentuk jiwa wirausaha dengan memberikan pengetahuan manajemen usaha dan pemasaran. Jiwa wirausaha juga menjadi sangat penting untuk diajarkan dan di praktekkan kepada anak panti asuhan, karena setelah menyelesaikan pendidikan SMU maka anak panti asuhan ini biasanya akan keluar dari panti mencari pekerjaan untuk kehidupannya dan digantikan oleh anak lainnya. Dengan ketrampilan dan jiwa wirausaha yang dimiliki diharapkan anak panti asuhan akan lebih mandiri di kemudian hari.

Potensi dan peluang usaha mitra

Semenjak diberlakukan pemakaian plastik berbayar maka masyarakat sudah mulai menyadari limbah dari bahan plastik merusak lingkungan. Di kota Pekanbaru masyarakatnya mulai memanfaatkan kantong dengan bahan limbah rumah tangga, jumlah penduduk kota Pekanbaru 2019 berjumlah 954.373 jiwa (BPS, 2020), ini merupakan pasar potensial untuk memanfaatkan *kerajinan* dari bahan *plastik* sebagai wadah atau tas untuk belanja ke pasar.

Permasalahan Mitra

Penentuan permasalahan proiritas mitra baik produksi maupun manajemen yang telah disepakati bersama. Pada saat ini mitra menghadapi masalah sebagai berikut:

- a. Masih Kurangnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam manajemen usaha dan keuangan
- b. Masih kurangnya pengetahuan mitra dalam pemasaran dan desain produk

Solusi yang Ditawarkan

Terkait permasalahan mitra dibutuhkan solusi dalam, aspek manajemen usaha keuangan dan aspek pemasaran produk kerajinan *tangan* sebagai berikut:

- a. Peningkatan kemampuan manajemen dan pemasaran dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan manajemen usaha dan keuangan
- b. Peningkatan pengetahuan mengenai desain dan pemasaran serta peluang pasar produk kerajinan tangan

2. METODE PELAKSANAAN

Penyuluhan/Penyadaran

Kegiatan yang dilakukan berupa penyuluhan/penyadaran tentang penggunaan dan pemanfaatan limbah plastik. Limbah plastik yang selama ini terbuang begitu saja dapat dimanfaatkan menjadipengolahan rajinan tangan (*handicraft*), dapat dibuat di rumah dan hasilnya digunakan sendiri dan anggota keluarga lainnya untuk keperluan sehari-hari juga dapat dijadikan sebagai peluang usaha yang menguntungkan. Selain itu mitra juga disadarkan bahwa kerajinan plastik dari limbah *refill* rumah tangga memiliki peluang pasar yang cukup besar jika produk yang mereka hasilkan sesuai dengan selera konsumen.

Pengetahuan diberikan kepada mitra meliputi desain produk menjadi tas, dompet, tempat pensil dan produk kerajinan lainnya. Mitra diberikan pengetahuan tentang memproduksi produk kerajinan dengan desain yang menarik. Mitra juga diberikan pengetahuan tentang teknik pemasaran yang baik.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat

Kegiatan ini dilakukan dengan berbagai metode menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Langkah 1 (Metode Ceramah):

Peserta diberikan wawasan mengenai pentingnya manajemen keuangan dalam memulai maupun menjalankan usaha. Langkah pertama diselenggarakan melalui metode ceramah selama. Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk melakukan manajemen keuangan bagi usahanya. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang manajemen keuangan dan pemasaran untuk usaha kerajinan. Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan usaha dan pemasaran produk yang selama ini dihadapi.

2. Langkah 2 (Metode Tutorial):

Peserta pelatihan diberikan materi tentang penentuan biaya dan modal, penentuan harga jual produk, pencatatan penjualan, teknik pemasaran dan desain produk. Materi ini disampaikan dalam bentuk tutorial disertai dengan latihan/studi kasus.

3. Langkah 3 (Metode Diskusi):

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan usaha dan pemasaran yang sudah mereka jalani ataupun hal-hal yang ingin mereka tanyakan untuk melakukan usaha.

Disamping langkah 1, 2, dan 3 di atas, akan dilakukan kegiatan pendampingan untuk menyusun laporan keuangan usaha dengan jadwal menyesuaikan peserta khalayak sasaran

Pendampingan dan Evaluasi

Kegiatan evaluasi dilakukan setelah 2 kali yaitu sebelum penyampaian materi dan setelah dilakukan kegiatan pengabdian agar dapat diketahui tingkat pemahaman dan peningkatan pengetahuan dari mitra. Untuk evaluasi ini dilakukan dengan memberikan kuisisioner kepada mitra yang diisi sesuai dengan pengetahuan masing-masing.

Setelah kegiatan penyuluhan/penyadaran dan pelatihan dilakukan mitra diharapkan dapat melanjutkan kegiatan melakukan manajemen usaha dan pemasaran yang lebih baik dan teratur. Tim melakukan komunikasi mitra untuk mengetahui keberlanjutan kegiatan yang mereka lakukan dan dalam rangka terus memotivasi mitra terus berjalan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan penyuluhan dan pemberian materi

Kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah cara memberikan penyuluhan mengenai pentingnya manajemen keuangan dalam memulai maupun menjalankan usaha. Langkah pertama diselenggarakan melalui metode ceramah selama 1 Jam dengan cara *focus group discussion* (FGD). Kepada Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk melakukan kegiatan pemanfaatan limbah dengan melakukan usaha manajemen keuangan bagi usahanya.

Pemahaman peserta mengenai pengetahuan tentang limbah yang bisa dimanfaatkan untuk kerajinan. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang manajemen keuangan dan pemasaran untuk usaha kerajinan. Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan pemanfaatan limbah untuk kerajinan, manajemen keuangan usaha dan pemasaran produk yang selama ini dihadapi.

Sebelum dilakukan pengabdian dan pemberian diberikan materi secara langsung kepada mitra terlebih dahulu diserahkan kuisisioner yang akan diisi oleh mitra dengan tujuan mengetahui tingkat pemahaman awal dari mitra pengabdian mengenai reptil. Rekapitulasi kuisisioner dapat dilihat pada Tabel 1.

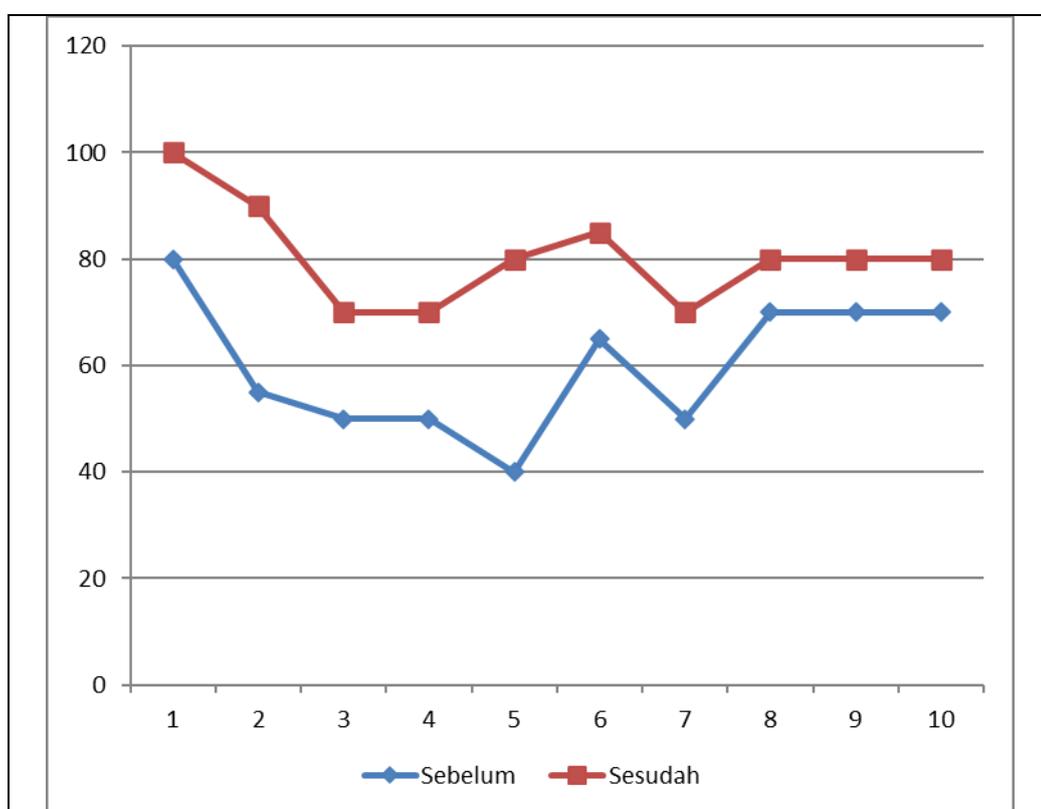
Tabel 1. Pemahaman Mitra Sebelum dan setelah Penyuluhan

| No | Pertanyaan | Sebelum (%) | Setelah (%) | Selisih (%) |
|----|--|-------------|-------------|-------------|
| 1 | Limbah dapat dimanfaatkan menjadi barang yang bernilai ekonomis | 80 | 100 | 20 |
| 2 | Manajemen Usaha merupakan Pengelolaan modal dan keuntungan dari usaha tersebut | 55 | 90 | 35 |
| 3 | Menghitung harga pokok produksi diperlukan untuk menentukan harga jual | 50 | 70 | 20 |
| 4 | Diperlukan Strategi penjualan agar produk yang diproduksi dapat memberikan keuntungan | 50 | 70 | 20 |
| 5 | Harga pokok dapat dihitung jika telah dilakukan klasifikasi terhadap biaya | 40 | 80 | 40 |
| 6 | Biaya yang diperlukan antara lain adalah Biaya bahan baku seperti Limbah plastik, botol, koran bekas dll | 65 | 85 | 20 |
| 7 | Tujuan perhitungan harga pokok produksi adalah Perkiraan keuntungan | 50 | 70 | 20 |
| 8 | Pemasaran produk dapat dilakukan secara langsung dan on line | 70 | 80 | 10 |
| 9 | Bahan baku limbah dapat diperoleh dengan mudah | 70 | 80 | 10 |
| 10 | Produk menyesuaikan dengan selera pembeli | 70 | 80 | 10 |
| | Tingkat pemahaman | 60,0 | 80,5 | 20,50 |

Dari Tabel 1 dapat dilihat terdapat pengetahuan mitra sebelum diberikan penyuluhan. Pada saat sebelum penyuluhan rata-rata nilai yang diperoleh mitra adalah 60,0 %. Mitra telah mengetahui bahwa limbah plastik dapat dimanfaatkan menjadi produk yang bernilai ekonomis dengan dijadikan produk-produk yang bisa digunakan sehari-hari oleh konsumen. Untuk pengetahuan mengenai manajemen usaha dan penentuan harga pokok belum dipahami oleh mitra. Hal ini disebabkan penjualan yang dilakukan tidak dilakukan pencatatan dan hanya

sebagai kegiatan selingan diantara waktu istirahat mitra dalam hal ini anak panti asuhan. Untuk kegiatan pemasaran *on line* telah difahami oleh mitra karena banyaknya informasi dari berbagai media sehingga sudah menjadi hal umum. Namun pemanfaatan media on line untuk pemasaran produk belum dilakukan oleh mitra. Sehingga nilai atau skor yang diperoleh sekitar 40-55 % saja. Artinya masih banyak mitra yang belum memahami dan mengetahui materi penyuluhan.

Berdasarkan hasil penilaian terhadap dari kuisisioner akhir yang diberikan setelah dilakukan penyuluhan maka dengan dilakukannya penyampaian materi penyuluhan diikuti dengan tutorial dan studi kasus mengenai manajemen usaha dan pemasaran produk dari limbah maka terdapat peningkatan pengetahuan menjadi 80,50%. Manajemen usaha dan pemasaran merupakan salah satu upaya agar produk yang dipasarkan lebih memberikan keuntungan kepada mitra. Terbatasnya bahan baku menjadi salah satu hal yang menjadi kendala dalam pembuatan produk karena ketersediaan bahan baku yang relatif terbatas dan hanya memanfaatkan bahan baku yang tersedia tanpa membeli atau mencari bahan baku.



Gambar 2. Grafik Tingkat Pengetahuan Mitra

Peningkatan Pengetahuan Mitra Setelah Diberikan Penyuluhan

Pada tabel 1 dapat diketahui persentase peningkatan pengetahuan mitra sebelum dan sesudah penyuluhan. Persentase peningkatan pengetahuan mitra setelah dilakukan penyuluhan mitra rata-rata adalah 20,50 yang merupakan selisih dari nilai sebelum dan sesudah penyuluhan. Pertanyaan mengenai Harga pokok dapat dihitung jika telah dilakukan klasifikasi terhadap biaya sebanyak 40 % menjadi nilai yang paling tinggi perubahan sebelum dan sesudah pengabdian hal ini sesuai dengan tujuan dari kegiatan ini yaitu dapat masalah keuangan dan harga untuk pemasaran produk.

Uji t untuk melihat perbedaan sebelum dan sesudah dari kuisisioner hasil pengabdian. Berdasarkan hasil uji t diperoleh hasil sangat signifikan berbeda nyata sebelum dan sesudah dengan nilai $P = 0,000$ dapat dilihat dibawah ini

Paired T-Test and CI: C1; C2

Paired T for C1 - C2

| | N | Mean | StDev | SE Mean |
|------------|----|----------|---------|---------|
| C1 | 10 | 60,0000 | 12,6930 | 4,0139 |
| C2 | 10 | 80,5000 | 9,5598 | 3,0231 |
| Difference | 10 | -20,5000 | 10,1242 | 3,2016 |

95% CI for mean difference: (-27,7424; -13,2576)

T-Test of mean difference = 0 (vs not = 0): T-Value = -6,40 P-Value = 0,000

Manajemen usaha dan Keuangan

Manajemen dari usaha kerajinan ini masih sangat sederhana dengan hanya memanfaatkan bahan baku yang tersedia. Dengan Jumlah bahan baku yang ada biasanya dikumpulkan dan dibersihkan seperti dari tutup botol dan kertas koran bekas. Waktu pembuatan kerajinan tangan dilakukan pada waktu senggang.

Manajemen masih sangat sederhana bersifat sambilan tetapi punya keinginan untuk berwirausaha sehingga lebih maju lagi. Perencanaan produksi belum ada sesuai dengan kondisi bahan baku dan waktu senggang dari mitra produk yang sudah selesai biasanya dikumpulkan dan dipajang di etalase. Organisasi sudah ada yaitu adanya kelompok anak panti yang berusia remaja yaitu SD, SMP, SMA dengan jumlah 15 yang ditinggal di panti asuhan dan sisanya 20 orang tinggal di sekitar lingkungan panti asuhan. Penggerakan usaha ini sudah dilakukan namun terkendala bahan baku dan pemasaran produk sehingga kegiatan kontrol belum ada karena produksi masih sedikit. Sumber daya manusia sudah ada dari mitra, sumberdaya bahan baku masih kurang jika memproduksi dalam jumlah besar dan sumber modal sangat kurang

Untuk mengelola keuangan masih dilakukan secara sederhana dan hanya dicatat dibuku catatan. Pencatatan hanya dilakukan untuk penjualan saja sedangkan untuk biaya bahan baku dan biaya produksi tidak dilakukan pencatatan karena dianggap sebagai kegiatan sambilan

Desain dan Pemasaran

Desain produk yang dilakukan dengan melihat selera pembeli dan melihat contoh disain yang banyak dibeli dan disukai oleh konsumen. Beragamnya bentuk produk yang dibuat yang akan memberikan pilihan kepada konsumen. Namun saat ini keterbatasan keterampilan dari mitra membuat bentuk desain menyebabkan hanya sedikit ragam produk yang dapat dihasilkan oleh mitra

Pemasaran produk dilakukan dengan memajang produk di meja dan etalase yan ada di panti asuhan. Pembeli umumnya adalah para pengunjung panti yang datang untuk memberikan bantuan kepada panti asuhan. Jumlah kunjungan perminggunya bervariasi seperti pada hari jumat lebih banyak yang datang atau pada bulan ramadhan dan waktu-waktu tertentu. Pemasaran diberikan pengetahuan untuk melakukan penjualan produk secara on line baik melalui wa atau face book. Penggunaan android sudah umum dilakukan dan dimiliki oleh mitra dan beberapa orang biasa melakukan transaksi online

Usaha kerajinan telah memiliki wadah yaitu Panti Asuhan yang akan dikembangkan dengan memiliki unit Kelompok mitta sudah terbentuk namun belum memiliki pembukuan usaha Kelompok usaha belum mampu mewisadahi kebutuhan anggotanya tentang teknologi, pengetahuan dan permodalan. Kelompok usaha telah memiliki pasarnya sendiri, walaupun masih hanya di sekitar tempat tinggal mereka saja dan pengunjung panti asuhan Kurangnya motivasi untuk mengembangkan usaha karena keterbatasan yang mereka miliki walaupun kondisi sangat mendukung, merupakan hal yang perlu mendapatkan perhatian. Berdasarkan kondisi ini anak-anak remaja di panti asuhan Hikmah Pekanbaru sangat prospektif untuk dikembangkan.



Gambar. 3 Kegiatan Pengabdian

4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada Mitra Panti Asuhan Hikmah telah dilaksanakan dengan baik. Hal ini ditunjukkan telah meningkatnya pengetahuan mitra manajemen usaha keuangan dan pemasaran sebesar 20,5 %. Mitra telah lebih memahami manajemen usaha keuangan dan pemasaran produk dari limbah. Kendala dalam pemanfaatan limbah adalah sumber bahan baku yang terbatas dan pemasaran yang belum maksimal sehingga berpengaruh kepada kesinambungan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Kehutanan Universitas Lancang Kuning dan LPPM Universitas Lancang Kuning yang telah memberi dukungan financial terhadap pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2020). Kota Pekanbaru Dalam Angka. [www. bps go.id](http://www.bps.go.id) diakses 28 juli 2021
- Ningsih, N. A., dan Waraulia, A. M. (2016).Ibm Kepada Ibu-Ibu PKK RT 8 dan RT 10 di Desa GroboganKecamatan Jiwan Melalui Pemanfaatan Tas Kresek BekasMenjadi Produk Rajut Sebagai Kerajinan Tangan Ramah. Jurnal Terapan Abdimas Vol. 1 No. 1
- Ningsih, N. A., dan Waraulia, A. M. (2015).Ibm Kepada Kelompok Difabel di SLB Dharma Wanita Jiwan dan SDLBNKarangrejo Wungu di Kab. MadiunMelalui Pemanfaatan Limbah Plastik *Refill* Rumah Tangga Menjadi Produk*Handicraft* Ramah Lingkungan Untuk Menekan Limbah Plastik Rumah Tangga dan Menumbuhkan *Lifeskill* Serta Kemandirian Kaum Difabel Dalam Menghadapi Tantangan Hidup.Seminar Nasional Universitas PGRI Yogyakarta
- Ratnaningsih, A.T, Siswati., dan Wardi, J. (2020) Pemberdayaan masyarakat Kelurahan Limbungan melalui pemanfaatan limbah organik bernilai ekonomis. Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat, Universitas Lancang Kuning