

PELUANG DAN STATEGI USAHA BARU DALAM MENINGKATKAN EKONOMI KELUARGA

Tri Sulistyani^{*1}, Neneng Tita Amalya², Yhonanda Harsono³

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Kota Tangerang Selatan,
Indonesia

trisulistyani793@gmail.com, nenengtita@gmail.com, yhonanda2906@gmail.com

ABSTRAK

Masalah ekonomi (keuangan) dalam keluarga bisa terjadi akibat banyak hal. Mulai dari pengeluaran yang tidak terkendali sehingga menyebabkan adanya hutang, prioritas pengeluaran anggota keluarga berbeda sampai ketidaksepakatan dalam perencanaan keuangan. Beberapa keluarga yang berada di Pagedangan kabupaten Tangerang, Banten dulunya banyak yang bercocok tanam untuk menghidupi keluarga. Ekonomi keluarganya ditopang dari hasil panen yang mereka dapatkan. Tapi saat ini lahan untuk bercocok tanam sudah banyak digunakan untuk Pembangunan perumahan, mall, serta perkantoran. Sehingga menyebabkan hilangnya pekerjaan para kepala keluarga yang menggantungkan hidupnya dari usaha tersebut. Berdasarkan analisis situasi tersebut, beberapa point penting yang kami dapat ialah : (1) Tidak adanya lahan untuk kembali bercocok tanam (2) Minimnya pengetahuan tentang peluang usaha baru (3) Minimnya literasi keuangan keluarga. Solusi yang diusulkan atau ditawarkan dalam pengabdian masyarakat ini ialah: (1) Edukasi : Disini kami mengedukasi masyarakat dengan membekali mereka dengan materi kewirausahaan. (2) Kewirausahaan: kami membekali masyarakat dengan cara berwirausaha, menggali kemampuan atau keterampilan mereka dan kemudian produk yang dihasilkan bisa dijual atau dipasarkan agar bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-harinya, tidak bergantung kepada orang lain dan mampu membuka lapangan kerja bagi orang banyak.(3) Bantuan Sosial : kami memberi bantuan sosial kepada masyarakat yang kehilangan pekerjaan. Dengan adanya bantuan tersebut, masyarakat bisa membuka usaha sesuai dengan kemampuan atau keahlian mereka.

Kata Kunci: *Peluang Usaha; Strategi Usaha Baru; Ekonomi Keluarga*

PENDAHULUAN

Keluarga adalah didasarkan atas ikatan perkawinan yang terdiri atas suami, istri dan anak-anak yang belum menikah keluarga tersebut lazimnya juga disebut rumah tangga yang merupakan unit terkecil dalam masyarakat sebagai wadah dalam proses pergaulan hidup.

Dalam suatu keluarga terdapat anggota keluarga, yang pada umumnya terdiri dari ayah, ibu, dan anak. Setiap anggota keluarga memiliki kewajiban yang berbeda-beda. Jika ingin membangun keluarga yang bahagia maka perlu mengetahui hak dan kewajiban yang ditunaikan masing – masing anggota keluarga. Hak harus diterima, sedangkan kewajiban harus ditunaikan, jika ada seorang anggota keluarga tidak menunaikan tugasnya atau tidak menempati fungsinya, maka keselamatan keluarga akan terancam.

Ekonomi keluarga merupakan sebuah ilmu yang mempelajari upaya masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya melalui tindakan seseorang yang bertanggung jawab atas

kebutuhan dan kebahagiaan hidupnya. Dalam ekonomi dijelaskan bahwa “Unsur-unsur yang ada dalam ekonomi keluarga adalah penghasilan, pengeluaran dan cara mengatur ekonomi keluarga”.

Pendapatan keluarga merupakan sumber pemenuhan kebutuhan anggota keluarga yang dapat dihasilkan dari beberapa sumber diantaranya ialah sebagai berikut :

1. Wiraswasta sebagai pedagang, pengusaha
2. Bekerja di Industri/ pabrik sebagai pegawai, pegawai negeri, pegawai swasta atau buruh.
3. Penghasilan dari tanah atau sawah, kebun atau rumah atau tempat tinggal.

Jadi dapat disimpulkan ekonomi keluarga adalah suatu kajian tentang manusia dalam memenuhi kebutuhannya melalui aktifitas yang dilakukan dalam keluarga.

Perkembangan globalisasi menjadikan perekonomian saat ini berakibat pada perubahan pola perilaku ekonomi masyarakat. Menurut Nikita dan Hadi (2018) menyatakan pengaruh globalisasi menggeserkan perilaku ekonomi dalam keluarga dan memberikan nilai-nilai baru yang bersifat positif maupun negatif. Perilaku tersebut berakibat pada salah satu anggota keluarga yang menjadi tumpuan dalam memperoleh pendapatan yang akan digunakan sebagai pemenuhan kebutuhan.

Masalah ekonomi (keuangan) dalam keluarga bisa terjadi akibat banyak hal. Mulai dari pengeluaran yang tidak terkendali sehingga menyebabkan adanya hutang, prioritas pengeluaran anggota keluarga berbeda sampai ketidaksepakatan dalam perencanaan keuangan.

Beberapa keluarga yang berada di Pagedangan kabupaten Tangerang, Banten dulunya banyak yang bercocok tanam untuk menghidupi keluarga. Ekonomi keluarganya ditopang dari hasil panen yang mereka dapatkan. Tapi saat ini lahan untuk bercocok tanam sudah banyak digunakan untuk Pembangunan perumahan, mall, serta perkantoran. Sehingga menyebabkan hilangnya pekerjaan para kepala keluarga yang menggantungkan hidupnya dari usaha tersebut.



Gambar 1.1 Peta Lokasi Pagedangan

Terlihat jelas pada gambar 1.1 tersebut, terdapat beberapa gedung-gedung megah yang mengisi peta. Hal ini membuktikan bahwa masyarakat yang ada di

daerah tersebut kehilangan lahan untuk bercocok tanam. Disamping bercocok tanam sebagian dari keluarga yang berada di Pagedangan sulit mencari nafkah akibat banyaknya pemutusan hubungan kerja saat pandemi tahun 2019-2020 dan saat ini belum menemukan pekerjaan baru. Keluarga yang menggantungkan hidupnya pada tabungan dan gaji bulanan setiap harinya kesusahan untuk mencukupi kebutuhannya, apalagi bagi keluarga yang tidak memiliki simpanan sama sekali hanya bisa berharap bantuan dari pemerintah mulai dari kartu pra kerja yang dijanjikan pemerintah, hingga bantuan sosial.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi tersebut, beberapa point penting yang kami dapat ialah

a) Tidak adanya lahan yang digunakan untuk bercocok tanam

Tidak adanya lahan yang digunakan masyarakat untuk bercocok tanam membuat keluarga kehilangan pendapatan. Yang artinya beberapa keluarga tidak mempunyai uang untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Dampak alih fungsi lahan pertanian menjadi permukiman ialah sebagai berikut :

i) Produktifitas pangan menurun.

Lahan pertanian yang menjadi lebih sempit diakibatkan alih fungsi lahan menjadi pemukiman maka dari itu hasil produksi pangan juga menurun, seperti makanan pokok, buah-buahan, sayur, dan lain-lain.

ii) Hilangnya kesempatan petani

Alih fungsi lahan pertanian menjadi permukiman membuat petani kehilangan kesempatan untuk menggarap lahannya secara berkelanjutan dan menjadikannya mata pencaharian. Petani juga jadi kehilangan kesempatan untuk mendapat manfaat panen atau hasil pertaniannya, baik untuk keluarga sendiri atau untuk dijual.

iii) Investasi pemerintah di bidang pengairan jadi tidak optimal

Dampak alih fungsi lahan pertanian menjadi permukiman selanjutnya yakni investasi pemerintah di bidang pengairan jadi tidak optimal. Sarana dan prasarana dalam irigasi yang sudah didanai pemerintah jadi tidak difungsikan optimal karena sebagian sasarannya kini tidak lagi lahan pertanian, tetapi pemukiman.

b) Kurangnya pengetahuan tentang peluang usaha baru

Masyarakat masih memiliki sedikit pengetahuan mengenai usaha apa yang akan dijalani untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Tidak adanya mentor tempat untuk berkonsultasi mengenai peluang usaha.

c) Kurangnya literasi keuangan dikalangan keluarga

Berdasarkan Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang dilakukan pada tahun 2022 menunjukkan indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia sebesar 49,68 persen, meningkat dibanding tahun 2019 yang hanya 38,03 persen. Sementara indeks itu, tingkat inklusi keuangan pada tahun 2023 mencapai 85,10 persen meningkat dibandingkan periode SNLIK sebelumnya di tahun 2019 yaitu 76,19 persen. Hal tersebut menunjukkan kesenjangan antara tingkat literasi dan tingkat inklusi semakin menurun, dari 38,16 persen di tahun 2019 menjadi 35,42 persen di tahun 2022.

Ada beberapa data penting pada SNKI tahun 2022 dimana indeks literasi keuangan laki-laki lebih rendah dibandingkan dengan perempuan, namun indeks inklusi keuangan

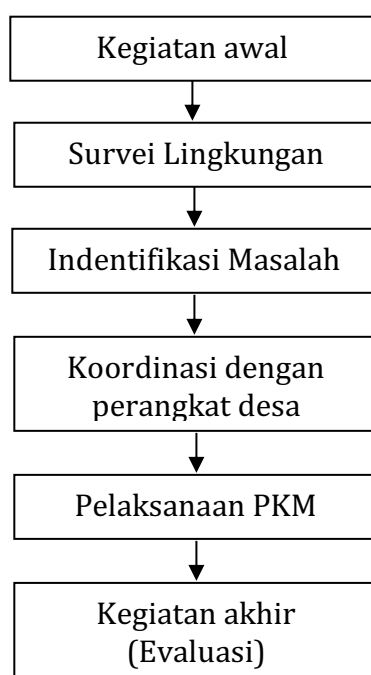
laki-laki lebih tinggi dibandingkan perempuan. Indeks literasi keuangan laki-laki sebesar 49,05% dengan indeks inklusi keuangan sebesar 86,28%. Indeks literasi keuangan perempuan sebesar 50,33% dengan indeks inklusi keuangan sebesar 83,88%.

Semakin tinggi indeks literasi keuangan seharusnya searah dengan inklusi keuangan yang semakin tinggi pula. Lalu apakah yang membuat inklusi keuangan perempuan lebih rendah dibandingkan laki-laki? Hal ini ternyata disebabkan fasilitas dan akses keuangan yang belum maksimal bagi perempuan. Misalnya, kepemilikan rekening bank oleh perempuan yang lebih rendah dibandingkan laki-laki serta kepemilikan aset atas nama perempuan yang relatif lebih rendah dibandingkan laki-laki. Kepemilikan rekening yang lebih rendah disebabkan mayoritas keluarga di Indonesia menganut *single income* yang berasal dari suami yang bekerja sehingga dirasa perempuan tidak membutuhkan rekening karena sudah ada rekening suami. Kepemilikan aset atas nama perempuan yang lebih rendah membuat sebagian dari perempuan tidak memiliki akses bagi pembiayaan tertentu.

Permasalahan utama yang menjadi tantangan adalah bagaimana cara meningkatkan literasi keuangan laki-laki serta meningkatkan inklusi keuangan bagi perempuan. Tentunya edukasi menjadi penting, perbaikan pola pikir masyarakat menjadi hal yang bersifat esensial dalam mewujudkan kondisi ideal tersebut. Laki-laki dan perempuan harus saling bersinergi dan berbagi peran dengan jelas dan setara dalam mewujudkan inklusi keuangan.

METODE

Pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang berlokasi di kelurahan Cicalengka, kecamatan Pegedangan, Tangerang, Banten dilakukan dengan beberapa tahapan yaitu survei lingkungan, mengidentifikasi masalah, koordinasi dengan perangkat desa serta pelaksanaan kegiatan PKM. Seperti yang terlihat pada gambar berikut ini :



Gambar 2. Metode Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)

PKM diadakan oleh dosen program studi manajemen, fakultas ekonomi dan bisnis, universitas pamulang yang beranggotakan 3 orang dosen yaitu Tri Sulistyani, Neneng Tita Amalya dan Yhonanda Harsono. Disamping itu dibantu oleh dua orang mahasiswa manajemen yaitu putri widiastuti dan muhammad damanhuri.

Tujuan dilakukannya survei lapangan ialah untuk mengetahui masalah yang terjadi di kelurahan cicalengka. Setelah melakukan survei dilanjutkan dengan identifikasi masalah dilakukan dengan cara berdiskusi bersama tim PKM. Langkah berikutnya melakukan koordinasi dengan perangkat desa setempat, hal ini menjadi sangat penting karena dengan adanya koordinasi sebagai upaya untuk memastikan indentifikasi permasalahan yang telah ditentukan sebelumnya sesuai dengan kondisi sosial mayarakat setempat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM yang telah dilakukan di kelurahan Cicalengka, kecamatan Pagedangan diikuti oleh beberapa kelompok PKM dari program studi manajemen, fakultas ekonomi dan bisnis, Universitas Pamulang, salah satunya ialah kelompok kami yang beranggotakan 3 orang dosen dan 2 orang mahasiswa.



Gambar 3. Foto bersama dosen prodi Manajemen

Beberapa rangkaian acara yang dimulai dari survei lapangan memperoleh hasil yang telah disepakati bersama oleh dosen, mahasiswa, perangkat desa dan Masyarakat setempat untuk diselesaikan selama pelaksanaan PKM berlangsung diantaranya ialah kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai peluang dan strategi membuka usaha dengan modal yang kecil.

Permasalahan kurangnya pengetahuan mengenai peluang dan strategi membuka usaha diselesaikan dengan memberikan materi yang berkaitan dengan :

1. Konsep bisnis

Hal yang pertama kali perlu dilakukan saat memulai usaha ialah menentukan konsep atau ide bisnis yang akan dijalani. Yang menjadi point penting ialah

a. Melihat kebutuhan pasar

Dengan melihat dan mengamati kebutuhan pasar mampu mengarahkan kita pada

jenis usaha yang menguntungkan. Mencari apa yang dibutuhkan konsumen dan relevan dengan kondisi serta keinginan konsumen.

b. Kelangkaan

Harus memperhatikan jumlah pesaing yang menjual produk atau jasa yang sama, jika produk / jasa yang akan kita jual belum banyak pesaing (langka) maka artinya apa yang kita usahakan memiliki peluang bagus untuk membangun bisnis yang berkarakter kuat.

2. Target konsumen

Setelah mengetahui konsep bisnis, langkah berikutnya ialah menentukan target konsumen. Dalam mengukur target konsumen kita bisa klasifikasikan berdasarkan usia konsumen, daya beli masyarakat sekitar, jenis kelamin, dalam situasi seperti apa konsumen akan membeli produk kita dan sifat produk/jasa yg kita tawarkan musiman atau rutin.

3. Mengutamakan kepuasan konsumen

Mengenal konsumen menjadi hal yang sangat penting dalam memulai usaha. Setelah mengenal konsumen, kita mampu mengupayakan hal – hal yang menjadi kepuasan mereka. Kepuasan konsumen diperoleh dengan memberikan pelayanan yang ramah dan santun, produk / jasa yang ditawarkan selalu ada, respon yang cepat dalam menanggapi permintaan konsumen, serta meminta maaf jika terjadi kesalahan dan lain-lain.

4. Perhitungan keuangan

Setiap usaha memiliki rencana keuangan yang berbeda-beda. Semakin besar usaha seseorang maka semakin besar pula modal yang dibutuhkannya, maka dengan perhitungan keuangan yang baik akan memberikan kita keuntungan yang baik pula. Jika usaha yang kita bangun bekerjasama dengan pihak lain maka proses bagi hasilnya harus dibicarakan diawal dan disepakati secara bersama-sama.

5. Membangun brand

Dalam membangun brand hal pertama yang harus kita lakukan adalah memberikan keunikan pada produk / jasa yang akan ditawarkan yang tidak dimiliki oleh pesaing. Unik bisa dari tampilan produk (kemasan), cara menyajikan produk, pelayanan yang cepat, bahan baku yang digunakan, harga yang lebih murah, tag-line yang menarik dan sebagainya. Hal tersebut bisa menjadi pembeda bagi brand kita agar selalu diingat oleh konsumen.



Gambar 4. Penyampaian Materi PKM



Gambar 5. Peserta PKM saat mendengarkan materi

Membangun jiwa kewirausahaan sangat penting bagi masyarakat khususnya bagi peserta PKM di kelurahan cicalengka. Jiwa kewirausahaan merupakan kepercayaan dan penerimaan yang kuat terhadap perilaku kewirausahaan, kemauan untuk bekerja keras, dan memelihara hubungan antar anggota, yang berarti ada keinginan yang kuat dari anggota untuk tetap berada dalam ikatan psikologis terhadap perusahaan. Kemampuan dalam menciptakan jiwa kewirausahaan akan meningkatkan perilaku kewirausahaan menjadi semakin tinggi (Sukirman, 2017).

Wirausahawan yang sukses pada umumnya adalah mereka yang memiliki semangat jiwa kewirausahaan, dan kompetensi, seperti memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan. (Hendarwan & & Darma, 2018).

Setelah penyampaian materi, para pemateri dan peserta melakukan diskusi dimana para peserta dihadapkan pada suatu masalah yang sifatnya problematis bisa dalam bentuk pernyataan maupun pertanyaan untuk didiskusikan dan dipecahkan bersama-sama.

Hasil observasi setelah pelaksanaan PKM mendapatkan respon baik dari masyarakat. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya beberapa peserta PKM yang sudah mulai membangun usaha kecil-kecilan dari rumah. Kegiatan ini diharapkan dapat menghadirkan UMKM di desa cicalengka agar mampu meningkatkan ekonomi keluarga.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) telah dilakukan dengan memberikan materi dan sosialisasi yang berkaitan dengan peluang dan strategi usaha baru dalam meningkatkan ekonomi keluarga. Adapun hal-hal yang harus diingat saat memulai usaha baru ialah :

1. Konsep bisnis
2. Target konsumen

3. Mengutamakan kepuasan konsumen
4. Perhitungan keuangan
5. Membangun brand

Harapannya dengan adanya kegiatan PKM ini, masyarakat di kelurahan cicalengka mampu melihat peluang dan membuka usaha baru agar ekonomi keluarga meningkat. Adapun saran untuk kegiatan pkm berikutnya melakukan pendampingan terkait usaha yang sudah mereka jalani mulai dari laporan keuangan, tips dan trik menaikkan penjualan, promosi, melakukan penjualan di market place dan lain sebagainya.

REFERENSI

- Fajrillah, dkk. 2020. Peluang Bisnis Kreatif dan Inovatif di Era Digital. Jakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Hendarwan, D., & Darma, U. B. (2018). 279975- Menumbuhkan-Jiwa-Perilaku-Dan-NilaiKewi-54Ca00D5. 17(2), 59–68.
- Rini Astuti, D. (2020). Literasi Media Sosial Sebagai Peluang Bisnis Online bagi Ibu Rumah Tangga Mendukung Pendapatan Rumah Tangga. ISSN.2685-9882. Pengabdian Masyarakat. Ihsan., 2.No.1
- Saleh, Muhammad Yusuf dan Miah Said. 2019. Konsep dan Strategi Pemasaran. Makassar: CV Sah Media
- Sallu, S., Harsono, Y., & Fajarianto, O. (2023). Implementation of Waterfall Method in Model Development to Improve Learning Quality of Computer Network Courses. *JTP-Jurnal Teknologi Pendidikan*, 25(3), 496-513.
- Sanawiri, Brillyaness dan Iqbal Muhammad. 2018. Kewirausahaan. Malang: UB Press.
- Sukirman. (2017). No Title. JIWA KEWIRAUSAHAAN DAN NILAI KEWIRAUSAHAAN MENINGKATKAN KEMANDIRIAN USAHA MELALUI PERILAKU KEWIRAUSAHAAN.
- Wiyono, H. D. (2020). Kreativitas Dan Inovasi Dalam Berwirausaha. *Jurnal USAHA*, 1(2), 19–25. <https://doi.org/10.30998/juuk.v1i2.503>