

PEMBUATAN PRODUK EKONOMI KREATIF UNTUK MERINTIS USAHA KECIL MENENGAH MASYARAKAT

Ariefah Yulandari

Fakultas Ekonomi Universitas Setia Budi Surakarta
Jl. Letjen Sutoyo Mojosongo Surakarta 57127
Email : yolanyolan79.feusb@gmail.com

ABSTRAK

Keinginan para ibu rumah tangga masyarakat Nusukan Surakarta untuk mendirikan suatu usaha kecil menengah di lingkungannya mengalami hambatan karena tidak ada konsep atau rencana yang dapat dilakukan. Ilmu mereka minim tentang kewirausahaan bahkan sangat terbatas sekali akan ilmu membuat produk, tujuan dari produk, pasar dan pemasaran hingga produk itu sampai ke tangan konsumen. Langkah awal dilakukan untuk memulai merintis usaha kecil menengah masyarakat Nusukan Surakarta sesuai dengan keinginan para ibu rumah tangga tersebut. Berawal dari melatih kreatifitas dan mengenal langkah-langkah dalam dunia bisnis, mereka mulai mendapatkan keberanian untuk maju memulai usaha kecil menengah di wilayah Nusukan.

Kata kunci : Kewirausahaan, Usaha Kecil Menengah, Kreatif.

PENDAHULUAN

Fakta pertama yang ditemukan di lokasi pelatihan adalah barang bekas atau barang tidak terpakai meumpuk, menggunung dan menjadi sarang tikus. Kemudian fakta kedua ditemukan banyak waktu luang yang tidak termanfaatkan dengan baik saat orang-orang di keluarga memulai aktifitasnya di luar rumah. Fakta ketiga penghasilan suami cukup hanya untuk kehidupan sehari-hari sedangkan kebutuhan anak-anak semakin melambung tinggi tatkala anak semakin tumbuh dewasa. Semua itu adalah keluhan para ibu rumah tangga daerah kelurahan Kadapiro Surakarta

yang mengalami kebingungan ketika menyadari waktu luang mereka terbuang dengan kegiatan percuma.

Waktu luang dikenal dengan *leisure* yang bermakna waktu bebas. Masyarakat yang tinggal di negara barat mengatakan waktu luang itu adalah waktu bebas yang tersisa dari 24 jam setelah dikurangi untuk kegiatan penting sehari-hari termasuk tidur. Orang-orang mengisi waktu tersebut dengan kegiatan santai sesuai keinginannya. Sedangkan kata lainnya yaitu *leisure* dalam suatu bimbingan dan konseling adalah waktu khusus yang digunakan untuk menghibur diri dengan

berbagai aktivitas yang bermanfaat, bersifat menyenangkan dan menyegarkan pikiran. Dalam Islam, waktu bagaikan pedang. Waktu memiliki peran yang sangat penting untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat bila mampu dipergunakan dengan baik. Waktu yang luang tersebutlah ingin dijadikan oleh para ibu rumah tangga ini sebagai waktu yang produktif, menghasilkan hal yang baik dan bernilai ekonomi kreatif.

Keinginan para ibu rumah tangga daerah Nusukan ini dalam merintis usaha sangatlah besar. Kegiatan-kegiatan PKK aktif dilaksanakan setiap per bulan sekali. Tetapi untuk kegiatan khusus yang dapat memanfaatkan dan mendayagunakan barang yang ada di alam sekitarnya sangat diinginkan oleh mereka.

METODE PELAKSANAAN

Dari beberapa fakta yang ditemukan, mengerucut pada suatu permasalahan dimana

para ibu rumah tangga ini memiliki banyak waktu luang yang terbuang percuma. Beberapa ibu rumah tangga di Nusukan pernah berkumpul dan menginginkan terbentuknya kegiatan kampung seperti suatu Usaha Kecil Menengah yang dapat menampung segala bentuk aspirasi dan kreatifitas yang menciptakan produk yang dapat menjadi kegiatan usaha bisnis yang menguntungkan. Akan tetapi hambatan dan halangan akan membentuk Usaha Kecil Menengah membuat Langkah dan ide mereka tidak berjalan sesuai rencana. Para ibu rumah tangga ini juga mengalami kesulitan usaha apa yang bisa mereka rintis untuk membentuk suatu Usaha Kecil Menengah di kampung mereka.

Tahapan yang akan dicapai dari kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan metode yang dikemas secara sederhana yang dibuat agar mudah dipahami. Tahapan tersebut sebagai berikut :



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Memahami Ilmu Tentang Merintis Usaha

Melihat latar belakang peserta pelatihan yaitu para ibu rumah tangga yang memiliki latar belakang berbeda-beda, pendidikan yang berbeda, kemampuan dan keinginan serta kreatifitas yang berbeda, tahap awal penjelasan tentang ilmu merintis usaha disampaikan secara sederhana tanpa ada kata atau kalimat ilmiah selama penyampaian.

Pencapaian langkah awal untuk memberikan pemahaman dalam merintis usaha dengan indicator dimana para ibu rumah tangga ini memberikan umpan balik dengan apa yang telah dijelaskan. Seperti, salah seorang peserta pelatihan memberikan suatu gambaran bahwa memulai sebuah usaha harus memiliki motivasi yang tinggi dan tidak gampang menyerah. Peserta yang lain juga memberikan pernyataannya jika menjadi seorang wirausaha tidak hanya menerima keuntungan saja tetapi harus siap dengan resiko kerugian.

Memahami dan Menentukan Passion

Passion adalah sesuatu yang kita suka. Itulah kata sederhana yang ditanamkan dibenak peserta pelatihan. Seorang yang merintis suatu usaha harus memiliki passion. Makna passion dan hobi hanyalah dibatasi dengan setipis kertas. Semudah membalikkan tangan. Pemahaman sederhana itu tersampaikan dengan baik dan diterima dengan baik. Hal itu dapat dinilai dengan indikator ungkapan peserta yang menyatakan bahwa jika melakukan sesuatu dalam jangka panjang adalah sesuatu yang menjadi tujuan utama dan yang melakukannya suka.

Memahami Pasar

Memberikan ilmu cara memahami pasar dengan sederhana diawali dengan memberikan penjelasan dan pengertian tentang persaingan produk dan saat masa penjualan. Mengarahkan pola pikir yang positif agar dapat berwirausaha dengan mengikuti keinginan konsumen serta meningkatkan daya kreatifitas bertujuan untuk melakukan inovasi terhadap produk yang akan dihadirkan ke masyarakat.

Menentukan Produk Apa Yang Akan Dibuat

Banyak sekali produk yang akan dibuat begitu memahami apa itu passion. Ide-ide cemerlang mulai mengisi dan membentuk karakter sebagai calon wirausaha untuk merintis usaha yang disukai dan produk apa saja yang akan diciptakan dengan nilai ekonomis. Akan tetapi dari passion diatas belum semua dapat terpenuhi dengan kendala modal dan ilmu yang didapat.

Untuk menggiring kemampuan mereka dalam menemukan ide dari permasalahan yang dihadapi peserta pelatihan, para peserta diminta untuk mengumpulkan barang tidak terpakai mereka yang dianggap sudah tidak berguna lagi dan mengganggu kesehatan keluarga. Para peserta di sodorkan barang tidak terpakai yang mereka bawa dan diberikan satu pertanyaan akan dibuat apa barang tersebut. Di sinilah awal dimulainya meningkatkan kemampuan dalam berkreasi. Ada sekitar 84% dari 27 peserta yang mengatakan bahwa barang tidak terpakai dibuang atau dijual di pasar loak. 84% inilah yang diubah pola pikirnya.

Pola pikir yang dibentuk untuk para ibu rumah tangga ini adalah bahwa barang tidak terpakai atau barang bekas yang menumpuk, bahkan berkumpul menjadi sampah rumah tangga dirumah dapat bernilai tinggi jika dapat dikelola dan di proses dengan baik. Misalkan

seperti kaleng bekas roti. Apa yang bisa dirubah dari sebuah bekas kaleng roti. Jadi produk apa dengan bermodal bekas kaleng roti untuk konsumen yang membutuhkan?

Indikator keberhasilan dari tahap ini adalah dimana para peserta dapat menemukan ide kaleng bekas tersebut menjadi bermanfaat kepada konsumen dan menjadi bernilai lebih. Salah satu peserta mengatakan bahwa kaleng bekas roti dijadikannya tempat alat-alat jahitnya. Bagaimana dengan barang bekas berupa sepotong kayu patahan dari bagian sandaran kursi yang sudah tidak terpakai lagi? Salah satu peserta menjawab bahwa potongan kayu dari sandaran kursi yang tidak terpakai itu bisa dijadikan tempat gantungan kunci.

Meningkatkan atau Mengasah Kemampuan dan Meningkatkan Inovasi

Pada tahap ini peserta mulai diperkenalkan bahan-bahan materi dasar dan bahan materi pendukung hingga produk jadi. Peserta mulai menuangkan segala ide kreatifnya terhadap barang tidak terpakai yang telah dibawanya dari rumah.

1. Tahap pertama adalah pengarahan pelatihan. Tahap ini adalah tahap dalam penjelasan cara membuat produk dari sampah rumah tangga.



Gambar 2. Tahap pengarahan

2. Tahap kedua adalah menyiapkan bahan materi dasar dan pelengkap serta melakukan pemolesan dasar.



Gambar 3. Tahap persiapan

3. Tahap melukis, jika belum dapat melukis alternatif lain adalah menempel.



Gambar 4. Tahap menempel

4. Tahap pemolesan dimana dilakukan penghalusan dan penambahan materi lain agar rodruk sesuai dengan konsep yang diciptakan. Langkah berikutnya produk di jemur hingga kering.





Gambar 5. Tahap pemolesan

5. Produk yang sudah selesai

Gambar 5 menunjukkan produk yang telah selesai dibuat. Dengan adanya penambahan gambar tersebut membuat produk yang semula terlihat biasa menjadi lebih cantik.



Gambar 6. Contoh produk akhir

Dari baki atau nampan kecil yang sudah lusuh menjadi produk yang bisa dipergunakan lagi atau dijual. Guna mendapatkan nilai yang lebih, diharapkan peserta selalu mengasah kreatifitas dalam membuat produk. Diharapkan dengan adanya kegiatan ini dapat mendorong masyarakat untuk lebih kreatif.



Gambar 7. Contoh produk akhir

Gambar 6 menunjukkan tiga benda berdasar bahan kaleng, plastik dan kayu. Tiga bahan ini adalah barang semula tidak memiliki nilai harga jual. Dengan kreatifitas peserta yang membuat 3 benda tersebut produk yang dibuatnya menjadi sangat bernilai harga jual. Kaleng tidak terpakai menjadi tempat alat jahit. Wadah bedak tidak terpakai menjadi wadah perhiasan dan potongan kayu dari kursi yang rusak dengan sedikit penambahan materi yaitu alat untuk gantungan jadilah produk tempat gantungan kunci dirumah.



Gambar 8. Contoh produk akhir

Gambar disamping adalah gelas minum berbahan kaca yang telah retak. Dengan kreatifitas peserta yang membuatnya, gelas kaca retak itu berubah menjadi tempat pensil.



Gambar 9. Contoh produk akhir

Salah satu peserta pelatihan membawa sebuah piring oval dan talenan lamanya. Peserta ini membuat hiasan dinding berbahan dasar talenan dan merubah piring ovalnya menjadi kelihatan menarik serta pantas disajikan diatas meja makan seperti pada Gambar 8.

KESIMPULAN

Seiring perkembangan jaman, para ibu rumah tangga mulai mengerti beberapa aplikasi internet. Secara survei di pelatihan, hampir 90% peserta memiliki telpon seluler dan dapat mengoperasikannya dengan baik. Sejumlah 5% bahkan telah mahir menggunakan Instagram dan facebook.

Hal tersebut tidak terlalu sulit untuk memberikan pelatihan bagaimana cara memasarkan barang atau produk yang telah dibuat tersebut. Penggunaan aplikasi media sosial yang telah ada, dipergunakan peserta untuk mencoba mengunggah hasil produk yang sudah dibuat.

DAFTAR PUSTAKA

Drucker, P.F. 1994. *Innovation and Entrepreneurship*. Harpercollins Publisher. New York.

Masdudi. 2008. *Bimbingan dan Konseling Perspektif Sekolah*. STAIN Press. Cirebon. Hal 33.

Nisa, Kara. 2018. *Ingin Memulai Usaha dari Nol Hingga Sukses? Ini 10 Tipsnya*. <https://blog.mokapos.com/2018/07/30/ingin-memulai-usaha-dari-nol-hingga-sukses-ini-10-tipsnya>. Diakses 18 Februari 2020.

Rahmawan, Arry. 2015. *Mendefinisikan Kembali Apa itu Passion*.
<https://arryrahmawan.net/mendefinisikan-kembali-apa-itu-passion/>. Diakses 18 Februari 2020

Saragih, Rintan. 2017. *Membangun Usaha Kreatif, Inovasi, dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial*. Jurnal Kewirausahaan. STIE LMII Medan. Vol 3. No. 2. Hal 26-34.

Sofyan S, Willis. 2009. *Konseling Individual Teori dan Praktik*. Alfabeta. Bandung. hal. 13.

Yurida, Meri Septriyani. 2019. *Pemanfaatan Waktu Luang Menurut Beberapa Hadis Rasulullah SAW dan Pembimbingannya Dalam Bimbingan Islam*. Skripsi. UIN Ar-Raniry Darusallam Banda Aceh. Hal 5-6.

Zimmerer W, Thomas, Scarborough M, Norman. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Salemba Empat. Jakarta.

Zimmerer W. Thomas Et al. 1996. *Entrepreneurship and The New Venture Formation*. Prentice Hall. New Jersey.