

## Strategi Pengembangan Usaha Rumah Tangga Terhadap Pendapatan Keluarga Di Desa Celawan

<sup>1\*</sup>Salman Farisi, <sup>2</sup>Amalia Desviany

<sup>1\*,2</sup>Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Email: [salmanfarisi@umsu.ac.id](mailto:salmanfarisi@umsu.ac.id)

**Abstract:** *The development of small businesses as the basis of the people's economy is one of the strategic steps that need to be followed up with concrete steps and lessons learned in increasing the creativity of product development strategies in the Celawan Village community. By formulating strategies to develop products into high value. Then an effective marketing strategy to increase sales. This Community Service Program aims to formulate the right strategy in developing household businesses towards family income. The problem faced by home businesses is the lack of innovation and product marketing is done only based on habits, so it often happens where sellers cannot compete with other sellers with the same merchandise. Another problem is the lack of capital for the production of raw materials produced. Thus, it is hoped that small industries can increase family income. The process of collecting data is done by conducting interviews. This research approach uses a qualitative approach. The research subject is the owner of a brownie business, Mrs. Dira, in Celawan Village. The result to be achieved is that the Brownis business is increasingly known by the public and is growing.*

**Keyword:** *Strategy, Home Industry, Income*

**Abstrak:** Pengembangan usaha kecil sebagai basis ekonomi kerakyatan merupakan salah satu langkah strategi yang perlu ditindak lanjuti dengan langkah nyata dan pembelajaran dalam meningkatkan kreativitas strategi pengembangan produk pada masyarakat Desa Celawan. Dengan merumuskan strategi untuk mengembangkan produk menjadi nilai yang tinggi. Kemudian strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan. Program KKN ini bertujuan untuk merumuskan strategi yang tepat dalam pengembangan usaha rumah tangga terhadap pendapatan keluarga. permasalahan yang dihadapi usaha rumah tangga adalah kurangnya inovasi dan pemasaran produk dilakukan hanya berdasarkan kebiasaan saja, sehingga sering terjadi dimana penjual kalah bersaing dengan penjual yang lain dengan barang dagangan yang sama. Permasalahan lain adalah kurangnya modal untuk bahan baku produksi yang dihasilkan. Dengan demikian diharapkan industri kecil dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Proses pengumpulan data dilakukan dengan cara melakukan wawancara. Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Subjek penelitian yaitu pemilik usaha brownis ibu Dira di Desa Celawan. Hasil yang ingin dicapai yaitu usaha Brownis ini semakin banyak dikenal oleh masyarakat dan semakin berkembang.

**Kata kunci:** Strategi, Usaha Rumah Tangga, Pendapatan

## PENDAHULUAN

Strategi pengembangan adalah bakal Tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Pengembangan usaha kecil sebagai basis ekonomi kerakyatan merupakan salah satu langkah strategi yang perlu ditindak lanjuti dengan langkah nyata. Industri rumah tangga/usaha rumah tangga adalah sistem produksi yg menghasilkan nilai tambah yang dilakukan di lokasi rumah perorangan, dan bukan di suatu pabrik. Industri kecil dan rumah tangga memiliki tiga alasan penting yang mendasari keberadaannya di Indonesia. Pertama, karena kinerja industri kecil dan rumah tangga cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, sebagian dari dinamikanya, industri kecil dan rumah tangga yang sering mencapai peningkatan produktifitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga, karena sering diyakini bahwa industri kecil rumah tangga memiliki keuntungan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar.

Dalam pengembangan produk dilakukan suatu proses penemuan ide untuk barang dan jasa termasuk merubah, menambah, atau merumuskan kembali sebagian dari sifat-sifat pokok yang sudah ada dalam segi corak, merek dan kualitas. Tujuannya adalah untuk lebih meningkatkan penjualan, memenuhi usaha menemukan barang baru yang lebih baik, serta melaksanakan aktivitas-aktivitas dari teknik penelitian dan perancangan produk.

Terdapat beberapa strategi seperti yang dikemukakan oleh (Swastha, 2010:29-30), yaitu :

1. Memperbaiki bentuk-bentuk yangtelah ada. Dalam strategi ini perusahaan tetap menggunakan teknologi dan fasilitas yang ada untuk membuat variasi baru dari produknya.
2. Memperluas lini produk, semua ditunjukan untuk menawarkan lebih banyak alternatif pilihan kepada pembeli tentang produknya.
3. Menambah model yang ada, disini perusahaan menambah beberapa variasi baru pada produknya.
4. Meniru strategi pesaing, beberapa pengusaha berpendapat bahwa hubungan antara biaya pengembangan produk dengan laba yang akan diperoleh pada waktu mendatang adalah tidak pasti.
5. Menambah produk yang tidak ada kaitannya dengan lini yang ada. Strategi ini sering menggunakan proses produk baru, demikian juga fasilitas-fasilitas untuk promosi dan distribusinya.



Wilayah Desa Celawan adalah Desa di Kecamatan Pantai Cermin Kabupaten Serdang Bedagai, Sumatera Utara. Sumber daya alam yang tersedia adalah lahan pertanian yang merupakan salah satu potensi yang harus dikelola sebagai pendukung Pendapatan Desa. Kegiatan KKN ini dilakukan berdasarkan survey di daerah Desa Celawan yang terdapat salah satu rumah tangga memiliki usaha brownies cup. Usaha ini dijalankan oleh ibu rumah tangga sebagai sarana untuk meningkatkan pendapatan keluarga, dimana pendapatan itu digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Usaha brownies cup ini telah menjalankan proses inovasi produk dan proses pemasaran dalam menjual barang dan jasa yang ditawarkan kepada konsumen atau pembeli.

Adapun permasalahan yang timbul dalam strategi pengembangan industri kecil atau usaha rumah tangga ini adalah proses inovasi dan pemasaran tersebut dilakukan hanya berdasarkan kebiasaan saja, sehingga sering terjadi keadaan dimana seorang penjual kalah bersaing dengan penjual yang lain dengan barang dagangan yang sama. Permasalahan lain yang dihadapi usaha rumah tangga adalah harus memiliki ketersediaan bahan baku agar mempermudah proses produksi yang dihasilkan. Dengan demikian diharapkan industri kecil dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka penulis memberikan bantuan berupa kegiatan mengembangkan bentuk produk brownies cup menjadi lebih berinovasi dengan menghias beraneka rasa topping diatas nya agar mendapatkan nilai yang lebih dimata konsumen dan memasarkan produk lebih luas lagi dengan media online dan offline. Sasaran yang dicapai dalam kegiatan ini adalah pendapatan keluarga menjadi tercukupi karna permintaan konsumen lebih meningkat

## **METODE**

Pelaksanaan kegiatan KKN ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif. Data kualitatif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk bukan bilangan, atau dengan kata lain data kualitatif adalah data yang disajikan dalam bentuk kata-kata yang mengandung makna (Noor, 2014:13). Dan dengan Metode dokumentasi yang merupakan salah satu bentuk pengumpulan data pada benda mati. Sumber data dari penelitian ini berasal dari wawancara pelaku usaha rumah tangga di Desa Celawan. Salah satu rumah tangga yang menjadi contoh bagi peneliti ini adalah usaha milik ibu Dira yaitu Brownies berukuran cup. Dimana usaha ini kurang berkembang dikarenakan kurangnya berinovasi dan kurangnya strategi melakukan promosi, sehingga pendapatan tidak bertambah. Kegiatan KKN dilakukan dengan



cara ikut membantu proses produksi brownis dengan menyiapkan seperti alat dan bahan seperti : gles coklat, tepung, sp, susu, telur, toping, minyak. Alat yang digunakan seperti : tempat kukusan, kompor, mixer, cup dan juga memasarkan serta memberikan wawasan produk brownis ini secara offline dan online.

## HASIL

Hasil yang dicapai melalui program kegiatan KKN ini adalah.

1. Masyarakat memiliki nilai keterampilan dan kewirausahaan dengan mengembangkan potensi ekonomi sekitarnya, berinovasi dalam olahan produk brownies ibu Dira dan cara memasarkannya dengan efektif sehingga meningkatkan penjualan pada konsumen.
2. Masyarakat memahami bagaimana cara suatu produk yang biasa menjadi nilai lebih di mata konsumen untuk meraup keuntungan.
3. Masyarakat memahami strategi dalam memasarkan suatu produk agar terjangkau di jangkauan yang lebih luas lagi dengan media online dan offline.
4. Waktu yang tersedia terbatas

Selama pelaksanaan KKN di Desa Celawan, peserta KKN mempunyai program kerja individu, program kerja individu adalah kegiatan yang dilaksanakan oleh seorang anggota kelompok dan dibantu oleh jumlah keseluruhan anggota kelompok KKN. Pelaksanaan program KKN didasarkan pada rencana program kerja, diusahakan sesuai waktu dan target pencapaian yang telah direncanakan.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini, dilakukan melalui pendamping dengan program kegiatan yaitu mengembangkan produksi brownies bersama ibu Dira dan memasarkannya secara online dan offline. Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada hari Rabu, 22 September 2021 jam 08.00 s/d selesai di rumah ibu Dira.



Gambar 1. Proses pembuatan dan pengembangan produk



Gambar 2. Memasarkan produk secara online



Gambar 3. Memasarkan produk secara offline

## KESIMPULAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah suatu bentuk pengabdian mahasiswa terhadap masyarakat, Tentunya kegiatan KKN ini mempunyai tujuan diantaranya untuk menjalin erat hubungan antara lembaga perguruan tinggi sebagai sumber ilmu pengetahuan dengan masyarakat dan pemerintah setempat semakin baik.

Dari permasalahan yang selalu dihadapi usaha kecil menengah ada beberapa hal yang seharusnya dilakukan oleh pemerintahan masing-masing wilayah yang ada di Indonesia untuk mendorong majunya usaha kecil menengah serta iklim usaha dan investasi yang baik, maka yang perlu dilakukan adalah upaya strategi pemberdayaan usaha kecil menengah melalui siklus pemberdayaan usaha kecil menengah untuk pemasaran dan bahan baku, pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan, peningkatan akses usaha kecil menengah terhadap perluasan penyaluran kredit usaha rakyat serta peningkatan produktivitas melalui kemitraan. Sedangkan untuk meningkatkan pendapatan usaha kecil menengah masyarakat sekitar untuk terus meningkatkan kualitas produknya melalui pendidikan formal, atau dari berbagai pengalaman kerja, serta pentingnya kerjasama anggota keluarga untuk saling membantu dalam meningkatkan pendapatan keluarga, agar dapat mengurangi beban pengeluaran dalam keluarga sehingga mendapatkan kehidupan yang sejahtera

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih atas terlaksananya KKN Mandiri ini di sampaikan kepada :

1. Allah SWT, yang telah memberikan kehendak kelancaran dan perlindungannya.
2. Orang tua saya yang telah memberikan do'a dan memotivasi.
3. Bapak Aminudin, selaku camat Pantai Cermin, yang telah mengizinkan saya untuk melakukan kegiatan KKN Mandiri di Pantai cermin.
4. Bapak Dr. Agussani, M,AP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara, yang telah memberikan saya kesempatan untuk melakukan program KKN ini.
5. Bapak Tuhadi, selaku kepala Desa celawan, yang telah mengizinkan saya untuk melakukan kegiatan KKN Mandiri di Desa Celawan.
6. Bapak Sudarsono, selaku kepala Dusun VII yang telah mengizinkan saya untuk melakukan kegiatan kuliah kerja nyata.
7. Ibu Dira selaku pemilik usaha brownies mengizinkan pelaksanaan program ini di rumah usahanya.
8. Bapak Salman Farisi,S.Psi.,M.M selaku dosen pembimbing lapangan yang telah memberikan arahan saat terlaksanya KKN mandiri.  
Seluruh Masyarakat Desa Denai Sarang Burung yang turut membantu dan memberikan pengalaman luar biasa selama KKN.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afridhal, Muhammad. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Salamanga Kabupaten Bireuren. Jurnal S. Pertanian. Hal : 223-233.
- Arianty, N. (2017). Analisis Usaha Industri Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga. *Prosiding Seminar Hilirisasi Penelitian Untuk Kesejahteraan Masyarakat*. Hal : 447-454.
- Noor, J. (2014). Analisis Data Penelitian Ekonomi dan Manajemen. Jakarta : Grasindo

