

Strategi Pengembangan Kewirausahaan Ibu Rumah Tangga Berbasis *Home industry* di Pasadana

Latifah Wulandari^{1*}

Program Studi Bisnis Digital, Fakultas Komputer, Universitas Ma'soem, Bandung

*Penulis korespondensi, email: latifahwulandariasbaruna@gmail.com

Abstrak— Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan kapasitas kewirausahaan ibu rumah tangga berbasis *home industry* di kawasan Pasadana, Cicalengka. Permasalahan utama yang dihadapi mitra meliputi lemahnya manajemen usaha, tidak adanya pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga, keterbatasan perencanaan produksi, serta strategi pemasaran yang masih terbatas pada jejaring terdekat. Program dirancang menggunakan pendekatan partisipatif berbasis kebutuhan mitra melalui tahapan persiapan, pemetaan kondisi usaha, pelatihan, pendampingan, serta monitoring dan evaluasi. Kegiatan peningkatan kapasitas mencakup pelatihan perencanaan produksi, pencatatan keuangan sederhana, perhitungan harga pokok produksi, perbaikan kemasan, dan pemanfaatan media digital untuk promosi. Pendampingan dilakukan secara berkala untuk memastikan implementasi materi dalam praktik usaha sehari-hari. Evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga, mulai diterapkannya pembukuan sederhana, serta perbaikan konsistensi produksi dan kualitas kemasan. Selain itu, peserta mulai memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi meskipun masih dalam tahap awal. Program ini juga berkontribusi terhadap penguatan kepercayaan diri dan sikap kewirausahaan peserta. Secara keseluruhan, kegiatan pemberdayaan berbasis pendampingan partisipatif terbukti relevan dalam meningkatkan profesionalitas dan keberlanjutan usaha rumahan. Dalam jangka panjang, program ini diharapkan mendukung penguatan ekonomi keluarga serta membangun ekosistem kewirausahaan berbasis komunitas di lingkungan Pasadana.

Kata kunci: kewirausahaan perempuan; *home industry*; pemberdayaan masyarakat.

This article is licensed under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

1. Pendahuluan

Perkembangan kawasan permukiman di Pasadana, Cicalengka, menunjukkan dinamika sosial ekonomi yang semakin aktif. Pertumbuhan keluarga usia produktif mendorong meningkatnya kebutuhan pendapatan tambahan sehingga banyak ibu rumah tangga mulai terlibat dalam usaha berbasis rumahan [1], [2]. Kegiatan tersebut berkembang dalam bentuk produksi makanan ringan, katering, penjualan kebutuhan harian, serta kerajinan sederhana. Dalam perspektif kewirausahaan komunitas, *home industry* berperan sebagai fondasi ekonomi lokal apabila didukung tata kelola yang memadai [3], [4]. Konsep kewirausahaan sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi melalui inovasi dan penciptaan nilai tambah turut memperkuat urgensi pengembangan usaha berbasis rumah tangga [5].

Meskipun memiliki potensi yang cukup besar, sebagian besar usaha masih dijalankan secara informal dan bertumpu pada pengalaman sehari-hari tanpa perencanaan bisnis yang terstruktur [6]. Berbagai studi

mengenai usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) rumah tangga menunjukkan bahwa keterbatasan kapasitas manajerial menjadi faktor utama yang menghambat pertumbuhan usaha [7]. Lemahnya praktik manajemen usaha, terutama dalam perencanaan dan pengendalian operasional, berdampak pada rendahnya efisiensi dan produktivitas [8].

Pada aspek hulu, pelaku usaha menghadapi persoalan efisiensi pengadaan bahan baku, pengelolaan modal kerja, serta penentuan skala produksi yang tepat [9]. Pembelian bahan dalam jumlah kecil dengan harga ritel berdampak pada tingginya biaya produksi dan menurunkan margin keuntungan [10]. Selain itu, ketidakmampuan menghitung harga pokok produksi secara akurat menyebabkan penetapan harga jual kurang rasional dan berpotensi merugikan usaha [11]. Kondisi ini menunjukkan pentingnya pemahaman dasar mengenai manajemen biaya dalam usaha skala rumah tangga [12].

Permasalahan juga muncul pada proses internal usaha. Ketiadaan standar operasional sederhana mengakibatkan kualitas produk kurang konsisten, sementara desain kemasan belum mampu memperkuat identitas merek dan daya saing produk [13]. Pengelolaan kualitas dan strategi pemasaran yang tepat merupakan faktor penting dalam menciptakan keunggulan bersaing [14]. Dari sisi keuangan, pencatatan arus kas sering kali tidak dilakukan secara tertib dan masih bercampur dengan kebutuhan rumah tangga, sehingga pelaku usaha kesulitan mengukur laba maupun keberlanjutan bisnisnya [15]. Kondisi ini menegaskan pentingnya literasi manajemen keuangan praktis bagi wirausaha perempuan [16].

Pada aspek hilir, pemasaran produk masih terbatas pada lingkungan sekitar dan jejaring personal. Kajian mengenai transformasi digital UMKM menunjukkan bahwa pemanfaatan media sosial dapat memperluas akses pasar dan meningkatkan omzet, tetapi tingkat adopsinya sering terkendala keterampilan teknis dan rasa percaya diri pelaku usaha [13]. Temuan ini memperlihatkan bahwa peningkatan kapasitas teknis dan mental kewirausahaan perlu dilakukan secara terpadu agar usaha rumah tangga mampu berkembang secara berkelanjutan.

Berdasarkan uraian tersebut, program pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk menghadirkan strategi pengembangan kewirausahaan yang terintegrasi, meliputi perencanaan produksi, pengelolaan keuangan sederhana, penguatan kemasan, serta pemanfaatan pemasaran berbasis digital. Melalui pendekatan partisipatif dan berbasis kebutuhan mitra, diharapkan terbentuk pelaku *home industry* yang memiliki tata kelola usaha lebih tertib, kepercayaan diri yang lebih kuat, serta kemampuan memperluas jangkauan pasar. Upaya ini sekaligus menjadi langkah awal dalam membangun ekosistem kewirausahaan berbasis komunitas di lingkungan Pasadana.

2. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif berbasis kebutuhan mitra, dengan menempatkan peserta sebagai subjek aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Pendekatan ini dipilih karena penguatan kapasitas usaha mikro akan lebih efektif apabila solusi disusun berdasarkan kondisi riil dan pengalaman pelaku usaha itu sendiri [7], [15]. Kegiatan diawali dengan tahap persiapan melalui koordinasi bersama perwakilan warga Pasadana untuk menyepakati tujuan, waktu, serta mekanisme pelaksanaan program. Pada tahap ini, tim juga menyusun instrumen sederhana guna mengidentifikasi kondisi awal usaha, meliputi pola produksi, pencatatan keuangan, dan strategi pemasaran yang telah dijalankan.

Selanjutnya dilakukan pemetaan kebutuhan mitra melalui wawancara, observasi proses produksi, dan diskusi kelompok. Tahap ini bertujuan memperoleh gambaran mengenai kekuatan, kendala, dan peluang pengembangan usaha masing-masing peserta. Hasil pemetaan dianalisis secara deskriptif untuk menentukan prioritas materi pelatihan, terutama terkait kelemahan manajerial yang selama ini menjadi hambatan pertumbuhan usaha rumah tangga [6].

Tahap peningkatan kapasitas difokuskan pada pelatihan perencanaan produksi, manajemen keuangan sederhana, serta strategi pemasaran. Dalam aspek keuangan, peserta dibimbing memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga serta menyusun pencatatan arus kas harian, mengingat literasi keuangan merupakan faktor penting dalam keberlanjutan usaha mikro [12], [15]. Pada aspek produksi, peserta diarahkan untuk menyusun perencanaan kebutuhan bahan baku dan menjaga konsistensi kualitas produk. Sementara itu, pada aspek pemasaran, peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya kemasan dan identitas produk [13], serta didorong memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi untuk memperluas jangkauan pasar [13]. Metode pelatihan dilakukan secara interaktif melalui diskusi, simulasi, dan praktik langsung menggunakan data usaha masing-masing agar materi lebih aplikatif.

Setelah pelatihan, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan implementasi melalui kunjungan berkala dan komunikasi daring. Pendampingan ini bertujuan memastikan materi yang telah diberikan benar-benar diterapkan dalam praktik usaha sehari-hari, karena keberhasilan pemberdayaan sangat dipengaruhi oleh proses pendampingan yang berkelanjutan [15]. Tahap akhir berupa monitoring dan evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah kegiatan, terutama pada aspek pencatatan keuangan, perencanaan produksi, serta aktivitas pemasaran. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar penyempurnaan program dan rekomendasi tindak lanjut agar dampak pemberdayaan dapat berkelanjutan.

3. Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat di lingkungan Pasadana menghasilkan sejumlah temuan penting terkait perubahan kapasitas kewirausahaan ibu rumah tangga peserta kegiatan. Hasil diperoleh melalui observasi lapangan, diskusi kelompok, serta evaluasi sebelum dan sesudah pelatihan dan pendampingan. Secara umum, kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan pada aspek manajemen usaha, produksi, pemasaran, serta penguatan mental kewirausahaan.

Pada aspek manajemen usaha, sebelum kegiatan berlangsung sebagian besar peserta belum melakukan pencatatan keuangan secara rutin. Transaksi usaha masih bercampur dengan keuangan rumah tangga sehingga pelaku kesulitan mengetahui besarnya keuntungan maupun kebutuhan modal. Setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan, peserta mulai menerapkan pembukuan sederhana yang mencatat pemasukan, pengeluaran, dan sisa modal harian. Mayoritas peserta telah memahami pentingnya pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga serta mampu menjelaskan manfaat pencatatan arus kas bagi keberlanjutan usaha. Perubahan ini menunjukkan adanya peningkatan literasi manajemen usaha yang bersifat praktis dan langsung diterapkan dalam aktivitas sehari-hari.

Pada aspek produksi, terjadi perbaikan dalam perencanaan dan pengendalian kualitas. Sebelum program dilaksanakan, produksi dilakukan berdasarkan kebiasaan tanpa perhitungan kebutuhan bahan baku maupun target penjualan yang jelas. Setelah kegiatan berlangsung, peserta mulai menyusun perencanaan produksi sederhana dengan menyesuaikan jumlah bahan baku terhadap perkiraan permintaan. Selain itu, peserta menunjukkan peningkatan kesadaran terhadap pentingnya konsistensi kualitas produk, antara lain melalui penggunaan takaran yang lebih seragam serta perhatian pada kebersihan dan kerapian proses produksi. Walaupun standar operasional belum sepenuhnya terdokumentasi, praktik produksi menjadi lebih terarah dan terkontrol dibandingkan kondisi awal.

Perubahan juga terlihat pada strategi pemasaran. Pada tahap awal, pemasaran produk terbatas pada lingkungan sekitar dan mengandalkan relasi personal. Setelah pelatihan, peserta mulai memahami pentingnya kemasan dan identitas produk dalam menarik minat konsumen. Beberapa mitra telah melakukan perbaikan tampilan kemasan dengan penggunaan label sederhana dan desain yang lebih rapi. Selain itu, peserta mulai memanfaatkan telepon pintar untuk mempromosikan produk melalui media sosial dan aplikasi pesan. Meskipun jangkauan pemasaran digital masih terbatas, langkah ini

menunjukkan adanya pergeseran dari pola pemasaran pasif menuju pendekatan yang lebih aktif dan terencana.

Aspek lain yang mengalami perubahan signifikan adalah kepercayaan diri dan sikap kewirausahaan peserta. Melalui diskusi, praktik bersama, dan pendampingan berkelanjutan, peserta menunjukkan peningkatan keberanian dalam mengambil keputusan usaha. Beberapa peserta mulai menerima pesanan dalam jumlah lebih besar dan mencoba variasi produk baru. Lingkungan belajar yang partisipatif juga mendorong terbentuknya dukungan antar pelaku usaha sehingga tercipta rasa kebersamaan dan saling memotivasi.

Secara keseluruhan, hasil dan pembahasan menunjukkan bahwa program pemberdayaan ini tidak hanya meningkatkan pengetahuan peserta, tetapi juga mendorong perubahan perilaku usaha secara nyata. Peningkatan literasi keuangan, perbaikan perencanaan produksi, penguatan strategi pemasaran, serta tumbuhnya kepercayaan diri menjadi indikator bahwa pendekatan pelatihan yang disertai pendampingan berkelanjutan efektif dalam memperkuat kapasitas *home industry* di lingkungan Pasadana. Dampak tersebut menjadi landasan penting bagi pengembangan ekonomi keluarga dan penguatan kewirausahaan berbasis komunitas.

4. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat di lingkungan Pasadana, dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan kewirausahaan ibu rumah tangga berbasis *home industry* efektif meningkatkan kapasitas mitra apabila dilaksanakan secara terencana, sistematis, dan partisipatif. Permasalahan utama yang dihadapi mitra bukan terletak pada ketiadaan potensi usaha, melainkan pada keterbatasan kapasitas dalam pengelolaan produksi, manajemen usaha, dan pemasaran.

Pelatihan dan pendampingan yang diberikan terbukti meningkatkan pemahaman mitra dalam pengelolaan usaha secara lebih tertib, terutama dalam pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga serta pencatatan arus kas sederhana. Mitra juga menunjukkan kemampuan yang lebih baik dalam merencanakan produksi secara terukur dan menjaga konsistensi kualitas produk. Pada aspek pemasaran, mitra mulai melakukan perbaikan kemasan dan memanfaatkan media digital sebagai sarana perluasan jangkauan pasar.

Program ini tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis, tetapi juga memperkuat kepercayaan diri dan sikap kewirausahaan peserta. Lingkungan pembelajaran yang kolaboratif mendorong ibu rumah tangga untuk lebih berani mengembangkan usaha serta memandang kegiatan *home industry* sebagai peluang ekonomi yang berkelanjutan. Dengan demikian, kegiatan ini telah berkontribusi dalam menjawab permasalahan rendahnya kapasitas manajerial, terbatasnya strategi pemasaran, dan lemahnya mental kewirausahaan pelaku usaha rumahan.

Secara keseluruhan, program ini menunjukkan bahwa pendampingan yang berkelanjutan, dukungan pemangku kepentingan, serta penguatan aspek manajerial dan pemasaran merupakan faktor kunci dalam meningkatkan keberlanjutan usaha *home industry*. Dengan tindak lanjut yang konsisten, usaha *home industry* di Pasadana diharapkan mampu berkembang menjadi kekuatan ekonomi komunitas yang berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga dan lingkungan sekitar.

Daftar Pustaka

- [1] K. Madjid, M. Dvina, P. A. O. Anggraeni, R. Safitri, A. Francysco, N. M. Putra, dan T. B. S., *Pemetaan Sosial Komunitas Kampung Sentra Sayur Kecamatan Cisaug Kabupaten Tangerang*, 2025.

- [2] A. Hermawan, *Stagnasi Perkembangan Permukiman (Studi Kasus Kawasan Siap Bangun di Kecamatan Maja Kabupaten Lebak Banten)*, Disertasi, Universitas Diponegoro, Semarang, 2010.
- [3] Badan Pusat Statistik, *Profil Sosial Ekonomi Rumah Tangga Indonesia 2023*, Jakarta: BPS, 2023.
- [4] Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, *Perkembangan UMKM Nasional 2022*, Jakarta: Kemenkop UKM, 2022.
- [5] J. A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934.
- [6] D. Smallbone dan F. Welter, *Entrepreneurship in Local Communities*, London: Routledge, 2019.
- [7] R. D. Hisrich, M. P. Peters, dan D. A. Shepherd, *Entrepreneurship*, 11th ed., New York: McGraw-Hill Education, 2020.
- [8] T. Tambunan, *UMKM di Indonesia: Perkembangan dan Tantangan*, Jakarta: LP3ES, 2021.
- [9] S. Carter dan D. Jones-Evans, *Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy*, 4th ed., Harlow: Pearson Education, 2018.
- [10] P. Kotler dan G. Armstrong, *Principles of Marketing*, 17th ed., Harlow: Pearson, 2018.
- [11] Sisaye, S. (2002). Cost Management: A Strategic Emphasis. *Issues in Accounting Education*, 17(3), 337-339.
- [12] P. Kotler dan K. L. Keller, *Marketing Management*, 15th ed., Harlow: Pearson, 2017.
- [13] Taiminen, H. M., & Karjaluo, H. (2015). The usage of digital marketing channels in SMEs. *Journal of small business and enterprise development*, 22(4), 633-651.
- [14] M. E. Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: Free Press, 1998.
- [15] B. Holmes, *Financial Recording in Micro Business*, London: Routledge, 2020.
- [16] Asbaruna, L. W. (2025). Peran Literasi Keuangan dan E-Wallet dalam Mendorong Keputusan Investasi Generasi Z di Era Keuangan Digital. *Jurnal Dimamu*, 5(1), 129-136.