

Manajemen Usaha Rumah Tangga UMKM (Kasus Pada Usaha Rakik Maco Husni dan Mak Jubai)

Gustina Gustina ^{a,1*}, Yenida Yenida ^{a,2}, Tuti Azra ^{a,3}, Niken Apritwoli Yarni ^{a,4}

^{a,b} Program Studi Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Padang, Kampus Limau Manis, Padang, Indonesia

¹ gustina@pnp.ac.id; ² yenidase@gmail.com; ³ tuti_fathan@yahoo.com; ⁴ nikenliyarni@gmail.com

* Penulis koresponding

INFO ARTIKEL

Tanggal terima : 13-01-2024

Tanggal revisi : 22-01-2024

Tanggal terbit : 31-01-2024

Kata Kunci

Rakik Maco

Kualitas Produksi

Peningkatan Laba

Produksi

DOI:

ABSTRAK

Kegiatan usaha rumahan yang dilakukan oleh kaum wanita di negeri Minang sepertinya sudah menjadi sebuah alternatif untuk penopang perekonomian keluarga. Usaha keluarga ini biasanya dilakoni oleh perempuan. Perempuan tangguh ini memiliki usaha mandiri berupa makanan tradisional. Usaha yang dijadikan objek pada kegiatan pengabdian kali ini adalah usaha makanan Rakik maco dan arai pinang. Mitra kami bernama Usaha Bu Husni dan Mak Jubai. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah membantu mitra dalam hal manajemen usaha dan produksi. Melalui kegiatan ini diharapkan mitra dapat meningkatkan kemampuan manajemen usahanya, meluaskan daerah pemasarannya, meningkatkan kualitas produksinya yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan dan keuntungan mitra. Kegiatan ini akan dilakukan dalam bentuk pelatihan manajemen usaha (pengemasan, pemasaran motivasi usaha) dan pemberian barang bantuan produksi berupa kompos gas sebagai alat meningkatkan jumlah produksinya.

1. Pendahuluan

Tulisan ini lahir dari kajian kegiatan pengabdian yang dilakukan penulis sekitar beberapa tahun silam. Kegiatan ini didanai oleh kampus Politeknik Negeri Padang. Kegiatan ini diinisiasi melalui kunjungan awal kami untuk mengamati bisnis-bisnis kecil makanan ringan, khususnya yang termasuk dalam kategori UMKM, di sekitar wilayah kampus Politeknik Negeri Padang. Di satu sisi, bisnis-bisnis ini berfungsi sebagai opsi pendapatan atau penopang ekonomi keluarga. Namun, di sisi lain, kami melihat adanya kesulitan dalam pengembangan yang menyebabkan bisnis-bisnis ini beroperasi selama bertahun-tahun tanpa menunjukkan perkembangan yang signifikan.

Saat ini, peran UMKM sangat krusial dalam meningkatkan perekonomian negara berkembang seperti Indonesia. Pengusaha UMKM telah terbukti memiliki ketangguhan dan kemampuan untuk menghadapi krisis ekonomi, sambil menyediakan lapangan kerja bagi tenaga kerja yang tidak terserap oleh sektor pemerintah. Nabila (2023) menulis bahwa Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkopukm) mencatat, terdapat 64,2 juta unit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia pada 2021. Usaha mikro, dengan kriteria omzet maksimal Rp2 miliar pertahunnya, menjadi yang paling dominan dalam struktur UMKM. Usaha mikro mencapai 63.955.369 unit pada 2021 atau berkontribusi 99,62% dari total unit usaha di Indonesia. Proporsinya tidak banyak berubah dalam 10 tahun terakhir. Sedangkan jumlah usaha kecil, dengan kriteria omzet Rp2-15 miliar pertahun, hanya terdapat 193.959 unit. Usaha ini menyumbang 0,3% dari jumlah

*Korespondensi:

Gustina Gustina

Prodi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Padang, Jl. Kampus, Limau Manis, Kec. Pauh, Kota Padang, Sumatera Barat 25164, Indonesia

Surel: gustina@pnp.ac.id

UMKM. Selanjutnya usaha menengah, dengan kriteria hasil penjualan sebanyak Rp15-50 miliar per tahun, jumlahnya 44.728 unit atau setara 0,07%.

Kementerian koperasi selain memuat data tentang UMKM, juga memberikan pengertian klaster /tingkatan dalam usaha. Klaster adalah kelompok kegiatan yang terdiri atas industri inti, industri terkait, industri penunjang, dan kegiatan-kegiatan ekonomi (sektor-sektor) penunjang dan terkait lain, yang dalam kegiatannya akan saling terkait dan saling mendukung. Klaster makanan masuk ke sektor sektor ekonomi (Nabila, 2023).

Meskipun UMKM, termasuk klaster makanan, memberikan kontribusi yang besar, mereka juga menghadapi berbagai hambatan. Hambatan ini dapat menjadi kendala serius dalam pengembangan mereka, dan oleh karena itu, perlu dukungan dari pihak terkait seperti pemerintah, akademisi, dan praktisi.

Survei BPS (Tambunan, 2009) menemukan bahwa sumber daya manusia (SDM), bahan baku, pemasaran, modal, dan distribusi adalah masalah umum yang dihadapi oleh perusahaan di Indonesia. Pemasaran dan keterbatasan modal biasanya menjadi masalah utama. Sangat sering, UMKM tidak memiliki sumber daya yang diperlukan untuk mencari, mengembangkan, dan memperluas pasar mereka sendiri, terutama dalam hal pemasaran. Mereka sangat bergantung pada konsumen yang datang langsung ke tempat produksi atau bergantung pada mitra dagang seperti pedagang keliling, pengumpul, atau toko.

Selain itu, Koncoro (2009) menambahkan bahwa UMKM menghadapi beberapa masalah utama, termasuk ketidakmampuan untuk memperoleh peluang pasar dan memperluas pasar, kekurangan struktur modal dan kemampuan untuk memperoleh jalur ke sumber permodalan, kekurangan dalam organisasi dan manajemen sumber daya manusia, kekurangan jaringan usaha kerjasama antara pengusaha kecil, persaingan yang tidak menguntungkan di pasar, dan kekurangan pembinaan.

Salah satu produk UMKM di bidang makanan yang cukup terkenal di Sumatra Barat adalah rakik maco dan arai pinang, jenis kue kering tradisional. Sebagian besar usaha ini bermula dari rumah tangga, seringkali menjadi warisan turun-temurun yang menjadi penopang ekonomi keluarga.

Contoh usaha rakik maco dan arai pinang di Kota Padang, yaitu usaha rumahan yang dijalankan oleh Ibu Husni dan Mak Jubai, menunjukkan bagaimana perempuan Minang berusaha mandiri untuk mendukung perekonomian keluarga. Usaha ini dianggap layak untuk menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat, dengan harapan dapat membantu baik dari segi pemasaran maupun produksi, sehingga nilai jual dan pendapatan mereka dapat meningkat.

A. Usaha Rumahan Ibu Husni

Usaha pembuatan rakik maco dan arai pinang ini sudah digeluti oleh ibu Husni lebih dari 25 tahun, karena memang usaha ini merupakan usaha turunan dari orang tuanya, namun sampai sekarang perkembangannya tidak begitu gemilang. Seperti nama usahanya, pemiliknya bernama Ibu Husni, kelahiran 1965. Beliau memiliki tempat usaha di rumah sendiri yang beralamat di kelurahan Kapalo Koto Kec.Pauh.

Ibu Husni membuat rakik maco dan arai pinang dengan bahan baku yang alami saja, yaitu tepung terigu tambah maco serta bumbu-bumbu dapur alami (Rakik maco) dan tepung beras yang ditumbuk sendiri ditambah bumbu biasa yang diolah sendiri (arai pinang). Dari hasil wawancara awal, produksi rakik maco dan arai pinang ini merupakan produksi regulernya. Untuk keadaan tertentu, seperti bulan Ramadhan dan hari raya beliau juga menjual kerupuk bawang dan kerupuk sukon sebagai tambahan produknya.

Rakik maco yang dibuat bu Husni dalam jumlah 3 gantang (4,5 kg) per hari. Beliau biasanya melakukan penggorengan setiap hari sedangkan untuk arai pinang bu Husni bisa membuat dalam 3 kg per hari. Sebagai seorang ibu rumah tangga, beliau hanya dibantu anak-anaknya sendiri dalam melakukan usaha ini (karyawan dari keluarga sendiri). Sejak ditinggalkan suaminya, beliau menopang hidupnya dengan membuat usaha ini. Karena ketiadaan karyawan, terpaksa bu Husni menggilir

pembuatan produksinya, artinya bergantian setiap hari, antara rakik maco dan arai pinang. Untuk proses memasaknya, bu husni sudah menggunakan kompor gas portable sederhana. Jika pesanan sedang banyak, kompor ini kadang tidak mencukupi untuk membantu proses produksi sehingga menjadi kendala bagi usaha beliau.

Untuk hal pemasarannya beliau memasarkan produksinya ke daerah-daerah terdekat dan kadang kala menitipkan di toko-toko sekitar. Selain itu penjualan dengan cara pembeli datang langsung ke rumahnya juga sering. Tidak ada cara promosi yang dilakukan, semua berlangsung hanya dengan iklan “word of mount” (iklan dari mulut ke mulut). Seperti kebanyakan usaha rumahan lainnya, usaha bu Husni masih memiliki pembungkusan (packaging/ kemasan) sederhana dan tidak memiliki pengenalan (merk) sehingga tidak dapat dibedakan dari produksi serupa lainnya.

Dalam pemasaran kemasan dan merk adalah sesuatu yang penting dalam produk yang dihasilkan. Ini akan menentukan apakah barang yang kita jual akan mudah dikenali dan dibeli oleh konsumen. Hal ini juga akan membantu mempermudah penjualan (pemasarannya) karena dengan merek barang yang dijual akan mudah dipasarkan dengan bantuan distribusi yang baik. Selain itu, dalam hal kemasan/ pembungkusan tersebut, usaha bu Husni ini masih menggunakan ikatan karet gelang (sangat sederhana). Proses pembungkusan ini kadang tidak bisa mempertahankan kerenyahan kerupuk (rakik maco dan arai pinang) dengan baik sehingga ada kalanya kerupuk sampai ketangan konsumen dalam keadaan tidak baik (kerupuk tidak renyah, masuk angin, bungkus terbuka). Bagi konsumen, hal ini tentu saja mengurangi minat dan keingannya untuk membeli lagi. Hal inilah yang akan dicoba diperbaiki dengan program pengabdian ini. Kerana itu kemasan dan merek merupakan salah satu hal yang akan diselesaikan dalam kegiatan pengabdian ini.

Rakik maco dijual dengan harga 20 ribu perbungkus (isi 24 buah) dan arai pinang dijual 55 ribu per kilo. Dengan penjualan ini, keuntungan yang bu Husni peroleh masih dalam kategori sederhana. Beliau sebenarnya ingin mengembangkan usahanya, namun terkendala tenaga kerja dan alat produksi. Menyadari keterbatasannya, bu Husni hanya memproduksi seperti yang telah dijelaskan diatas.

Selain itu, permasalahan SDM yang mengelola dan menjalankan usaha juga masih sederhana, pemimpin usaha hendaknya lebih mampu meningkatkan kemampuan leadingnya sehingga inovasi dalam hal kemajuan produksi, cara pemasaran, dan motivasi untuk berwirausaha semakin baik.

B. Usaha Mak Jubai

Hampir mirip dengan usaha Bu husni, mak Jubai telah cukup lama memulai bisnis rakik maco (lebih kurang 10 tahun) yang dilakukannya setelah berhenti bekerja dari karyawan rumah makan dulunya. Beliau hanya khusus membuat rakik maco saja. Produksi mak Jubai adalah 2,5 gantang beras (lebih kurang 4 kg beras) yang ditumbuk sendiri menjadi tepung beras. Dari hasil wawancara dengan beliau tepung ini ditumbuk dengan peralatan tradisional (lesung dan alu) yang ditumbuk menggunakan tangan. Proses ini biasanya dilakukan 1 kali seminggu.

Untuk bahan baku yang digunakan, mak Jubai menggunakan beras yang ditumbuk dengan tangan seperti yang telah disinggung diatas. Tepung itu kemudian dicampur dengan bumbu-bumbu yang diolah sendiri (khusus oleh mak Jubai). Setelah adonan dibuat lalu rakik maco ini digoreng menggunakan tungku api berbahan bakar kayu. Hal ini menyebabkan produksi yang dihasilkan sedikit lambat, karena proses masak yang cukup lama. Ini menjadi kendala pula bagi mak Jubai dalam usahanya. jika menggunakan kompor gas mungkin produksi akan lebih cepat dan lebih banyak, namun mak Jubai tidak memiliki cukup modal untuk itu. Ini merupakan salah satu masalah yang akan diselesaikan.

Produksi rakik maco yang dihasilkan mak Jubai dipasarkan untuk daerah yang masih terbatas, hanya di titip dikedai-kedai setempat atau pesanan langsung dari orang yang telah mengenal beliau, sehingga rakik maco tersebut dijemput langsung. Harga jual rakik maco mak Jubai tergolong murah jika dibandingkan dengan usaha sebelumnya yaitu Rp 500 perbuah. Hal ini dikarenakan masalah ekonomis, karena hasil wawancara dengan beliau jika dijual dengan harga lebih tinggi takut tidak laku sehingga keuntungan yang diperoleh juga kecil. Bungkus yang digunakan juga masih

sangat sederhana dengan tidak menggunakan merek dagang. Sehingga ini menjadi prioritas masalah yang akan diselesaikan dalam kegiatan ini.

Usaha mak Jubai merupakan usaha mandiri yang dijadikan penopang hidup keluarga sejak beliau menjadi janda. Karena usaha keluarga, beliau tidak memiliki karyawan. Walaupun ada yang menjadi karyawan hanyalah kalangan keluarga sendiri. Urgensi untuk membantu usaha ini sangat tinggi mengingat usaha ini menjadi tulang punggung keluarga.

Dalam hal manajemen usaha, mak Jubai juga melakukannya dengan sederhana, tradisional tanpa pernah mengenal pengelolaan keuangan, distribusi dan pemasaran sehingga diharapkan dapat meningkatkan laba/keuntungan yang diperoleh. Ini juga menjadi bagian yang akan diselesaikan dalam kegiatan pengabdian ini.

Berikut adalah ringkasan info tentang mitra kegiatan pengabdian ini dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Aktifitas usaha Rakik Maco Mitra

Aspek	Usaha Bu Husni	Usaha mak Jubai
Lokasi Usaha	Kelurahan Kapalo Koto Kec Pauh Padang	Kelurahan Lambuang Bukik Kec Pauh Padang
Pemilik	Husni	Jubai
Karyawan	Keluarga, 2 orang	Keluarga, 2 orang
Jumlah produksi	18 kg/minggu untuk rakik maco, 9 kg/minggu untuk Arai pinang	4 kg/minggu
Asset Usaha	Alat produksi sederhana, kompor	Alat produksi sederhana, lesung,
Wilayah pemasaran	Daerah pauh dan sekitar, padang untuk order perorangan	Daerah pauh dan sekitar
Cara pemasaran	Jual langsung, titip jual di warung dan Rumah Makan	Jual langsung, titip jual di warung dan Rumah Makan
Merek dagang	Belum ada, label kemasan tidak ada	Belum ada, label kemasan tidak ada
Permasalahan	Produksi dengan alat sederhana, pemasaran belum baik, Pengelolaan keuangan belum ada	Produksi dengan alat sederhana, pemasaran belum baik, Pengelolaan keuangan belum ada

Berdasarkan analisis situasi tersebut, maka dipandang perlu diselenggarakan pelatihan manajemen usaha yang terkait dengan pengelolaan produksi yang baik, pengelolaan SDM dan juga keuangan usaha. Melalui kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kinerja UMKM yang merupakan penopang ekonomi keluarga yang akhirnya akan bermuara pada peningkatan kesejahteraan masyarakat.



Gambar 1. Mak Jubai Bersama Tim Pelaksana Pengabdian

2. Masyarakat Target Kegiatan

Khalayak sasaran kegiatan pengabdian ini adalah mitra yang bergerak dalam bisnis rumahan. Mereka adalah usaha rumahan ibu Husni dan mak Jubai. Keduanya sama –sama memproduksi makanan berupa rakik maco (khusus untuk usaha ibu Husni ada variasinya berupa arai pinang). Kedua usaha rumahan ini belum memiliki karyawan yang tetap, yang menjadi pembantu/karyawannya adalah keluarga sendiri. peserta pelatihan ini lebih kurang 10 orang yang merupakan pengelola usaha (ketua kedua mitra) dan penolong mereka.

Dalam tabel 1 terlihat bahwa permasalahan yang dialami oleh mitra adalah seputar produksi yang belum maksimal, pemasaran, dan pengelolaan keuangan. Oleh karena itu Solusi yang akan dicarikan oleh tim pengabdian adalah sesuatu hal yang sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

- 1) Memberikan keterampilan kepada kedua mitra beserta anggotanya dalam mengelola usaha rumahan yang mereka jalankan.
- 2) Menambahkan pengetahuan dan kemampuan kedua mitra sehingga dapat menghasilkan produk yang lebih higienis, baik dan dapat bersaing dengan produk sejenisnya.
- 3) Menambahkan alat produksi yang lebih baik kepada kedua mitra, sehingga mereka dapat memproduksi lebih banyak.

Melalui peningkatan kemampuan dan ketrampilan tersebut, hendaknya profit atau laba yang mereka peroleh dapat meningkat sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup dan usaha mereka.

3. Metode Kegiatan Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan oleh tim pengabdian yang berasal dari Politeknik Negeri Padang, yang terdiri dari beberapa Dosen dan mahasiswa sebagai tenaga lapangan. Masing masing anggota tim pelaksana pengabdian beserta mahasiswa telah diberi *job description* yang jelas.

Adapun metode yang ditawarkan untuk dilaksanakan pada kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Melakukan survey lapangan ke lokasi pengabdian. Survey ini dilakukan untuk melihat kondisi real yang ada di lapangan, serta mengetahui secara jelas permasalahan mitra yang akan diangkat.
- 2) Melakukan diskusi dan wawancara dengan kedua mitra untuk mendapatkan informasi, apakah masalah sedang mereka hadapi, sehingga tim pelaksana dapat mencari solusi dan menyelaraskan bahan pelatihan dengan kebutuhan usaha mereka.
- 3) Mengajukan surat permohonan izin untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang berasal dari ketua UPT P2M Politeknik Negeri Padang.
- 4) Kembali mendatangi mitra untuk membuat kesepakatan kesediaan mengikuti pelatihan yang akan diadakan oleh tim pelaksana pengabdian yang dibuktikan dengan adanya surat pernyataan dari mitra.
- 5) Sekitar 2 minggu sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, ketua beserta anggota pelaksana mempersiapkan materi pelatihan dan juga bahan-bahan pelatihan. Termasuk juga alat bantu produksi yang akan ditransfer ke mitra berupa 2 kompor gas portable dengan 2 tungku. Hal ini dilakukan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai yaitu peningkatan produktifitas usaha yang lebih baik.
- 6) Persiapan tempat dan peralatan dilakukan hanya beberapa hari sebelum pelatihan diadakan, karena peserta pelatihan (pemilik usaha) dan pembantu/ karyawan mereka adalah orang disekitar kelurahan yang bersangkutan, sehingga kendala untuk mengumpulkan hampir tidak ada.
- 7) Kegiatan pengabdian masyarakat ini berupa pelatihan singkat tentang manajemen usaha rumahan yang meliputi materi pengemasan produk, pemasaran, dan motivasi usaha. Selain itu dilanjutkan dengan penyerahan alat bantu produksi berupa kompor gas. Adapun metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini berupa ceramah, diskusi (tanya jawab) dan sharing/ konsultasi antara peserta dengan tim pelaksana pengabdian.

3.1 Metode Evaluasi

Evaluasi kegiatan pengabdian ini dilakukan melalui pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peserta. Semangat yang gigih yang diperlihatkan oleh mitra menjadi tolok ukurnya. Mereka semangat belajar dan mendengarkan materi yang diberikan oleh tim pengabdian. Selain itu waktu praktek pemasaran dan produksi yang baik seperti cara packaging yang baik juga diikuti dengan baik. Terlihat bahwa mereka bisa menyerap ilmu yang disampaikan

3.2 Tolak Ukur Pencapaian Tujuan Pengabdian

Tolok ukur bahwa proses kegiatan pengabdian masyarakat ini tercapai atau tidak adalah dari antusiasisme pertanyaan yang diajukan oleh ketua mitra dan juga para penolongnya dalam mengikuti pelatihan ini. Bahkan ada indikasi mereka juga menginginkan kegiatan ini ditindaklanjuti berupa pendampingan dalam manajemen usaha ini. Ilmu dan skill yang didapatkan ini nantinya akan bermanfaat bagi masyarakat.

Lebih spesifiknya adalah :

- 1) Mitra bisa berproduksi dengan lebih baik dengan memiliki alat kompor yang memadai sehingga produksi meningkat.
- 2) Mitra memiliki pengetahuan tentang manajemen usaha dan hasil yang baik.
- 3) Mitra memiliki kemampuan pemasaran dan distribusi produksi yang baik, mampu mengelola keuangan dan memiliki motivasi usaha yang tinggi.

Dari hasil pelatihan ini selanjutnya, mitra dapat melaksanakan/menerapkan ilmu pengetahuan dan sharing pengalaman yang didapatkan sehingga usaha yang dijalankan dapat lebih kuat dan terkelola dengan lebih rapi, pemasarannya baik sehingga dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh.

4. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di rumah pemilik usaha, yaitu di kelurahan Lambuang Bukik yang termasuk pada kecamatan yang sama yaitu kec.Pauh, Padang. Acara pelatihan singkat ini diadakan pada Sabtu, 27 Agustus mulai pukul 9.00 wib s/d selesai.

Banyak hal yang dapat dihasilkan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini. Secara spesifik, hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini melalui pemberian ceramah, pelatihan dan tanya jawab ini, diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Bertambahnya ilmu pengetahuan dan terbukanya cakrawala berfikir bagi kedua mitra berupa manajemen usaha rumahan yang sedang mereka jalani sehingga mereka dapat mengelola usaha/ bisnisnya dengan lebih baik ke depan.
- 2) Kedua mitra dapat berproduksi dengan lebih meningkatkan hasilnya serta meluaskan daerah pemasarannya.
- 3) Bagi politeknik negeri padang ke depan, usaha-usaha kecil seperti ini dapat diusulkan untuk menjadi mitra binaan sehingga penerapan Tri Dharma Perguruan Tinggi dapat dilaksanakan dengan baik.
- 4) Kedua mitra mendapatkan tambahan alat produksi berupa kompor gas portable yang sangat berguna dalam menunjang keberlangsungan usaha mereka.

Setelah pelatihan singkat ini diselesaikan, tentu perlu pendampingan berkelanjutan terhadap mereka agar ilmu mereka tetap bisa dipakai dan diaplikasikan dalam pekerjaan mereka sehingga kinerja pelayanan mereka nantinya dapat terus ditingkatkan.



Gambar 2. Penyerahan bantuan kompor untuk alat produksi pada mitra

Kontribusi yang diberikan baik oleh mitra kegiatan

Kegiatan pengabdian ini merupakan bagian dari salah satu pelaksanaan tridharma perguruan tinggi yang akan berhubungan dan memiliki relevansi dengan pengembangan bidang ilmu para tim pengabdian. Ilmu manajemen terutama dalam hal produksi dan pengelolaan keuangan serta pemasaran yang merupakan bagian utama dari manajemen. Mereka (ketua usaha rumahan dan para penolong mereka) sangat bersemangat dalam menuntut ilmu manajemen usaha ini.

Mereka sebagai mitra telah memberikan kontribusi yang sangat besar dalam kegiatan ini. Adapun kontribusi itu berupa:

- 1) Pemberian waktu dan perhatian yang baik saat pelatihan berlangsung. Mereka dengan antusias bertanya dan mencobakan apa yang dijelaskan.
- 2) Mereka juga memfasilitasi pertemuan ini sehingga dapat terlaksana dengan baik

5. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang mengambil topik tentang manajemen usaha rumahan ini dilaksanakan di kelurahan lambung bukit dan kapalo koto, kecamatan Pauh dengan mitranya adalah Usaha Mak Jubai dan Husni.

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, kemampuan dan skill mereka terkait dengan topik yang telah diberikan. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan metode ceramah, pelatihan dan praktek langsung produksi dan pemasaran untuk mencapai produk yang diinginkan.

Sejauh ini kegiatan pengabdian masyarakat ini telah terlaksana dengan baik. Adapun saran dari pelaksanaan kegiatan ini ke depan, diantaranya adalah: diharapkan ke depan, kegiatan bermanfaat berupa ini dapat dilaksanakan secara berkala dan melibatkan lebih banyak peserta sehingga semakin banyak usaha-usaha kecil yang bisa menikmati manfaat kegiatan ini

Pengakuan

Terima kasih kepada Politeknik Negeri Padang yang telah mendanai pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

Rujukan

- [1] Nabila (2023), Jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah/UMKM di Indonesia Berdasarkan Kelasnya (2021), dikutip pada 13/10/2023 18:15 WIB, <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/10/13/usaha-mikro-tetap-merajai-umkm-berapa-jumlahnya#>
- [2] Kotler, Philip, 2000, Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol, Penerbit PT Prehallindo: Jakarta
- [3] Mawarta, Mukaram, 2000, Manajemen Sumber Daya Manusia, Penerbit Politeknik Negeri Bandung
- [4] Stanton, J. William, 1993, Prinsip Pemasaran, penerbit Erlangga: Jakarta
- [5] Soemarso S.R, 2005, Akuntansi Suatu Pengantar, Buku Satu Edisi 5, Penerbit Salemba Empat: Jakarta.
- [6] Tambunan, Tulus TH, 2009, UMKM di Indonesia, Jakarta: penerbit Ghalia Indonesia
- [7] Kuncoro, Mudrajat. 2009. Ekonomika Indonesia: Dinamika Lingkungan Bisnis Di Tengah
- [8] Krisis Global. Yogyakarta: UPP STIM YKPN Yogyakarta