

# WIRAUSAHA, POTENSIAL BAGI IBU RUMAH TANGGA SEBAGAI PENUNJANG PENGHASILAN KELUARGA (SEBUAH GAGASAN)

---

Oleh :

Yohanes Nangameka\*)

\*) Dosen Fakultas Pertanian Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

## ABSTRAK

*Wirausaha Potensial Ibu Rumah Tangga Sebagai Penunjang Penghasilan Keluarga merupakan sebuah gagasan dengan pertimbangan bahwa ibu rumah tangga mempunyai potensi untuk mengembangkan usaha tambahan untuk meningkatkan penghasilan keluarga.*

*Potensi yang dimiliki ibu rumah tangga harus dilandasi oleh visi, cita-cita dan semangat yang kuat dalam pengembangan usaha tambahan untuk meningkatkan penghasilan keluarga.*

*Langkah nyata bagi ibu rumah tangga mengembangkan usaha tambahan adalah dengan penentuan lokasi tempat usaha, produksi produk, pemasaran produk, dan membuat catatan usaha dalam proses produksi usaha tambahan, guna meningkatkan penghasilan keluarga.*

*Usaha ibu rumah tangga akan berhasil jika meniadakan masalah – masalah yang berhubungan dengan masalah manajemen usaha, masalah pemasaran dan penguatan asset yang dimiliki oleh rumah tangga.*

## I. PENDAHULUAN

Hal yang paling menyita pikiran ibu-ibu dalam keluarga, salah satunya adalah **“Bagaimana memenuhi kebutuhan hidup setiap hari ?”**. Supaya hari bersambung hari, bulan bersambung bulan, tahun bersambung dengan tahun berikutnya, dengan harapan tidak ada yang kurang dalam memenuhi kebutuhan rumah tangganya.

Banyak keluarga yang dengan mudah dapat memenuhi kebutuhannya, sehingga hari dapat menyambung hari, bulan dapat menyambung bulan dan tahun menyambung tahun dengan mudah diperoleh dalam pemenuhan kebutuhan rumah tangganya. Namun, tidak sedikit juga, rumah tangga yang tidak dapat memenuhi kebutuhannya

dengan mudah. Hari makan, belum tentu besok makan. Bulan ini terpenuhi dengan baik, belum tentu bulan depan juga bisa sama. Untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga.

Mengapa?, tidak semua kebutuhan tidak dapat penuhi setiap saat. Karena kebutuhan kita sangat beraneka ragam, baik yang bersifat rohani maupun yang bersifat jasmani.

Kebutuhan keluarga sangat beragam dan bervariasi, mulai bangun pagi, untuk sholat pasti butuh sajadah, sikat gigi butuh air dan pasta gigi, mandi butuh air, sabun dan handuk, kemudian untuk sarapan butuh beras, gas, dan alat masak, piring dan gelas. Setelah sarapan harus ke kantor atau ke sekolah butuh motor/mobil, bensin dan lain sebagainya sampai sore dan menjelang tidur lagi. Keesokan

harinya semua peristiwa akan terulang lagi, dan terus berulang dari hari ke hari, bulan ke bulan dan tahun ke tahun. Dengan kata lain konsumsi setiap keluarga pasti setiap saat. Sedangkan penghasilan atau pendapatan tidak selalu setiap saat.

Sangat ideal, jika pendapatan keluarga kita bisa diperoleh setiap saat, sebagaimana konsumsi yang terjadi setiap saat. Perolehan penghasilan atau pendapatan keluarga kita adalah mengikuti pola selang waktu sebagai berikut :

1. Penghasilan menitan artinya memperoleh penghasilan setiap menit.
2. Penghasilan jam-jaman artinya memperoleh penghasilan setiap jam
3. Penghasilan harian artinya memperoleh penghasilan setiap hari
4. Penghasilan mingguan artinya memperoleh penghasilan setiap minggu
5. Penghasilan bulanan artinya memperoleh penghasilan setiap bulan

## II. PENGERTIAN WIRASWASTA / WIRAUSAHA

Dalam rangka memenuhi kebutuhan keluarga dalam pemenuhan konsumsi yang terjadi setiap saat tentu setiap keluarga akan mengantisipasinya dengan berbagai cara, antara lain dengan “Wiraswasta”.

6. Penghasilan empat bulanan artinya memperoleh penghasilan setiap empat bulan
7. Penghasilan tahunan artinya memperoleh penghasilan setiap tahun
8. Penghasilan tiga tahunan artinya memperoleh penghasilan setiap tiga tahun
9. penghasilan 10 tahunan artinya memperoleh penghasilan setiap sepuluh tahun
10. Penghasilan 30 tahunan artinya memperoleh penghasilan setiap tiga puluh tahun

Semua Penghasilan di atas untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang terjadi setiap saat. Bagaimana memenuhinya ?, tentu dengan berwirausaha. Karena forum ini adalah forum ibu-ibu PKK maka saya memberi judul makalah ini adalah ***“Wirausaha Sebagai Penunjang / Tambahan Untuk Peningkatan Penghasilan Keluarga Bagi Ibu – Ibu PKK”***.

Kata Wiraswasta berasal dari bahasa Sangsekerta yang terdiri dari :

Wira : Manusia unggul, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan / pendekar kemajuan dan memiliki keagungan watak

Swa : Sendiri

Sta : Berdiri

Wiraswasta adalah orang yang mempunyai keberanian, keutamaan serta keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri (Wasty Soemanto, Dalam Alma Buchori, 2005).

### III. CIRI WIRAUUSAHA YANG DINAMIS

Dewasa ini sangat banyak orang yang mengakui dirinya sebagai wirausaha, namun pengakuan ini tidak

Daoed Yoesoef mendefinisikan wiraswasta adalah : Orang yang memimpin usaha, memburu keuntungan dan manfaat secara maksimal dan membawa usaha menjadi lebih maju, lebih luas dan lebih berkembang dari waktu ke waktu.

serta merta diakui. Wirausaha yang dinamis sesungguhnya harus memenuhi beberapa ciri di bawah ini.

Tabel 01: Ciri – ciri Wirausaha Yang Dinamis

No.	Ciri – Ciri	Wirausaha Biasa	Wirausaha Dinamis
1.	Percaya Diri	Ragu – ragu Terlalu hati -hati	Optimis Tegas Berani maju
2.	Orientasi	Produksi	Profit / Keuntungan
3.	Sikap	Santai, Prestise, Gensi	Kerja keras, Prestasi
4.	Pengambilan Resiko	Ragu – ragu ambil resiko	Berani ambil resiko
5.	Pergaulan	Tertutup bergaul	Terbuka dan pandai bergaul
6.	Keorisionilan	Konservatif	Inovatif Kreatif Fleksibal
7.	Orientasi	Hari ini Jangka pendek	Pandangan kedepan. Jangka panjang Turun temurun
8.	Kepemimpinan	Tidak mau dikritik	Mau dikritik Mampu memimpin Responsif

### IV. LANGKAH – LANGKAH BERWIRAUUSAHA

#### 4.1. Visi Usaha

Langka awal yang harus dihayati oleh usaha wiraswasta adalah bercita-citalah atas usaha sambilan yang akan dilakukan. Bermimpilah setinggi mungkin atas usaha yang akan

dan sedang anda dirikan atau sedang anda jalankan. Cita-cita dan mimpi yang diletakan pada awal usaha, akan menjadi modal besar disaat melaksanakan usaha. Banyak usaha tidak berkembang, karena pengusaha tidak membayangkan untuk jangka waktu panjang dari usaha yang sedang dijalankannya.

Visi kemasa depan, cita-cita dan mimpi-mimpi pengusaha akan menimbulkan semangat yang menyala-nyala dalam melaksanakan usaha. Banyak pengusaha yang awal berdiri dengan modal yang sama. Namun setelah beberapa tahun, tampilan dari kedua usaha yang berdiri dalam waktu yang bersamaan, akan berbeda. Mengapa berbeda, karena cita-cita, semangat, visi dari pengusaha yang berbeda.

Dalam kenyataan sehari-hari, kita banyak melihat hal ini. Seperti petani, walaupun mempunyai sawah sama-sama 1 hektar, namun keadaan ekonominya pasti berbeda, tidak akan sama persis ekonominya. Apakah yang menyebabkan perbedaan antara kedua petani tersebut?. Jawabannya, pasti terletak pada cita-cita, visi dan semangat yang berbeda diantara keduanya.

Memproduksi barang dan jasa, bisa dibeli dan atau bisa dipelajari, pemasaran barang dan jasa bisa dipelajari. Namun cita-cita, visi, dan semangat, tidak bisa dibeli, tidak bisa dipelajari. Dia timbul dengan

sendirinya dari dalam diri kita masing-masing, lingkungan sekitar hanya mendukung agar bisa kondusif bisa tumbuh maksimal sesuai keinginan kita.

#### **4.2. Memulai Usaha**

Pengalaman saya dalam mengelola Klinik UMKM Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Situbondo sejak berdiri awal juli 2009 sampai dengan saat ini sudah hampir 1248 pengusaha UMKM yang konsultasi, selalu datang mengeluh dan mengadu bahwa usaha mereka kekurangan modal. Seolah-olah modal menjadi yang hal sangat utama dan pertama dalam usaha.

Pada hal banyak usaha yang pada saat berdiri dengan modal relatif sangat kecil, bahkan dimulai dengan modal nol. Banyak pengusaha yang besar saat berdiri dengan modal nol. Modal utama adalah cita-cita, keinginan, visi dan semangat yang menyala-nyala saat awal berdiri.

Banyak pengusaha yang bermodal kecil namun semangat yang besar, akan menjadi modal untuk membesarkan usaha. Kekalahan menjadi modal untuk menang, dan juga yang kegagalan menjadi modal untuk sukses.

Banyak bukti seorang yang tidak punya uang bisa memulai usaha. Dorongan untuk memulai usaha, jika awalnya memikirkan modal harus besar, maka itu menjadi pratanda

keragu-raguan dari usaha tersebut. Begitupun sebaliknya, jika modal bukan hal yang utama, maka pasti si pengusaha tersebut akan memulai usaha.

Banyak orang ingin memulai usaha dan membatalkan niatnya karena tidak memiliki modal. Sementara dipihak lain, banyak orang yang memiliki uang namun tidak tahu bagaimana supaya bisa menjadi sebuah usaha yang menghasilkan.

Kewirausahaan seseorang ditandai oleh kemampuan orang tersebut untuk terus berusaha dengan modal seadanya. Kewirausahaan akan bisa menggali modal dari pihak lain, karena modal ada dan berasal dari mana-mana.

Jiwa kewirausahaan adalah jiwa yang mampu menciptakan nilai tambah dari keterbatasan. Pada hakekatnya modal tidak selalu dalam bentuk uang, bisa juga kreatifitas masing-masing orang untuk memulai usaha. Jaringan persahabatan bisa menjadi modal usaha.

### **4.3. Langkah Nyata Dalam Melakukan Usaha**

Modal pertama dalam melakukan usaha adalah cita-cita untuk membesarkan usaha. Seberapa penting cita-cita yang akan diraih dari usaha kita akan memberikan semangat yang bernyala-nyala dalam menjalankan usaha. Mulai dari produksi sampai dengan pemasaran

atas produk yang kita hasilkan, akan ditentukan oleh semangat kita. Produksi bisa meningkat, distribusi bisa lancar dan pemasaran biasa menghasilkan keuntungan, ditentukan oleh besarnya semangat yang kita miliki. Semangat bisa membuat kita lebih produktif, lebih rajin, lebih efisien, lebih hemat dan banyak lebih-lainnya.

Cita-cita dan semangat akan mengarahkan kita agar kelak usaha kita akan kemana dan menjadi apa usaha yang kita laksanakan. Cita-cita dan semangat akan menjadi panduan usaha kita, akan mengarahkan kita untuk mencapai target usaha. Kita akan mengetahui dan merasakan apabila usaha kita tidak ada kemajuan. Sebaliknya, jika tidak memiliki cita-cita, berarti tidak ada target dalam usaha dan tidak ada panduan dalam usaha. Banyak perusahaan gulung tikar, karena pengusaha hilang cita-cita dan semangat dalam usaha.

Jika anda telah memiliki cita-cita dan semangat untuk usaha, mulailah dengan langkah nyata. Jangan hanya bercita-cita. Perjalanan kaki yang akan menempuh jarak sejauh 1000 meter, dimulai dengan langkah pertama. Lomba lari yang dilakukan atlet dirangsang dengan pengibaran bendera star, untuk mulai langkah pertama, dan tentu diteruskan dengan langkah langkah berikutnya. Langkah lanjutan dalam usaha adalah:

1. Memilih lokasi usaha yang strategis, yang mudah dijangkau umum, yang tanpa promosipun orang akan melewati lokasi usaha kita. Jika sudah terlanjur berdiri, upayakan agar lokasi kita mudah dicari, karena kekhususan produk kita, yang lebih dari produk pesaing lain.
2. Memasarkan produk yang kita hasilkan dengan jalan paling awal adalah bertanya siapakah pembeli dari produk yang kita hasilkan. Upayakan supaya produk yang kita hasilkan bisa laku dalam radius terdekat, lalu meluas secara bertahap. Upayakan supaya pembeli yang sama dapat membeli berulang-ulang dan upayakan agar mereka membeli semakin hari

semakin banyak, jadikan mereka bukan hanya pembeli tetapi sebagai pelanggan.

3. Promosikan produk yang kita hasilkan : Tawarkan produk anda dalam setiap kesempatan, lakukan komunikasi dengan pembeli dan pelanggan. Publikasikan produk yang kita hasilkan dengan iklan, potongan harga dan lain sebagainya. Dan jangan lupa juga bahwa promosi secara orang perorang, juga dapat meningkatkan omset penjualan.

Selain langkah nyata dalam melakukan usaha, pasti akan menghadapi berbagai masalah dalam berusaha.

## **V. MASALAH- MASALAH YANG DIHADAPI DALAM BERWIRAUSAHA**

Pengalaman mengelola Klinik UMKM selama 4 tahun yang konsultasi sebanyak 1248 UMKM. Jika ditanya masalah apa yang dihadapi pasti 99 % mengatakan masalah modal. Namun setelah dikaji, ternyata tidak hanya modal, tetapi yang banyak hal yang sering menghambat usaha, yaitu adalah :

1. Masalah Manajemen Usaha
2. Masalah Pemasaran
3. Masalah Penataan Asset

### **5.1. Masalah Manajemen Usaha :**

Kelemahan utama UMKM yang konsultasi adalah **“Ketidadaan Catatan Usaha”**

- Tidak punya catatan usaha (95 %)
- Tidak pernah menyimpan catatan usaha (99 %)
- Tidak pernah rekap catatan usaha (100 %)
- Tidak pernah mengelompokan catatan usaha
- Tidak pernah analisa / evaluasi atas usaha

Akibatnya :

- Tidak Punya Orientasi Dalam Usaha
- Tidak Punya Rencana Usaha
- Tidak Punya Target Usaha

Mengapa pengusaha perlu mencatat transaksi usaha :

1. Mengingat akan transaksi (lupa bayar, lupa piutang, lupa pesanan, potongan harga dll)
2. Sering banyak transaksi, tetapi uang barang makin sedikit , terutama pedagang eceran
3. Memudahkan uang bisnis dan uang pribadi
4. Kemudahan hitung untung rugi
5. Pembagian pekerjaan lebih teratur

Keuntungan dalam rutinitas mencatat transaksi usaha :

1. Kemudahan mencari tahu apakah bisnis berjalan dengan lancar. Mengapa lancar, mengapa terhambat
2. Membantu mengendalikan kas : berapa uang yang harus dimiliki setiap waktu

Buat analisa catatan usaha bulanan :

#### 1. REKAP PENJUALAN :

Bulan ini	bulan lalu	bulan ini tahun lalu
(Januari 13)	(Pebruari 13)	(Januari 12)
Rp.....	Rp.....	Rp .....

#### 2. REKAP BIAYA :

Bulan ini	bulan lalu	bulan ini tahun lalu
(Januari 13)	(Pebruari 13)	(Januari 12)
Rp.....	Rp.....	Rp .....

#### 3. HITUNG LABA :

Bulan ini	bulan lalu	bulan ini tahun lalu
(Januari 13)	(Pebruari 13)	(Januari 12)
Rp.....	Rp.....	Rp .....

Jika catatan usaha bulanan sudah dibuat, maka diteruskan dengan membuat rekapan catatan usaha tahunan :

#### 1. REKAP PENJUALAN :

Tahun ini	Tahun lalu	Naik / Turun
-----------	------------	--------------

3. Membantu menemukan masalah sebelum terlambat
4. Menunjuk kepada pihak lain bahwa usaha lancar (Bank dll)
5. Menunjuk kepada pihak lain bahwa usaha tidak lancar (Pajak, penagih hutang dll)
6. Memudahkan rencana / target usaha

Cara Mencatat :

Jika Banyak Produk : Buatlah Catatan Kas Harian (Perdagangan Eceran)

Jika Sedikit Produk :

- Buat Buku Tanda Terima
- Buat Buku Tanda Pengeluaran Barang / Uang
- Simpan Semua Faktur / Kwitansi
- Simpan Semua Arsip Transaksi “Rekap Setiap Hari”

(2013)	(2012)	
Rp.....	Rp.....	..... %

## 2. REKAP BIAYA :

Tahun ini	Tahun lalu	Naik / Turun
(2013)	(2012)	
Rp.....	Rp.....	..... %

## 3. HITUNG LABA :

Tahun ini	Tahun lalu	Naik / Turun
(2013)	(2012)	
Rp.....	Rp.....	..... %

### 5.2. MASALAH PEMASARAN

Masalah yang paling sulit dalam berwirausahaan adalah masalah pemasaran, karena pemasaran berada diluar kendali manajemen usaha. Jika produksi, tenaga kerja, manajemen ada didalam kendali pengusaha, sedangkan pasar diluar kendali pengusaha. Kita harus berupaya untuk mengetahui keinginan konsaumen, menawarkan barang ke konsumen. Keputusan membeli / berlangganan ada di tangan konsumen.

Produk yang kita hasilkan, siapakah pembelinya. Upayakan supaya produk yang kita hasilkan bisa laku dalam radius terdekat, lalu meluas secara bertahap. Upayakan supaya pembeli yang sama dapat membeli berulang-ulang dan upayakan agar mereka membeli semakin hari semakin banyak, jadikan mereka bukan hanya pembeli tetapi sebagai pelanggan.

### 5.3. MASALAH PENATAAN ASSET :

Banyak yang datang konsultasi ke Klinik UMKM Situbondo, untuk

pinjam modal dari bank. Setelah diwawancara, banyak yang selama berusaha, tidak pernah memperhatikan penambahan asset usaha.

Bank yang meminjam dana untuk usaha, selain memperhatikan cash flow (keluar dan masuknya uang), juga memperhatikan asset usaha, terutama asset tetap yang dimiliki oleh pengusaha.

Sebagian besar yang konsultasi hanya memperhatikan asset lancar, yang dalam bentuk uang tunai. Tidak salah, namun masih kurang, dilihat dari sisi bank (kreditur). Bank akan melihat asset tetapnya.

Walaupun mempunyai asset tetap, bank (kreditur) masih memperhatikan legalitas asset yang dimiliki pengusaha. Banyak yang punya tanah, rumah pekarangan, namun ada sertihikat. Inilah masalah yang dihadapi oleh para wirausaha di Situbondo.

## VI. KESIMPULAN

Wirausaha Potensial Ibu Rumah Tangga Sebagai Penunjang Penghasilan Keluarga merupakan gagasan dengan kesimpulan sebagai berikut :

1. Ibu rumah tangga mempunyai potensi untuk mengembangkan usaha tambahan untuk meningkatkan penghasilan keluarga.
2. Potensi yang dimiliki ibu rumah tangga harus dilandasi oleh visi, cita-cita dan semangat yang kuat dalam pengembangan usaha tambahan untuk meningkatkan penghasilan keluarga.
3. Langkah nyata bagi ibu rumah tangga mengembangkan usaha tambahan adalah dengan penentuan lokasi tempat usaha, produksi produk, pemasaran produk, dan membuat catatan usaha dalam proses produksi usaha tambahan, guna meningkatkan penghasilan keluarga.
4. Usaha ibu rumah tangga akan berhasil jika meniadakan masalah – masalah yang berhubungan dengan masalah manajemen usaha, masalah pemasaran dan penguatan asset yang dimiliki oleh rumah tangga.

Menghitung Asset Usaha Ibu Rumah tangga adalah dengan menghitung neraca keluarga

URAIAN	PENJELASAN CARA PENGISIAN	JUMLAH (RP)	KET
Kas Tunai	Uang tunai dimiliki hari ini / termasuk di suami		+
Kas Bank	Uang ada di bank		+
Arisan	Yang telah terkumpul (Jika perminggu : kalikan yang sudah terkumpul/mgg)		+
Piutang	Pinjaman, bon dll		+
Persediaan	Pedangan barang di toko, Petani mau panen dihitung (tebasan)		+
Bahan Baku	Untuk industry		+
Peralatan	Alat rumah tangga		+
Kendaraan	Nilai kendaraan		+
Rumah dan Pekarangan	Nilai rumah		+

Sawah	Harga jual		+
Ladang	Harga jual		+
Gudang	Nilai gudang		+
JUMLAH			
Hutang	Hutang belum dibayar		-
TOTAL ASSET			

## PUSTAKA

01. Anonim, 2003, *Petunjuk Teknis Business Development Services*, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, Deputi Bidang Pengembangan dan Restrukturisasi Usaha, Jakarta.
02. John J Quilky, 1986, *Agricultural Marketng Selected Reading*, Memeograph La Trobe University Schoo Of Agricultural.
03. Kotler Philiph, 1987, *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan dan Pengendalian*, Jilid 2, Penerbit Airlangga, Jakarta
04. Laloanza, *Cara mendapatkan Modal Usaha*, Penerbit CV. Karya Utama, Surabaya.
05. Stanton J William, 1996, *Prinsip Pemasaran*, Jilid 1 Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta.
06. Swastha Basu, DH, dan Irawan, 1985, *Manajemen Pemasaran Modern*, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
07. Wasis, 1983, *Pembelanjaan Perusahaan*, Pernerbit Universitas Satya Wacana, Salatiga.