

# PELATIHAN BERWIRUSAHA MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN KELUARGA PADA ERA *NEW NORMAL* MELALUI PEMBUATAN *STRAP MASK*

Putri Dwi Cahyani<sup>1</sup>, Risal Rinofah<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa

Email: <sup>1</sup>putri.dc@ustjogja.ac.id, <sup>2</sup>risal.rinofah@ustjogja.ac.id

**Abstrak:** Tujuan dari kegiatan abdimas ini adalah untuk menumbuhkan jiwa berwirausaha dalam skala industri rumahan (*home industry*) untuk meningkatkan ekonomi keluarga. Pelatihan ini dilakukan karena fenomena menurunnya pendapatan keluarga akibat pandemi covid 19 yang dirasakan oleh masyarakat dukuh Ngelorejo, Gunungkidul. Kegiatan diikuti oleh iburumah tangga dengan memberikan motivasi berwirausaha, pelatihan memproduksi *strap mask* dan pengenalan pemasaran digital melalui sosial media *whatsapp*, *facebook* dan *marketplace* Shopee. Metode pengabdian dengan pemberian materi, pelatihan, dan tanya jawab serta praktik secara langsung membuat *strap mask* dan pemasaran produk dengan sosial media. Hasil dari kegiatan diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada ibu rumah tangga untuk melakukan kegiatan wirausaha untuk meningkatkan ekonomi keluarga melalui pembuatan *strap mask*.

**Kata Kunci:** pendapatan keluarga, industri rumahan, digital marketing

## PENDAHULUAN

Awal tahun 2020 merupakan titik balik bagi semua masyarakat Indonesia karena adanya wabah internasional yang berdampak juga kepada Indonesia, yaitu Pandemi Covid 19. Pandemi ini membawa perubahan pada semua sektor kehidupan masyarakat, mulai dari sistem bekerja (*Work From Home*), interaksi hubungan sosial masyarakat, peningkatan kewaspadaan kesehatan diri, dll. Masyarakat saat ini sudah dibawa pada suatu era baru dengan memfokuskan pada kebersihan diri, menjaga jarak (*social distancing*), menggunakan masker dan selalu mematuhi protokol kesehatan. Salah satu dampak negatif dari pandemi adalah terhambatnya kegiatan ekonomi masyarakat sehingga terjadi penurunan pendapatan keluarga. Dampak terbesar dari pandemi sangat dirasakan oleh ekonomi rumah tangga, karena mayoritas masyarakat mengalami penurunan pendapatan. Masyarakat harus mulai sadar bahwa keluarga membutuhkan dukungan penghasilan tambahan supaya ekonomi keluarga tidak terpuruk. Perlu adanya kesadaran pengelola ekonomi rumah tangga secara matang, yaitu tindakan perencanaan, memonitor, mengevaluasi dan mengendalikan perolehan serta penggunaan keuangan. Salah satu solusi yang bisa dilakukan oleh rumah tangga adalah melakukan kegiatan ekonomi dengan berfokus pada industri kecil rumahan (*home industry*). Kegiatan industri rumahan yang dilakukan ibu rumah tangga diharapkan mampu menjadi solusi bagi keluarga sebagai tambahan pemasukan. Ibu rumah tangga bisa melihat peluang bisnis yang menjanjikan dengan membidik produk adaptasi kehidupan baru setelah adanya Covid 19 seperti produksi masker kain, hand sanitizer, *strap mask*, *connector mask*, dll.

Desa Ngelorejo merupakan dusun di wilayah Kabupaten Gunungkidul, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Dukuh Ngelorejo memiliki total kepala keluarga sebanyak 324, dengan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 557 orang dan perempuan sebanyak 550 orang. Mayoritas penduduk laki-laki dukuh Ngelorejo berprofesi sebagai petani dan buruh harian lepas, sedangkan untuk pekerjaan perempuan mayoritas mengurus rumah tangga dan sebagai petani ([www.gari-wonosari.desa.id](http://www.gari-wonosari.desa.id)). Dampak Covid 19 dirasakan juga oleh keluarga yang berada di dukuh Ngelorejo. Warga mayoritas berprofesi sebagai petani juga mengeluhkan atas anjlognya harga panen mereka, turunnya minat beli konsumen, mahalnya harga pupuk, dan susah menjual hasil panen mereka. Dampak tersebut menyebabkan penurunan pendapatan keluarga.

Melihat fenomena yang terjadi di masyarakat, peranan seorang pendamping masyarakat (pengabdian kepada masyarakat) sebagai pemecah masalah dan memberikan solusi kepada masyarakat. Diharapkan dengan adanya pelatihan dapat membantu pemberdayaan masyarakat

dukuk Ngelorejo dan menambah penghasilan rumah tangga dengan kegiatan *home industry* melalui produksi *strap mask*. Selain itu terdapat pelatihan penjualan secara *digital marketing* dengan menggunakan social media *whatapss*, *facebook* dan *marketplace* shopee.

### METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan di balai desa dusun Ngelorejo, desa Gari, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Gunung Kidul. Pelaksanaan kegiatan dilakukan selama 2 hari, yaitu pada hari senin sampai selasa tanggal 1 Februari 2021 sampai 2 Februari 2021 berlangsung mulai pukul 15.00 WIB. Kegiatan berlangsung dengan dua sistem yaitu offline dan online dikarenakan masih dalam kondisi Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Metode yang digunakan adalah pemberian materi tentang motivasi peran ibu rumah tangga untuk meningkatkan pendapatan keluarga, pemberian pelatihan tentang pembuatan *strap mask* dan praktik membuat akun *whatapss*, *facebook* dan *marketplace* shopee dilakukan dengan offline dibantu dengan mahasiswa.

Pada hari pertama, tanggal 1 Februari 2021 kegiatan dihadiri sebanyak 11 peserta, dan pada hari kedua tanggal 2 Februari 2021 dihadiri sebanyak 13 peserta. Kegiatan ini sesuai dengan aturan PPKM yang ditetapkan pemerintah yang mengatur tentang pembatasan kapasitas yaitu sebesar 50% pada kegiatan yang dilakukan di fasilitas umum. Selama kegiatan berlangsung, tim dan peserta menerapkan protokol kesehatan secara ketat.

Strategi yang disusun untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terdiri dari tiga bagian yaitu persiapan, *action* dan evaluasi. Adapun kegiatan tersebut:

#### 1. Persiapan

Pada persiapan ini tim abdimas bekerja sama dengan mahasiswa untuk kelancaran kegiatan. Kegiatan dilakukan dengan online menggunakan media zoom oleh tim pengabdian, sedangkan mahasiswa akan mengkoordinir kegiatan secara offline. Pada tahap persiapan terdapat beberapa kegiatan seperti penyusunan *hand out* berwirausaha dengan kegiatan *home industry* bagi ibu-ibu rumah tangga dan pedoman pemasaran secara online. Selain itu pada tahap persiapan tim memesan alat dan bahan untuk pembuatan *strap mask*. Adapun alat dan bahan yang dibutuhkan untuk pembuatan *strap mask* adalah gunting, manik manik dari polimer, penjepit keping, benang, dan gesper tali pengikat.

#### 2. Action

Pada tahap action kegiatan dilaksanakan dengan koordinasi antara tim pengabdian dengan mahasiswa. Instrumen yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan terdiri dari materi presentasi (*hand out*), handphone (*smartphone*) untuk praktik langsung dalam pemasaran online, dan daftar hadir.

Adapun pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat Ngelorejo:

a. Pada hari pertama tanggal 1 Februari 2021 terdapat 2 bagian kegiatan yaitu:

- 1) Pemberian motivasi berwirausaha kepada ibu rumah tangga untuk membantu perekonomian keluarga dengan kegiatan home industri pada era new normal
- 2) Pelatihan cara memulai usaha *home industry* dengan membuat *strapmask*.

b. Pada hari kedua tanggal 2 Februari 2021 dilakukan kegiatan pelatihan *digital marketing* strategi dengan memberikan pelatihan kepada masyarakat bagaimana memasarkan produk dengan memanfaatkan sosial media seperti *whatsapp*, *facebook* dan *marketplace* shopee

#### 3. Evaluasi

Dalam tahapan evaluasi ini perlu pendampingan berkelanjutan yang dilakukan kedepannya untuk mengulas bagaimana memunculkan ide bisnis baru, serta strategi pemasaran yang dapat diterapkan. Pemahaman ibu rumah tangga akan pemasaran digital melalui *marketplace* harus ditingkatkan untuk membantu pemasaran produk agar lebih luas. Untuk mencapai pendampingan berkelanjutan maka tim membuka komunikasi dengan perangkat desa Ngelorejo.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Terlepas dari berbagai dampak yang ditimbulkan oleh pandemi covid 19 pada ekonomi rumah tangga, kecerdikan dalam mengelola berbagai sumber daya yang ada dalam rumah tangga menjadi bagian yang tidak terpisahkan (Wibowo et al., 2020). Bermodal kecerdasan melihat semua sumber daya dengan baik, maka akan meningkatkan peluang bertahan pada kondisi ekonomi yang sulit. Ibu rumah tangga distimulasi supaya mampu melakukan kegiatan ekonomi untuk membantu meningkatkan pendapatan keluarga. Kegiatan ekonomi berupa *home industry* dapat dilakukan di rumah tanpa mengubah peran ibu dalam mengurus rumah tangga. *Home industry* merupakan bagian terkecil dari pengelompokan industry berdasarkan kapasitas pekerja, dimana katagori *Home industry* hanya memiliki 1- 4 orang dengan aset dan modal belum bisa ditentukan. Secara umum pelaku *home industry* yang menjadi permasalahan adalah memulai berwirausaha, karena untuk menjadi wirausahawan tidak cukup hanya bermodalkan tekat menjadi wirausahawan tetapi butuh komitmen dan motivasi untuk menjadi wirausahawan (Sunarsi et al., 2019).

Menjadi seorang wirausaha bagi sebagian orang merupakan bakat namun sebagian merasa menjadi wirausaha karena adanya himpitan dan desakan ekonomi keluarga. Memasuki era digital muncul suatu sebutan *technopreneur* sebagai penetrasi dari seorang entrepreneur pada zaman baru (era digital). *Technopreneur* memiliki pola penjualan yang berbeda dengan entrepreneur biasa, mereka memiliki minat pada teknologi dalam melakukan kegiatan ekonomi (Hamid, 2013). Memanfaatkan teknologi digital menjadi pilihan tepat bagi wirausaha pemula untuk memasarkan produk dengan jangkauan lebih luas, selain itu kegiatan berniaga menjadi lebih efektif dengan promosi yang relative murah.

Implementasi kegiatan untuk motivasi berwirausaha dengan kegiatan home industry, memberikan solusi alternatif bagi rumah tangga yang terdampak covid 19 dengan meningkatkan ekonomi keluarga dengan pembuatan *strap mask*, diikuti oleh pelatihan pemasaran produk dengan digital marketing. Kegiatan hari pertama pelatihan, narasumber memberikan motivasi berwirausaha bagi ibu rumah tangga supaya tergerak untuk membantu keuangan keluarga. Kegiatan berwirausaha dengan memanfaatkan kondisi era new normal dengan memproduksi *strap mask* yang saat ini sedang menjadi trend sebagai alat tambahan untuk mengantungkan masker. Selain itu *strap mask* dianggap sebagai aksesoris terkini sebagai alat pendamping masker. Kegiatan sesi selanjutnya adalah memberikan pelatihan dengan metode praktik langsung membuat *strap mask*. Bahan dan alat sudah dipersiapkan narasumber sehingga peserta bisa langsung praktik dengan mengikuti arahan yang diberikan narasumber dalam tiap tahap proses pembuatannya. Melihat dari respon yang diberikan peserta mereka antusias dan tertarik dalam praktik pembuatan *strapmask*.



Gambar 1. Foto ibu dusun Ngelorejo membuat *strap mask*



Gambar 2. Foto ibu dusun Ngelorejo selesai membuat *strap mask*

Saat ini dikenal dengan era digital dimana terjadi perubahan pada entitas bisnis yang berbasis digital yang dikenal dengan era industry 4.0. Pada era digital ini terdapat fenomena bahwa segala lini kehidupan masyarakat baik dalam segi ekonomi, produksi, dapat dimudahkan



dengan adanya kecanggihan teknologi. Dampak yang dirasakan adalah kemudahan interaksi, mudah dalam memperluas relasi, penyebaran informasi yang sangat cepat, lebih mudah dalam mengekspresikan diri serta tidak terbatas ruang dan waktu (Cahyono, 2016). Kemajuan era digital membawa peluang usaha bagi masyarakat dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk kegiatan pemasaran.

Kegiatan hari ke dua materi awal yang disampaikan narasumber adalah memberikan pelatihan bagaimana memposting produk dengan kata-kata marketable yang mampu menarik konsumen. Selain itu faktor penting penjualan online adalah gambar produk yang terlihat menarik, oleh karena itu narasumber memberikan tips dalam mengambil foto produk pada posisi yang tepat dengan pencahayaan yang cukup. Kegiatan sesi ini dilakukan dengan menggunakan handphone untuk memanfaatkan social media. Pengenalan awal melakukan upload status produk pada *social media whatsapp*, kemudian dilanjutkan dengan membuat status pada Facebook. Kegiatan dilakukan dengan cara praktik langsung membuat akun bagi peserta yang belum memiliki akun. Materi selanjutnya tentang facebook, narasumber memberikan contoh posting, bagaimana memanfaatkan social media facebook dalam mempromosikan produk secara efektif. Respon peserta pelatihan sangat antusias, semua peserta sudah memiliki *social media whatsapp* dan beberapa dari peserta sudah memiliki akun *facebook*.

Berdasarkan survey Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) tahun 2018 platform dagang paling populer digunakan masyarakat adalah shopee, bukalapak, Lazada dan Tokopedia. Shopee berada di urutan pertama *marketplace* terbaik di Indonesia, sehingga narasumber memberikan pelatihan kepada warga untuk mengenal *market share* tersebut. Narasumber memberikan materi bagaimana menjadi seller di *marketplace* shopee. Melihat dari tanggapan dan respon yang diberikan oleh peserta terlihat bahwa mayoritas lebih mudah paham dengan penggunaan *social media whatsapp* dan Facebook daripada shopee. Peserta merasa asing dengan shopee, hal ini terjadi karena peserta merupakan ibu rumah tangga yang tidak terlalu mengikuti perkembangan shopping online. Kendala lain yang dihadapi adalah masyarakat belum familier dengan kegiatan penjualan secara online serta mayoritas belum memiliki *mobile banking* sebagai alat untuk bertransaksi.



Gambar 3. Pemberian Materi dengan Zoom tentang Social Media



Gambar 4. Pemberian Materi dengan Zoom tentang Kewirausahaan

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk menumbuhkan motivasi berwirausaha ibu rumah tangga di dusun Ngelorejo dengan berfokus pada kegiatan *home industry*. Narasumber memberikan alternatif wirausaha dengan membidik produk yang sedang populer di kalangan masyarakat pada era new normal dengan memberikan pelatihan pembuatan *strap mask*. Pada hari terakhir kegiatan, narasumber memberikan pengenalan dan pelatihan pemanfaatan *social media* untuk memasarkan produk *home industri* supaya jangkauan pasar yang dibidik menjadi lebih luas.

Hasil kegiatan diharapkan ibu rumah tangga mampu berkontribusi meningkatkan pendapatan keluarga dengan tetap fokus mengurus rumah tangga. Kesimpulan dari kegiatan

yang telah dilaksanakan, ibu rumah tangga di dusun Ngelorejo sangat tertarik dan antusias dalam pelatihan pembuatan *strap mask*. Pemahaman akan penggunaan *socialmedia* juga semakin baik terutama untuk *whatapps* dan *facebook*. Pelatihan *marketplace* Shopee belum maksimal dipahami karena mayoritas belum paham (gaptek) tentang aturan menjadi seller shopping online, selain itu mayoritas masyarakat belum memiliki mobile banking untuk memudahkan transaksi di *marketplace*.

### REKOMENDASI

Sebaiknya ke depannya perlu pelatihan lagi untuk memfokuskan pada kegiatan transaksi pada *marketplace* supaya pemahaman ibu rumah tangga akan transaksi penjualan online lebih baik lagi.

### UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada 1) Lembaga Penelitian Pengembangan dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP3M) Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa 2) Bapak Widodo selaku Lurah Dukuh Ngelorejo. 3). Heru Prasetyo selaku koordinator Mahasiswa KKN Padepokan 219 yang telah membantu kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

### DAFTAR PUSTAKA

- Cahyono, A. S. (2016). Pengaruh media sosial terhadap perubahan sosial masyarakat di Indonesia. *Jurnal Ilmu Sosial & Ilmu Politik Diterbitkan Oleh Fakultas Ilmu Sosial & Politik, Universitas Tulungagung*, 9(1), 140–157. <http://www.jurnal-unita.org/index.php/publiciana/article/download/79/73>
- Hamid, H. (2013). Pengembangan “Technopreneurship” Di Perguruan Tinggi Dan Implikasi Kebijakannya. *Jurnal Sains Dan Teknologi Indonesia*, 13(1), 43–48. <https://doi.org/10.29122/jsti.v13i1.874>
- Sina, P.G. (2020). Ekonomi Rumah Tangga di Era Pandemi Covid-19. *Journal of Management (SMEs)*, Vol 12, No 2.
- Sunarsi, D., Kustini, E., Lutfi, A. M., Fauzi, R. D., & Noryani, N. (2019). Penyuluhan Wirausaha Home Industry Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga Dengan Daur Ulang Barang Bekas. *BAKTIMAS: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 1(4), 188– 193. <https://doi.org/10.32672/btm.v1i4.1720>
- Wibowo, A., Pradiptha, A. P., Mulyati, M., & Utari, D. R. (2020). Penyuluhan Wirausaha Berbasis Teknologi untuk Pemulihan Ekonomi Masyarakat Terdampak Covid-19 di Masa New Normal. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 11(3), 357– 365. <https://doi.org/10.26877/e-dimas.v11i3.5872>
- Syarizka. (2019). Marketplace paling populer di Indonesia menurut APJII. (Online). (<https://teknologi.bisnis.com>), diakses 10 Maret 2021
- <https://www.gari-wonosari.desa.id>, diakses 11 Maret 2021