

# Pelatihan Manajemen Usaha Bagi Perempuan Pengusaha Mikro

Christine Marina Wakarmamu

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Cenderawasih, Indonesia.  
E-mail: keinarra76@gmail.com

---

**Abstrak:** Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan manajemen usaha dilaksanakan dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan perempuan pengusaha mikro di Kelurahan Tanjung Ria yang berusaha pada sektor pariwisata, khususnya wisata pantai. Permasalahan yang dihadapi selama ini adalah sulitnya menentukan ide usaha yang tepat, menentukan harga jual dan mengelola keuangan usaha. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah ceramah, diskusi dan latihan. Pelatihan ini memberikan manfaat bagi para pengusaha mikro dalam meningkatkan kemampuan untuk menentukan peluang usaha yang tepat, menetapkan harga jual produk yang kompetitive atau bersaing, serta adanya peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan usaha.

**Kata Kunci:** Peluang Usaha; Penentuan Harga Jual; Pengelolaan Keuangan Usaha.

**Abstrack:** Community service activities in the form of business management training are carried out to increase the knowledge of micro-entrepreneurs in the Tanjung Ria Village who are working in the tourism sector, especially beach tourism. The problem faced so far is the difficulty of determining the right business idea, determining the selling price, and managing business finances. The methods used in this training are lectures, discussions, and exercises. This training provides benefits for micro-entrepreneurs in increasing their ability to determine the right business opportunities, setting competitive or competitive product selling prices, as well as increasing their ability to manage business finances.

**Keywords:** Business opportunities; Business Financial Management; Selling Price Determination

---

## 1. Pendahuluan

Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan baik individu maupun rumah tangga dengan memiliki modal usaha paling banyak satu milyar rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta hasil penjualan tahunan sebanyak dua milyar rupiah (Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah, 2008). Dengan ciri-ciri, jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berubah, tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat berpindah tempat, belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha, pengusaha atau sumber daya manusianya berpendidikan rata-rata sangat

rendah, umumnya tingkat sekolah dasar, belum memiliki kewirausahaan yang memadai, umumnya belum mengenal perbankan tetapi lebih mengenal rentenir, dan tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP (Hamdani, 2020).

Secara fundamental, usaha ekonomi produktif berskala mikro memiliki peran besar dalam pembangunan ekonomi nasional (BI, n.d.). Dikatakan demikian karena usaha mikro menyerap jumlah tenaga kerja yang tinggi dan mengelola sumber daya untuk mengolah potensi lokal yang ada berdasarkan kreatifitas yang dimiliki. Pengelolaan usaha mikro yang produktif, dapat membantu pemerintah dalam mengurai persoalan pembangunan karena dapat membuka lapangan pekerjaan sehingga dapat mengurangi pengangguran dan kesenjangan pendapatan antar penduduk. Dan secara tidak langsung telah berkontribusi dalam pembangunan karena turut menurunkan jumlah angka kemiskinan.

Jumlah persentase penduduk miskin di Kota Jayapura adalah sebesar 11,16% dari total jumlah penduduk sebanyak 300.192 jiwa. Dengan garis kemiskinan sebesar Rp. 1.021.759 (BPS, 2021), artinya masih terdapat 3.482 penduduk yang tersebar diseluruh kelurahan dan distrik di Kota Jayapura dengan jumlah pendapatan atau penghasilan maksimal sebesar satu juta dua puluh satu ribu tujuh ratus lima puluh sembilan rupiah. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk menurunkan jumlah angka kemiskinan di Kota Jayapura adalah dengan mendorong produktifitas dan kreativitas masyarakat melalui usaha mikro. Secara khusus pelaku usaha mikro yang menjalankan usahanya didaerah-daerah pariwisata di Kota Jayapura.

Salah satu tempat wisata pantai yang terkenal di Kota Jayapura adalah Pantai Base-G yang terletak di Kelurahan Tanjung Ria. Jika dibandingkan dengan daerah wisata pantai lainnya di Kota Jayapura, secara visualisasi Pantai Pasir Putih Base-G dengan air yang jernih ini menyuguhkan keindahan alam yang menarik bagi para pengunjung. Seyogyanya, keindahan alam yang menarik ini dapat menarik minat wisatawan domestik maupun asing untuk datang bertamasya, sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan usaha-usaha mikro yang tersebar di Kelurahan Tanjung Ria. Namun pada kenyataannya, Pantai Base-G tidak lagi menjadi tujuan utama dalam berwisata. Keindahan alam yang dimiliki, tidak ditunjang dengan tersedianya layanan bisnis yang menyediakan segala keperluan wisatawan ketika berekreasi di pantai. Disamping itu, harga fasilitas rekreasi dan produk-produk makanan yang ditawarkan, dijual dengan harga yang sangat mahal. Hal tersebut diatas, kini menjadi faktor utama berkurangnya jumlah pengunjung pantai. Aries (2013) menyebutkan bahwa faktor lain penghambat usaha adalah sistem pembayaran dalam transaksi dagang. Pada umumnya masih terjadi metode pembayaran dengan sistem utang. Akibatnya pergerakan pertumbuhan usaha mikro dilokasi pantai cenderung melamban dan bahkan rugi.

Permasalahan diatas dapat terjadi karena masih adanya keterbatasan kemampuan manajerial yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro pada daerah Wisata Pantai Base G dan sekitarnya di Kelurahan Tanjung Ria. Diantaranya adalah, keterbatasan kemampuan memahami keinginan pasar sehingga tidak dapat membaca peluang bisnis, keterbatasan dalam menentukan harga jual

produk barang/jasa yang ditawarkan, dan keterbatasan keterampilan mengelola keuangan usaha.

Pelatihan manajemen usaha ini, dilaksanakan untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha mikro perempuan di Kelurahan Tanjung Ria, dalam mengoptimalkan kemampuan manajerial sehingga dapat menumbuhkan produktifitas dan kreatifitas usaha, sehingga dapat menjadi pengusaha mikro yang sukses dan siap menghadapi tantangan secara kompetitif.

## 2. Metode Penelitian

Metode yang digunakan pada pengabdian ini berupa ceramah mengenai pentingnya mempergunakan peluang usaha yang ada, bagaimana menghitung biaya dan menentukan harga serta bagaimana mengetahui potensi diri dalam berwirausaha. Selanjutnya adalah metode diskusi, dimana peserta pelatihan dapat memberikan pertanyaan mengenai materi yang disampaikan serta metode latihan, peserta akan diberikan bimbingan bagaimana membuat karya karajinan tangan yang dapat dipergunakan untuk memperoleh tambahan pemasukan bagi keluarga, peserta diberi pengetahuan bagaimana menghitung biaya, harga jual dan laba (keuntungan) yang disajikan dalam bentuk pembukuan sederhana.

## 3. Hasil dan Pembahasan

Solusi terhadap permasalahan yang dihadapi, dilakukan dengan metode ceramah dan latihan-latihan tentang Manajemen Usaha, diantara adalah:

**Tabel 1.** Masalah dan Solusi dalam Mengatasi Masalah.

No	Masalah	Solusi
1	Menemukan Peluang Bisnis	a. Tehnik Menemukan Ide Usaha b. Latihan Penyaringan Gagasan Usaha Mikro
2	Produksi Barang/Jasa	Latihan Membuat Produk
3	Penetapan Harga Jual	a. Latihan Menghitung Biaya Produksi b. Latihan Menghitung Harga Jual
4	Pengelolaan Keuangan Usaha	Pembukuan Sederhana a. Latihan Menyusun Buku Kas

### 3.1. Kehadiran Peserta

Peserta kegiatan Pelatihan Manajemen Usaha ini adalah perempuan pengusaha mikro yang berusaha pada sektor pariwisata secara khusus usaha pada wisata pantai di Kelurahan Tanjung Ria Distrik Jayapura Utara sebanyak 48 orang.

### 3.2. Ide Usaha

Ceramah tentang materi ide usaha bertujuan untuk mendorong kreatifitas peserta dalam mencurahkan pikiran agar dapat menemukan ide/ peluang usaha dan juga untuk menilai ide usaha yang sudah ada berdasarkan kriteria:

- Ketrampilan dan kemampuan yang dimiliki oleh peserta.
- Perlengkapan yang tersedia.
- Sumber daya keuangan.
- Akses ke bahan mentah.
- Tingkat permintaan konsumen.
- Pesaing.



**Gambar 1.** Kegiatan Pelatihan Sesi Teknik Menemukan Ide Usaha

Masalah yang dihadapi oleh peserta adalah, penentuan ide usaha yang pada umumnya tidak memenuhi seluruh kriteria penilaian ide usaha. Pengusaha menetapkan ide usaha tanpa mempertimbangan keinginan pasar, akses jarak dalam memperoleh bahan mentah, jumlah permintaan konsumen dan pesaing yang ada di area usaha.

Dalam pelatihan ide usaha ini, peserta diminta untuk menuliskan 3(tiga) jenis usaha dan menilai kemampuan diri sendiri berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan,. Jenis usaha yang disarankan untuk dipilih, adalah yang memenuhi kriteria terbanyak diatas.

Manfaat yang diperoleh peserta, adalah kemampuan untuk menentukan jenis usaha berdasarkan ketrampilan yang dimiliki, perlengkapan dan sumber daya keuangan yang tersedia, akses bahan mentah dan tingkat permintaan konsumen serta pesaing.

### 3.3. Latihan Membuat Produk

Pada umumnya kegiatan ekonomi perempuan pada skala mikro merupakan bisnis padat karya. Namun karena masih terbatasnya kemampuan berkreasi akibat keterbatasan keterampilan dalam melakukan inovasi untuk pembaharuan produkmaupun efisiensi waktu kerja, serta belum diterapkannya prinsip-prinsip manajemen usaha, maka usaha-usaha tersebut belum dapat dikelola secara optimal. Produksi barang dan jasa, belum dapat memenuhi keinginan konsumen.

Pelatihan pembuatan produk ini bertujuan untuk melatih peserta memproduksi suatu barang berdasarkan keinginan pasar (pesanan sesuai dengan kriteria yang telah diinginkan oleh konsumen).



Gambar 2. Latihan Membuat Produk

Manfaat yang diperoleh setelah mengikuti sesi pelatihan pembuatan produk ini, yaitu pengetahuan tentang efektifitas tahapan produksi barang dan jasa, efisiensi waktu produksi dan memahami bagaimana meningkatkan keterampilan produksiserta memahami keinginan konsumen.

### 3.4. Menghitung Biaya dan Menetapkan Harga Jual

Penetapan harga jual merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah usaha, karena menghitung biaya yang dikorbankan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

Masalah penetapan harga jual yang dialami oleh para pengusaha mikro adalah sebagai berikut:

- Menetapkan harga jual setara dengan harga yang berlaku umum tanpa memperhitungkan jenis dan jumlah biaya yang dikorbankan untuk memproduksi barang/jasa.
- Menetapkan harga jual, jauh lebih tinggi daripada harga yang berlaku umum dengan harapan mendapatkan presentase keuntungan yang besar.
- Masih terbatasnya kemampuan dalam memahami persaingan harga di pasar.



Produk: Lemon			
Produksi bulanan: 1500			
Bahan mentah	Kuantitas	Harga per Unit	Biaya
Lemon	1.500 lemon	80 per lemon	120.000
Gula	2 kg	1.500 per kg	3.000
Cangkir plastik	1.500 buah	50 per buah	75.000
Air minum	375 liter	160 per liter	60.000
Sedotan	15 kantong	500 per kantong	7.500
Perlengkapan	Harga beli	Lama penggunaan (bulan)	
Pisau	1.500	12 bulan	125
Pemerat	2.100	8 bulan	350
Papan alas memotong	1.500	24 bulan	62.50
Botol	3.000	12 bulan	416,67
Biaya Kerja			
Waktu Kerja	25 jam	1.000 per jam	25.000
Biaya Lain-lain			
Air untuk membersihkan	0,5 m <sup>3</sup>	500 per m <sup>3</sup>	250
Transportasi			2.000
Total biaya per bulan			253.775
Total biaya per cangkir air lemon			169,18

Gambar 3. Contoh Perhitungan Biaya

Pelatihan penetapan harga jual bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha mikro tentang pentingnya kalkulasi biaya dalam usaha. Pada sesi ini, peserta pelatihan, diwajibkan untuk menyusun perincian komponen biaya yang digunakan untuk memproduksi barang yang ditawarkan. Selain menyusun komponen biaya, peserta diminta untuk mengumpulkan data harga barang sejenis dari pesaing yang ada, dan melakukan penilaian terhadap harga jual barang/jasa milik sendiri dan harga pesaing. Dan setelah itu, setiap peserta akan melakukan penghitungan untuk menetapkan harga jual produk.

Manfaat pelatihan menghitung biaya dan menetapkan harga jual bagi peserta adalah, adanya kemampuan peserta untuk menghitung biaya dan menetapkan harga jual dengan benar dan yang bersaing.

### 3.5. Pembukuan Sederhana

Sesi pelatihan pembukuan sederhana bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada peserta tentang definisi pembukuan sederhana, pentingnya pencatatan keuangan usaha, dan memperkenalkan 3(tiga) jenis buku yaitu buku kas, buku piutang dan buku hutang (buku bon) yang wajib dimiliki dalam setiap usaha.

Masalah yang dihadapi oleh para pengusaha mikro adalah, tidak adanya pencatatan keuangan dalam usaha, dan penggabungan keuangan pribadi dan keuangan usaha yang tidak dikelola secara terpisah.

Manfaat pelatihan pembukuan sederhana, adalah adanya pencatatan keuangan usaha yang teratur. Dengan demikian, penggabungan uang usaha dan uang pribadi dapat dipisahkan, sehingga kontrol terhadap setiap penerimaan dan pengeluaran dapat dilakukan secara teratur.

## 4. Kesimpulan dan Saran

### 4.1. Kesimpulan

Pada akhir pelatihan ini, disimpulkan bahwa peserta dapat memahami prinsip-prinsip manajemen usaha. Hal ini dibuktikan dengan tingginya keinginan peserta untuk berlatih dan kemampuan peserta dalam menilai ide usaha, menghitung biaya dan menetapkan harga serta melakukan pencatatan dalam pembukuan sederhana.

### 4.2. Saran

Setelah mengikuti kegiatan pengabdian ini, peserta pelatihan harus menerapkan prinsip-prinsip manajemen usaha dalam setiap aktivitas bisnis yang dikelola serta perlu adanya pendampingan kepada para peserta sebagai tindak lanjut dari kegiatan ini.

## Referensi

- Aries, H. (2013). *Sukses Mengelola Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah*. Elex Media Komputindo.
- BI. (n.d.). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Bank Indonesia. [https://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/Documents/Profil Bisnis UMKM.pdf](https://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/Documents/Profil%20Bisnis%20UMKM.pdf)
- Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah, (2008). <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/39653/uu-no-20-tahun-2008>
- BPS. (2021). *Kota Jayapura dalam Angka*. <https://jayapurakota.bps.go.id/publication/2022/02/25/d029d8584af9483a07b31e8b/kota-jayapura-dalam-angka-2022.html>
- Hamdani. (2020). *Sukses Mengelola Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Lebih Dekat*. Uwais.