

PENYULUHAN PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA MELALUI BUMDES DI DESA TIBUBENENG KUTA UTARA BADUNG

**Ni Luh Putu Sri Purnama Pradnyani¹, Luh Diah Citra Resmi Cahyadi²,
Rai Gina Artaningrum³, Putu Aristya Adi Wasita⁴, Ni Nengah Lasmini⁵**

¹²³⁴⁵Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomika Bisnis dan Humaniora
Universitas Dhyana Pura

Email : sripumama@undhirabali.ac.id¹, diahcitraresmi@undhirabali.ac.id²,
raigina86@undhirabali.ac.id³, ariswasita@undhirabali.ac.id⁴, nenghlasmini@undhirabali.ac.id⁵

ABSTRAK

Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga merupakan langkah awal yang sangat penting dalam mengembangkan pemberdayaan ekonomi. Keluarga adalah unit terkecil dalam masyarakat yang terdiri dari suami istri atau suami dan anak, atau ayah dan anak. Usaha ekonomi merupakan strategi alternatif pemberdayaan untuk meningkatkan pendapatan keluarga, oleh karena itu pendekatan berbasis sosial kemasyarakatan, tidak hanya meningkatkan pendapatan, tetapi juga mencakup pengembangan kemampuan dan keahlian warga desa/kader dan anggota rumah tangga. Khususnya keluarga-keluarga yang telah mempunyai usaha. Pemberdayaan ekonomi keluarga pada dasarnya agar seluruh anggota keluarga terlibat dalam kegiatan produktif, sehingga bertambah pendapatan keluarga karena masing-masing anggota memberikan sumbangan pendapatannya untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) lembaga usaha desa yang dikelola oleh masyarakat diharapkan usaha-usaha yang dimiliki oleh masyarakat dapat berkembang sehingga mampu meningkatkan pendapatan masyarakat. Program Studi Akuntansi fakultas Ekonomi dan Humaniora Universitas Dhyana Pura bersama BUMDes Genta Persada mengadakan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan tanggal 28 Juni 2019. Pengabdian masyarakat dihadiri 121 orang ibu-ibu PKK Desa Tibubeneng. Dengan pengabdian kepada masyarakat ini, keluarga mengalami peningkatan pendapatan melalui usaha yang dilaksanakan bersama BUMDes.

Kata kunci: BUMDes, ekonomi, Pendapatan

1. Pendahuluan

Pendapatan rumah tangga merupakan penghasilan dari seluruh anggota keluarga yang disambungkan untuk memenuhi kebutuhan bersama ataupun perorangan. Semua usaha peningkatan pendapatan keluarga yang dilaksanakan oleh anggota keluarga, adalah pilihan strategi untuk meningkatkan pendapatan keluarga, bertujuan untuk kesejahteraan dan ketahanan keluarga. Dengan meningkatnya pendapatan maka kondisi ekonomi keluarga menjadi lebih baik dan berdampak langsung pada peningkatan derajat kesehatan, pendidikan, keterampilan dan kegiatan sosial lainnya. Dalam sebuah keluarga untuk memenuhi kebutuhan erat dengan besaran pendapatan yang dihasilkan dari pekerjaan dan dikeluarkan sebagai bentuk konsumsi untuk mencapai kesejahteraan. Ketergantungan terhadap pendapatan dan konsumsi hingga dapat mencapai kesejahteraan terjadi pada semua jenis pekerjaan.

Saat ini, banyak keluarga yang mengalami kesulitan dan sering mengeluh akibat pendapatan yang di terima kurang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, karena biaya-biaya untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari semakin meningkat. Hal tersebut yang mengakibatkan ketidakstabilan perekonomian dalam keluarga sehingga memicu pertengkaran di dalam sebuah keluarga. Peningkatan harga barang akan

menambah pengeluaran keluarga. Jika pendapatan keluarga terbatas, hal ini akan mempersulit pemenuhan kebutuhan keluarga. Terutama jika pengeluaran tersebut tidak dapat ditekan, tentu saja kondisi finansial menjadi tidak stabil ke depannya.

Ada banyak cara yang bisa dilakukan untuk menambah pendapatan keluarga seperti melakukan bisnis sendiri selain melakukan pekerjaan tetap. Tidak perlu bermodal besar, saat ini banyak bisnis yang dapat dibangun dari modal kecil sekalipun. Bisnis kecil-kecilan yang menjadi penghasilan tambahan setiap bulannya. Saat ini banyak jenis bisnis yang bisa dijalankan. Namun, akan lebih baik kalau jika membangun bisnis yang memang sesuai dengan kemampuan dan skill yang dimiliki. Penghasilan dari bisnis inilah yang nantinya dapat membantu memenuhi kebutuhan keluarga yang belum tercukupi.

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) menjadi salah satu program strategis pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat yang ada di perdesaan. Sejak berlakunya Undang-Undang (UU) Nomor 6 tahun 2014 tentang Desa, BUMDes menjadi pilar kegiatan ekonomi di desa yang berfungsi sebagai lembaga sosial dan komersial. Prinsip pendirian BUMDes dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa melalui pengelolaan potensi desa sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dan sebagai lembaga sosial, BUMDes harus berpihak kepada kepentingan masyarakat melalui kontribusinya dalam penyediaan pelayanan sosial. Artinya, aktivitas BUMDes tidak hanya berbicara soal bisnis, tetapi juga mempertimbangkan potensi dan kemampuan ekonomi masyarakat setempat. Dengan adanya BUMDes, usaha usaha yang dimiliki oleh keluarga bisa dibantu dengan pemberian pinjaman modal atau menyalurkan hasil usaha masyarakat kepada konsumen yang membutuhkan.

Program Studi Akuntansi Universitas Dhyana Pura sebagai bagian dari lembaga pendidikan memandang perlu ambil bagian untuk memberikan informasi dalam kepada masyarakat tentang meningkatkan pendapatan keluarga melalui BUMDes sehingga perekonomian keluarga semakin meningkat. Informasi yang disampaikan dalam bentuk penyuluhan kepada masyarakat di lingkungan desa Tibubeneng bekerjasama dengan BUMDes agar masyarakat dapat mengembangkan usahanya untuk meningkatkan pendapatan.

2. Solusi dan Target Luaran

Pengelolaan usaha rumah tangga belum mampu dikelola secara efektif sehingga solusi dari pengabdian masyarakat ini adalah (1) perlu dilakukan pemberdayaan masyarakat bersama Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) (2) perlu dilakukan pendampingan dan pelatihan pengelola keuangan dari Program studi akuntansi. Luaran dari pengabdian masyarakat ini berupa (1) pelatihan dan pendampingan membuat produk yang kreatif bagi industri rumah tangga, serta membantu memasarkan produk hasil dari rumah tangga (2) Bimbingan Teknis dalam menyusun laporan keuangan bagi industri rumah tangga sehingga keluarga dapat mengetahui besarnya pendapatan, beban serta laba atau rugi dari usaha keluarga.

3. Metode

Metode Pelaksanaan dalam pengabdian masyarakat ini adalah :

- 1) Melakukan koordinasi dengan BUMdes Getha Persada, aparat desa dan masyarakat di Desa Tibubeneng
- 2) Melakukan perencanaan dengan menyusun kegiatan pengabdian bersama BUMDes Getha Persada dan aparat desa Tibubeneng.
- 3) Persiapan kegiatan bersama BUMDes Getha Persada di Kantor Desa Tibubeneng.
- 4) Pelaksanaan kegiatan bersama BUMDes Getha Persada di Kantor Desa Tibubeneng

- 5) Monitoring hasil pelatihan.
- 6) Mengevaluasi hasil pelatihan.

4. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian dilaksanakan tanggal 28 Juni 2019 dihadiri oleh 121 orang. Kegiatan dapat berjalan lancar sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Selama kegiatan berlangsung masyarakat yang lebih didominasi oleh ibu-ibu PKK sangat antusias mendengarkan penjelasan yang disampaikan. Kegiatan dimulai dengan Pembukaan oleh dosen akuntansi, sambutan dari Program Studi Akuntansi yang diwakili oleh Putu Aristya Adi Wasita, SE., M.Si dan Sambutan dari Desa Tibubeneng yang disampaikan oleh Sekretaris desa I Nyoman Pratiwimba, SE.

Pemberian materi dimulai dengan penjelasan tentang pendapatan keluarga oleh Dosen Akuntansi Luh Diah Citra Resmi Cahyadi, SE., M.Si dan Rai Gina Artaningrum, SE., M.Si. Hal yang dijelaskan adalah peranan pendidikan, telah menggeser perempuan dalam rumah tangga. Selain suami, seorang istri juga berperan dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga. Di Indonesia, dari 60 juta UKM, sebesar 14 juta dijalankan oleh perempuan. Kontribusi terhadap PDB Indonesia mencapai 9,17%. Telah melakukan ekspor sebesar 5%. Berikut pada gambar 1 merupakan dokumentasi dari pelaksanaan pengabdian.



Gambar 1. Pelaksanaan Pengabdian

Permasalahan dan solusi yang dihadapi oleh usaha rumah tangga dalam mengembangkan usahanya:

- 1). Minimnya Modal Usaha Jadi Permasalahan Usaha Rumah Tangga Paling Mendasar
Permasalahan paling utama adalah minimnya modal usaha. Akibatnya pengusaha rumah tangga tidak bisa menaikkan jumlah produksinya untuk mencapai omzet lebih banyak.
Solusi yang ditawarkan adalah memanfaatkan berbagai lembaga pendanaan yang menawarkan modal pembiayaan. Melalui fasilitas ini, pengusaha industri rumah tangga bisa mendapatkan modal usaha dari orang-orang yang berminat untuk membiayai suatu usaha, termasuk usaha skala kecil menengah (UKM). BUMdes memiliki usaha simpan pinjam yang memungkinkan masyarakat untuk mendapatkan pembiayaan atas usaha mikro di rumah tangga.

- 2). Kurang Tahu Bagaimana Cara Membesarkan Bisnis
Pengetahuan pengusaha rumah tangga tentang manajemen bisnis yang baik. Industri rumah tangga hanya fokus memproduksi barang, tanpa memikirkan bagaimana strategi ekspansi usaha lebih besar lagi.
Solusi yang diberikan adalah pengusaha industri rumah tangga banyak belajar dari pengalaman yang dibagikan oleh pebisnis yang sudah berhasil lebih dahulu atau dari berbagai buku, situs berita, jejaring sosial, atau melalui seminar dan workshop. Selain itu, pengusaha rumah tangga disarankan untuk bergabung ke suatu komunitas bisnis yang dapat mempertemukan dengan banyak praktisi bisnis lainnya seperti yang dimiliki oleh BUMDes.
- 3). Kurang Inovasi Produk
Salah satu penyebab sulitnya produk rumah tangga bersaing di pasar adalah rendahnya daya saing produk. Apalagi, jika dihubungkan dengan harga yang ditawarkan, inovasi produk rumah tangga masih jauh dari industri besar lainnya di pasar.
Solusi yang diberikan adalah pengusaha rumah tangga meningkatkan daya saing produk, para pengusaha industri rumah tangga harus lebih kreatif dan inovatif dalam memproduksi barang. Agar produk dapat dilihat oleh pasar, maka pengusaha industri rumah tangga harus menawarkan produk inovatif yang berbeda dengan produk sejenis lainnya. Mengikuti pelatihan pelatihan yang diselenggarakan oleh BUMDes, pemerintah atau pengusaha pengusaha yang memberi perhatian terhadap usaha rumah tangga.
- 4). Kesulitan mendistribusikan barang
Pelaku industri rumah tangga kekurangan jaringan dalam mendistribusikan produk. Pengusaha industri rumah tangga fokus mendistribusikan barang kepada beberapa kolega dan pengepul yang sudah dikenal. Pemasaran seperti ini masih sangat sederhana dan jangkauannya belum terlalu luas.
Solusi yang ditawarkan adalah ikut dalam pameran yang diadakan oleh pemerintah atau pengusaha lain. Bekerjasam dengan BUMDes dalam memasarkan produk sehingga distribusi produk menjadi lebih jauh dan menjangkau pasar yang luas.
- 5). Belum Memaksimalkan Pemasaran Online
Permasalahan industri rumah tangga yang kelima ini masih berhubungan erat dengan poin keempat, yaitu sulitnya mendistribusikan barang. Salah satu faktor yang menyebabkan pendistribusian produk kurang meluas karena pengusaha belum melakukan pemasaran online. Beberapa pelaku industry rumah tangga sudah memasarkan produknya secara online melalui media sosial, situs marketplace, dan lain lain, akan tetapi dalam prakteknya masih kurang maksimal. Sehingga, hasil yang didapat pun kurang maksimal.
Solusi yang diberikan yaitu untuk memaksimalkan pemasaran online, hal utama yang harus dilakukan pengusaha usaha rumah tangga adalah memilih saluran pemasaran online yang tepat, lalu fokus memasarkan di saluran tersebut, dan terus mengoptimasinya. Contoh memasarkan lewat instgram, Facebook atau situs *marketplace*.
- 6). Tidak Adanya Branding Adalah Permasalahan Industri rumah tangga yang cukup Serius
Salah satu permasalahan industri rumah tangga yang sering luput dari perhatian pengusaha industri rumah tangga adalah branding. Belum banyak pelaku industri rumah tangga yang sadar akan pentingnya branding bagi produk dan juga usahanya. Sehingga, kebanyakan pelaku pelaku industri rumah tangga hanya

fokus menjual, tanpa memikirkan bagaimana kualitas merk dari produknya. Dengan kualitas branding yang baik, suatu produk akan lebih mudah diingat khalayak. Sehingga peluang terjadinya penjualan pun semakin besar.

Solusi yang diberikan adalah meningkatkan kualitas branding produk industri rumah tangga, adalah pertama melakukan analisa SWOT (*Strengths, Weaknesses Opportunities, Threats*) terhadap produk artinya menganalisa kekuatan, kelemahan, serta peluang dan ancaman terhadap produk. Dari hasil kekuatan dan kelemahan tersebut, pengusaha memunculkan hal yang paling menonjol dan yang paling membedakan produk yang dibuat dengan produk lain. Melakukan konsisten menonjolkan ciri khas produk sebagai materi promosi.

7). Tidak Melakukan Pembukuan Secara Baik

Banyak industri rumah tangga tidak melakukan pembukuan secara baik, keuangan usaha rumah tangga menyatu dengan keuangan keluarga. Hal ini menyebabkan pengusaha industri rumah tangga tidak bisa menganalisa hasil penjualannya secara tepat. Misalnya: laporan penjualan pada hari tertentu tidak tercatat dan dipergunakan untuk kepentingan rumah tangga. Padahal, pembukuan yang baik menjadi kunci evaluasi bisnis yang memadai. Dengan pembukuan yang baik, pengusaha industri rumah tangga bisa menganalisa penjualan secara lebih tepat sebagai pertimbangan untuk mengambil keputusan selanjutnya.

Solusi yang diberikan adalah mengikuti pelatihan pembuatan laporan keuangan, sehingga pengusaha rumah tangga bisa menghitung perkembangan usaha yang dikerjakan, baik itu laporan laba rugi, perubahan modal, neraca dan arus kas perusahaan.

Penjelasan dilanjutkan dengan unit unit bisnis yang dikelola oleh BUMDes Gentha Persada oleh Direktur BUMDes Gentha Persada I Made Dwijantara, SE., MM. Peserta diberikan kesempatan untuk melakukan diskusi baik dengan dosen dari Universitas Dhyana Pura maupun dengan Pihak BUMDes Gentha Persada untuk mengetahui kiat kiat yang bisa dilakukan meningkatkan pendapatan keluarga. Kegiatan Pengabdian diakhiri dengan pengisian kuesioner oleh peserta.

5. Simpulan

Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Program studi akuntansi di desa Tibubeneng berjalan sesuai dengan perencanaan dan tujuan awal. Kegiatan ini mendapat respon yang positif dari seluruh peserta. Peserta mengikuti acara sampai selesai dan merasakan manfaat materi yang diberikan. Kendala yang dihadapi peserta adalah waktu yang cukup singkat untuk memahami materi, sehingga beberapa masyarakat masih meneruskan merasa kurang paham atas materi yang disampaikan.

Daftar Rujukan

- Reksoprayitno, S. 2009. *Ekonomi Makro*. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi (BPFE): UGM.
- Gilarso, T. 2008. *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*. Yogyakarta : Kanisius, edisi 5.
- Peraturan Perundang-undangan Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah.
- Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa



Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 2005 Tentang Desa.
Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 39 Tahun 2010 Tentang Badan Usaha Milik Desa.