J-Abdi
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.1, No.7, Desember 2021

PENYULUHAN WIRAUSAHA LAUNDRY RUMAHAN DAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN EKONOMI ASISTEN RUMAH TANNGGA PURNA KERJA DI LPK BUDI MULYA

Oleh
Riati[1], Riadi[2], Mar'aini[3], Nefrida[4]
[1,2,3,4]STIE Persada Bunda
Email: [1]riatibakce@gmail.com, [2]riyadimustofa@gmail.com, [3]maraini135@gmil.com, [4]nefrida.pb81@gmail.com

Article History:
Received: 11-10-2021
Revised: 12-11-2021
Accepted: 22-11-2021

Keywords:
Wirusaha, Laundry, Strategi , Pemasaran

***Abstract**: Usaha laundry merupakan salah satu usaha yang mempunyai peluang yang menjanjikan saat ini. Kemajuan pendidikan perempuan mendorong perempuan untuk bekerja di sector formal, sehingga untuk membantu pekerjaan rumah yang berkaitan dengan mencuci dan menyetrika di rasakan lebih efisien menggunakan jasa laundry kiloaan. Sesuai dengan pengalaman yang dimiliki asisiten Rumah tangga , salah satu usaha yang menjadi peluang mereka lakukan adalah wirausaha laundry rumahan, agar usahanya tetap tumbuh dan berkembang, maka perlu dibrikan penyuluhan tentang wirausaha Landry dan strategi yang mereka lakukan dalam memasarkan laundrynya. Metode penyuluhan yang dilakukan adalah ceramah, diskusi dan Tanya jawab dengan pesrta yang antusias dalam mengikuti kegiatan penyuluhan. Pelaksanaan kegiatan ini menambah wawasan bagi peserta dalam berwirausaha terutama usaha laundry rumahan. Peserta memahami sumber pendapatan selain dari hasil bekerja yakni dengan berwirausaha. Salah satu wirausaha yang dapat dimulai oleh peserta yakni usaha laundry rumahan dan bagaimana starategi memasarkanya .Pelaksanaan kegiatan PKM ini berjalan dengan baik. Peserta dan pemateri berdiskusi tentang pemasalahan yang dihadapi dalam berwirausaha dan hal –hal yang diperlukan dalam wirausaha laundry rumahan. Dari hasil diskusi disarankan agar setiap peserta mampu membuka usaha laundry rumahan sehingga dapat memberikan pendapatan pada saat tidak lagi bekerja.*

PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan suatu proses yang dimulai dari kreativitas, inovasi yang dapat memberikan kesejahtreaan bagi pelakunya, sebagaimana yang diartikan oleh Zimmerer dalam Kasmir (2011, 20) bahwa kewirausahaan " sebagai suatu proses

penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). Proses kewirausahaan dapat dipengaruhi oleh faktor internal dan ekternal yang meliputi pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan. Seseorang yang berhasil dalam wirausaha adalah orang yang dapat mengabungkan nilai-nilai, sifat-sifat utama, prilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman, keterampilan praktis.

Salah satu usaha yang berkaitan dengan keterampilan praktis adalah usaha laundry. Usaha laundry merupakan salah satu usaha yang mempunyai peluang yang menjanjikan saat ini. Kemajuan pendidikan perempuan mendorong perempuan untuk bekerja di sector formal, sehingga untuk membantu pekerjaan rumah yang berkaitan dengan mencuci dan menyetrika di rasakan lebih efisien menggunakan jasa laundry kiloaan.

Bisnis laundry kiloan memiliki beberapa keuangulan antara lain (1) merupakan sumber pendapatan bagi keluarga (2) bisa dilakukan di rumah, sehingga dalam melaksanakan usaha ini kita tetap bias mengerjakan pekerjaan rumah lainnya. (3). Membuka usaha di rumah berarti mengurangi beban biaya produksi untuk menyewa tempat. Sehingga peluang usaha ini terbuka untuk ibu-ibu rumah tangga maupun remaja putri bahkan kaum laki-laki. (4) bisnis laundry kiloan mudah dilakukan dengan menggunakan teknologi (mesin cuci, mesin pengering dan strika listik)

Asisten rumah tangga merupakan salah satu pekerjaan yang pada saat ini banyak digeluti oleh perempuaan. Perempuan yang bekerja sebagai asisten rumah tangga mayoritas berpendidikan rendah. Ditinjau dari segi umur, asisiten rumah tangga bervariasi dari yang masih berusia remaja dan yang telah memasuki usia tua. Pekerjaan sebagai asisten rumah tangga membutuhkan tenaga yang relative kuat dan waktu yang dicurahkan lebih tinggi, sehingga pekerjaan sebagai asisten rumah tangga bukan merupakan pekerjaan sampingan.

Strategi pemasaran sangat diperlukan untuk menumbuh kembangkan suatu usaha agar dapat memenangkan persaingan termasuk usaha laundry. Lembaga Pelatihan Kerja (LPK) Budi Mulia merupakan lembaga pelatihan yang memberikan pelatihan kepada calon asisten rumah tangga, berkaitan dengan tugas-tugas, hak dan kewajiban asisten rumah tangga. Selain itu, lembaga pelatihan ini juga berperan dalam menjaga keberlangsungan penyediaan jasa asisten rumah tangga yang berkualitas. Asisten rumah tangga yang di salurkan oleh LPK budi Mulya dengan sistem kontrak. Jika setelah masa kontrak habis maka asisten rumah tangga boleh melanjutkan kontrak kembali dan boleh juga tidak melanjutkan kontrak.

Berdasarkan pengamatan tim pelaksanaan PKM. terdapat asisten rumah tangga yang tidak melanjutkan kontraknya kembali dengan alasan ingin menikah dan ada juga dengan alasan ingin berkumpul dengan keluarga. Berdasarkan wawancara dengan asisiten rumah tangga yang tidak melanjutkan kontrak, mereka tidak lagi bisa bekerja dan ingin melakukan kegiatan usaha tapi belum mengetahui usaha yang dapat dilakukan. Dengan demikian asisten rumah tangga yang mengakhiri kontrak kerja akan kehilangan pendapatan. Untuk mengatasi masalah ini maka Sekolah Tinggi Ilmu ekonomi Persada Bunda bekerja sama dengan LPK Budi Mulya melakukan Penyuluhan Wirausaha Laundry Rumahan dan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Asisten Rumah Tangga Purna Kerja

METODE

J-Abdi
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.1, No.7, Desember 2021

Kegiatan PKM di Lembaga Pelatihan Kerja Budi Mulya. Lembaga pelatihan kerja budi mulia merupakan salah satu lembaga yang menyelengarakan berbagai pelatihan untuk asisten rumah tangga dalam meningkatkan kinerjanya. Kegiatan ini dilaksanakan mulai tanggal 26 Juni sampai 10 Juli 2021, dengan metode ceramah dan diskusi serta Tanya jawab dengan peserta latihan, dengan Tahapan kegiatan pertama merupakan perencanaan kegiatan yang akan dilakukan. kedua adalah tahap pelaksanaan dimana tim melaksanakan kegiatan penyuluhan dengan metode ceramah. Tahap Ketiga merupakan kegiatan monitoring dan Evaluasi. Evaluasi kegiatan dilakukan dengan pendekatan kualitatif. Metode evaluasi kualitatif berfokus pada memahami proses, tingkah laku, dan kondisi sebagaimana dipersepsikan oleh individu atau kelompok. Metode ini memberikan pemahaman mengenai bagaimana rumah tangga atau masyarakat dipengaruhi oleh program (Suryahadi, 2007).

HASIL

Kegiatan penyuluhan wirausaha laundry rumahan pada asisiten rumah tangga purna kerja bermaksud untuk menciptakan peluang usaha sebagai mata pencaharian baru. Peluang usaha yang diarahkan pada penyuluhan ini berkaitan dengan pengalaman praktis yang telah di dapat oleh asisiten rumah tangga selama mereka bekerja. Pengalaman merupakan salah satu faktor untuk mendirikan usaha, Kasmir (2011, 42) mengatakan factor yang menentukan bidang usaha : (1) Minat dan bakat, ((2).Modal, (3).Waktu, (4). Laba, (5).Pengalaman. Sesuai dengan pengalaman pekerjaan yang dilakukan oleh asisiten rumah tangga yakni menyediakan jasa laundry pakaian bagi majikannya,oleh karena itu kegiatan penyuluhan ini sangat sesuai untuk asisiten rumah tangga purna kerja yang mana pesertannya berjumlah 28 orang. Untuk menjaga keberlansungan usaha laudry ini , maka dalam penyuluhan ini juga diberikan materi tentang strategi memasarkanya.

Beberapa materi yang disampaikan dalam kegiatan penyuluhan ini antara lain

a. Strategi

Tjiptono (2015 : 3) mendefenisikan Strategi

1. Rencana keseluruhan bisnis untuk mengalokasikan sumberdaya dalam rangka menciptakan keunggulan kompetitif dalam pasar yang dimasukinya,.
2. Komitmen dan tindakan terintegrasi dan terkoordinasi yang dirancang untuk mengeksploitasi kompetensi inti dan meraih keunggulan kompetitif.

b. Pemasaran

Pemasaran memegang peranan penting dalam dunia bisnis atau usaha, yang selalu berorientasi pada kebutuhan dan keingin konsumen. sebagaimana yang dikemukan oleh Kotler dan Susanto dalam sudaryono (2016 : 43) " Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana indivudu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan , menawarkan dan bertukar sesuatu dan bernilai satu sama lain.

Selanjutya menurut Budiarta (2010 ; 170)" konsep pemasaran meyakini bahwa kunci untuk mencapai tujuan perusahaan mencakup usaha perusahaan untuk lebih efektif daripada para pesaingnya dalam hal menciptakan , menyampaikan dan mengkomunikasikan kepada pasar sasaran yang ditetapkan nilai mamfaat bagi konsumen"

c. Strategi Pemasaran

Kebijakan apa yang dibuat, Langkah- langkah apa yang ditempuh, kegiatan apa yang harus dilakukan dalam pemasaran agar usaha yang dijalankan selalu dapat memenuhi keiginan, kebutuhan dan permintaan konsumen sehingga usaha bertahan, berkembang serta

J-Abdi
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.1, No.7 Desember 2021

menigkatkan daya saing, ditengah-tengah pesaingan yang semakin gencar.

d. *Relationship marketing*
   Nurmansyah (2018 : 29) mendefenisikan *Relationship Marketing " Sebagai* pengenalan setiap pelanggan secara lebih dekat dengan menciptakan komunikasi dua arah dengan mengelola suatu hubungan yang saling menguntungkan antara pelanggan dan perusahaan "
e. Promosi Penjualan
   Tjiptono (2015 : 408) Mengatakan perusahaan yang baik haruslah lebih menekankan strategi penjualan yang lebih menekankan relasi yang akrab, saling percaya dan berorientasi jangka panjang dengan pelanggan dan calon pelangga.

Kegiatan PKM ini bertujuan antara lain: (1). Memberikan pengetahuan tentang kewirausahaan. (2). Memberikan pengetahuan cara memulai usaha laundry rumahan dan 3. Memberikan pengetahuan strategi memasarkan usaha laundry rumahan. Hasil dari kegiatan PKM telah sesuai dengan tujuan dan yang sasaran yang telah ditetapkan.

Gambar 1. Foto Penyampaian materi

Gambar 2. Foto diskusi dan Tanya jawab dengan peserta latihan

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan PKM penyuluhan wirausaha laundry rumahan dan strategi pemasaran dapat ditaraik kesimpulan bahwa peserta antusias dalam mengikuti kegiatan penyuluhan. Pelaksanaan kegiatan ini menambah wawasan bagi peserta dalam berwirausaha terutama usaha laundry rumahan. Peserta memahami sumber pendapatan selain dari hasil bekerja yakni dengan berwirausaha. Salah satu wirausaha yang dapat

dimulai oleh peserta yakni usaha laundry rumahan dan bagaima starategi memasarkanya agar usaha mereka tetap tumbuh dan berkembang..

DAFTAR REFERENSI

[1] Fandy Tjiptono, 2015, Strategi Pemasaran Andi , Yokyakarta
[2] Kasmir. 2011. Kewirausahaan. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
[3] Kustoro Budiarta. 2010, Pengantar bisnis Mitra Wacana Media, Jakarta
[4] Nurmansyah SR, 2018, manajemen Pemasaran StrategisUnilak Press, Pekanbaru
[5] Sudaryono, 2016, Manajemen Pemasaran Andi , Yokyakarta

J-Abdi
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.1, No.7 Desember 2021

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN