



PEMBERDAYAAN KELOMPOK PEREMPUAN MELALUI PEMBINAAN KEWIRAUSAHAAN UNTUK MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA

Oleh

Ramon Arthur Ferry Tumiwa¹, Lihard Stevanus Lumapow², Vinno Petrus Manoppo³,
John Ronaldo Michael Apituley⁴

^{1,2,3,4}Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Manado

E-mail: ¹ramontumiwa@unima.ac.id

Article History:

Received: 11-11-2021

Revised: 15-12-2021

Accepted: 23-12-2021

Keywords:

Kewirausahaan, Pengelolaan
Keuangan, Kelompok
Perempuan, Majelis Taklim

Abstract: Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di desa Sea Kecamatan Pineleng ini bertujuan untuk membantu para ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok usaha "Majelis Taklim" untuk memberikan solusi dari masalah yang dialami oleh kelompok usaha. Masalah yang dihadapi kelompok ini adalah ketidakteraturan dalam pengelolaan keuangan yang diterima dari Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perdesaan (PNPM-MP). Selain itu masalah overstock dan promosi juga dialami kelompok dalam hal perluasan usaha. Metode yang digunakan adalah ceramah, diskusi dan pelatihan. Dari hasil kegiatan, kelompok usaha ini dapat mengelola keuangan dengan baik, dapat menekan biaya produksi agar tidak kelebihan stok dan dapat memperluas usaha dengan cara promosi.

PENDAHULUAN

Desa adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah yang berwenang untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal usul, dan/atau hak tradisional yang diakui dan dihormati dalam sistem pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia (UU No. 6 Tahun 2014 tentang Desa). Desa Sea merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Pineleng, Kabupaten Minahasa, Provinsi Sulawesi Utara dengan luas desa sebesar 552 hektar dan jumlah penduduk sebanyak 5.055 jiwa dan jumlah rumah tangga 1.143 (BPS Kabupaten Minahasa, 2019).

Sebagai kesatuan masyarakat, maka perlu diperhatikan pembangunan yang dilaksanakan di pedesaan. Pembangunan yang dilaksanakan di pedesaan membutuhkan semua elemen masyarakat untuk berpartisipasi dalam meningkatkan pembangunan. Sehingga dibutuhkan sumber daya manusia yang bisa dilibatkan dalam proses pembangunan desa, contohnya perempuan dan para ibu rumah tangga yang dapat meningkatkan perekonomian keluarga dengan membuka usaha dan dikelola secara kelompok.

Faktor sumber daya manusia memainkan peran penting dalam strategi untuk memenangkan daya saing bisnis, modal intelektual dan modal sosial dalam industri menentukan keberhasilan kewirausahaan (Kawulur, Tumiwa dan Rumagit, 2020). Sumber daya manusia merupakan modal yang sangat penting dalam melakukan pemberdayaan



masyarakat. Pemberdayaan (*empowerment*) dikenal sebagai satu pendekatan untuk memperbesar akses dan kontrol kelompok marjinal atas sumber daya ekonomi, politik (pengambilan keputusan) dan budaya. Penguatan atau pemberdayaan perempuan dapat dilakukan melalui banyak strategi misalnya dengan pengorganisasian dan mobilitas sumber daya lokal mencakup sumber daya finansial, tenaga, pengetahuan, intelektualitas, rasa saling percaya dan saling menghargai serta solidaritas (Dewayanti dan Ermawati, 2004).

Dampak pemberdayaan masyarakat adalah kemandirian masyarakat dalam mengatasi permasalahan mereka melalui prakarsa dan kreativitas untuk meningkatkan kualitas hidup. Potensi perempuan pada usia kerja meskipun sudah berumah tangga sebetulnya sangat besar, mengingat peranannya yang sangat penting dalam memberdayakan keluarga. Kemandirian perempuan dapat mendorong peran serta keluarga dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, melalui peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan motivasi yang tinggi untuk maju.

Kelompok perempuan yang tergabung dalam kelompok usaha "Majelis Taklim" dengan jumlah anggota 22 orang adalah kelompok usaha yang ada di desa Sea yang dikelola oleh perempuan/ ibu-ibu rumah tangga. Usaha yang ditekuni yaitu dengan membuka usaha seperti warung harian, warung makan, kios sembako, dan sebagainya. Selain itu, kelompok ini juga melaksanakan kegiatan simpan pinjam. Dalam permodalan, kelompok ini mendapatkan bantuan modal usaha dari Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perdesaan lewat program Simpan Pinjam Perempuan (SPP) yang sudah diterima selama 7 kali. Dan di tahun 2018 mereka mendapatkan bantuan modal sebanyak Rp. 150.000.000. Kelompok ini sangat berpotensi dalam mengelola usaha mereka karena semangat dan antusias mereka menjadi wirausahawan dan berpotensi dalam mengembangkan usaha yang ditekuni.

Namun dalam menjalankan fungsi kelembagaan, kelompok ini terkendala masalah pengelolaan keuangan dan pembukuan usaha (arus kas) yang tidak terkelola secara teratur. Bahkan bagi anggota sering terjadi penunggakan dalam mengembalikan modal yang telah diperoleh. Selain itu, masalah produksi sering ditemui juga pada usaha warung makan dan kios sembako, dimana sering terjadi kelebihan stok (*overstock*) yang menyebabkan pemborosan biaya produksi. Selain itu kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam perluasan usaha.

Dengan kondisi tersebut, dianggap perlu untuk mengadakan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan, pelatihan manajemen produksi dan pendampingan perluasan usaha dengan cara promosi sehingga mitra dapat memahami memiliki pengetahuan dan pemahaman tentang kewirausahaan untuk dapat meningkatkan perekonomian keluarga.

METODE

Metode pembinaan dilakukan berdasarkan metode pembelajaran orang dewasa (otodidak) dan dilaksanakan secara klasikal dengan memberikan teori dan praktek melalui ceramah dan diskusi kelompok secara terarah (FGD = Focus Group Discussion). Dalam pelaksanaannya teori diberikan sebanyak 25% dan Praktek sebanyak 75%.

Instruktur/narasumber adalah staf pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Manado yang mempunyai keahlian manajemen keuangan, juga keahlian manajemen sumberdaya manusia dan kewirausahaan. Peserta adalah anggota kelompok simpan pinjam perempuan (SPP) yang ada di desa Sea Kecamatan Pineleng.



Proses pembinaan menggunakan alat audio visual, proyektor/infocus selama 2 hari, yaitu tanggal 28 & 29 September 2018. Masing-masing peserta mendapatkan materi dalam bentuk makalah dan alat tulis menulis.

Materi yang disampaikan dalam Pembinaan Kewirausahaan ini adalah sebagai berikut:

1. Pemahaman manfaat program kegiatan Simpan Pinjam Perempuan (SPP) bagi masyarakat
2. Penjelasan tujuan dari program Simpan Pinjam Perempuan (SPP) dalam pengembangan usaha
3. Penyuluhan tentang pengelolaan keuangan
4. Pelatihan proses administrasi yang teratur untuk meningkatkan pengetahuan dan peningkatan keterampilan kelompok
5. Penyuluhan tentang manajemen produksi dan pengembangan usaha

HASIL

Kelompok perempuan desa Sea yang tergabung dalam kelompok usaha “Majelis Taklim” menjadi lebih paham manfaat adanya program kegiatan Simpan Pinjam Perempuan (SPP) dan tujuan dari program tersebut untuk pengembangan usaha. Mereka bisa memahami pedoman pengelolaan dana bergulir dalam bentuk Simpan Pinjam Perempuan (SPP) memberikan dukungan terhadap PNPM Mandiri Perdesaan yang mempunyai tujuan percepatan penanggulangan kemiskinan, kegiatan pengelolaan dana bergulir menjadi salah satu kegiatan yang memberikan kemudahan bagi Rumah Tangga Miskin (RTM) untuk mendapatkan permodalan dalam bentuk kegiatan Simpan Pinjam Perempuan (SPP), menyediakan pendanaan untuk peningkatan kapasitas usaha kelompok dalam bentuk peningkatan kapasitas kelompok usaha ekonomi produktif dalam bentuk kegiatan peningkatan kapasitas usaha kelompok perempuan.



Gambar 1. Narasumber dalam Pembinaan Kewirausahaan



Gambar 2. Peserta dalam Pembinaan Kewirausahaan

Dana bergulir adalah seluruh dana program yang salah satunya berasal dari PNPM Mandiri Perdesaan dan sumber dana lain yang disalurkan oleh masyarakat melalui UPK, yang digunakan oleh masyarakat untuk mendanai kegiatan ekonomi rumah tangga masyarakat miskin melalui kelompok-kelompok yang bersifat pinjaman dalam satu wilayah kecamatan.

Kegiatan pengelolaan dana bergulir PNPM Mandiri Perdesaan bertujuan:

1. Kemudahan akses pendanaan ekonomi rumah tangga baik kepada masyarakat sebagai pemanfaat maupun kelompok usaha
2. Pelestarian dan pengembangan dana bergulir yang sesuai dengan tujuan program
3. Peningkatan kapasitas pengelola kegiatan dana bergulir di tingkat wilayah perdesaan
4. Peningkatan peran kelembagaan Pengelola Kegiatan Dana Bergulir (UPK, BP-UPK, Tim Verifikasi, Tim Pendanaan, dan lembaga pendukung lainnya) sebagai pengelola dana bergulir yang mengacu pada tujuan program secara akuntabel, transparan, dan berkelanjutan
5. Peningkatan pelayanan kepada RTM dalam pemenuhan kebutuhan ekonomi rumah tangga terkait permodalan usaha melalui kelompok pemanfaat.

Kepemilikan dana bergulir PNPM Mandiri Perdesaan adalah milik masyarakat yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari BLM-PPK, BLM-PNPM Mandiri Perdesaan dan sumber dana lain.

Pengelolaan kegiatan dana bergulir berfokus pada pelestarian dan pengembangan dana bergulir dengan ketentuan dasar sebagai berikut :

1. Pelestarian Kegiatan Dana Bergulir
2. Kemudahan akses pendanaan usaha bagi RTM.
3. Kemudahan akses pendanaan bagi usaha ekonomi skala mikro rumah tangga yang dijalankan RTM yang tidak mempunyai akses langsung pada lembaga keuangan formal maupun informal.

Pengembangan Kelompok Pengelolaan dana bergulir usaha ekonomi skala mikro rumah tangga tetap memperhatikan pengembangan kelompok yang mempunyai anggota RTM, misalnya memberikan kesempatan kepada kelompok untuk menambah permodalan melalui pembagian keuntungan UPK.

Penetapan persyaratan mengacu pada ketentuan sebagai berikut :

1. Persyaratan Kelompok: Umur kelompok sekurang-kurangnya 1 tahun pada saat akan mengajukan pinjaman, dan berada dalam kategori kelompok berkembang atau siap.
2. Pendanaan penguliran



- Kelompok “Pemula” hanya dapat memperoleh pinjaman kelompok maksimal Rp.15 juta per kelompok dan Rp 1 juta per anggota.
- Kelompok “Berkembang” diperbolehkan mendapat pinjaman kelompok maksimal Rp. 50 Juta pendanaan perguliran dan memiliki simpanan aktif dari anggota.
- Kelompok “Matang” dapat memperoleh pinjaman lebih dari Rp.50 juta dengan batas maksimal 150 juta. Khusus bagi kelompok executing yang telah ditetapkan dalam MAD, mereka dapat mengajukan pinjaman sampai dengan Rp.250 juta.

Dari penjelasan tersebut, Kelompok perempuan desa Sea yang tergabung dalam kelompok usaha “Majelis Taklim” menjadi paham mengapa mereka tergolong pada kelompok “Matang” karena bantuan pinjaman kelompok sebesar Rp. 150 juta.

Kegiatan selanjutnya mereka diberikan pelatihan tentang pengelolaan keuangan dari dana yang diterima oleh kelompok dalam bentuk Simpan Pinjam Perempuan (SPP). Kelompok usaha ini tergolong usaha skala rumah tangga/ home industri yang akan dikembangkan ke usaha mikro. Pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah dapat dilakukan dengan cara memberikan kredit usaha kepada usaha mikro, kecil dan menengah. Tapi kendalanya adalah tidak adanya laporan kinerja usaha yang diperlukan untuk mengajukan kredit. Laporan kinerja usaha yang terpenting adalah laporan keuangan. Karena dengan laporan keuangan pihak kreditor dapat melihat perkembangan kinerja usaha dan dapat memperkirakan kinerja usaha di masa yang akan datang. Oleh sebab itu pengusaha mikro, kecil dan menengah harus memiliki kebiasaan untuk menyusun laporan keuangan sebagai salah satu cara pengembangan usahanya. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia salah satu penggerak perekonomian rakyat, karena para pengusaha kecil dan menengah ushanya di mulai dari industri keluarga atau rumahan. Jadi konsumennya berasal dari kalangan bawah sampai menengah. Terdapat potensi yang besar dalam sektor UKM namun harus di kelola dan di kembangkan dengan baik, dan masalah dasar yang dihadapi adalah proses administrasi atau pelaporan keuangan. Untuk mengembangkan UMKM dapat mengajukan pinjaman ke pihak bank tapi syaratnya adalah menyertakan laporan keuangan, karena pihak perbankan tidak mau mengambil resiko dalam penyaluran kredit bagi UMKM. Kenyataannya hampir semua UMKM tidak memiliki laporan kinerja usaha dan keuangan yang baik. Hal ini terjadi karena UMKM tidak memiliki kebiasaan untuk melakukan pencatatan dan penyusunan laporan keuangan. Laporan keuangan adalah hal yang harus dimiliki oleh UMKM jika mereka mau mengembangkan usaha dengan mengajukan modal kepada para kreditur yang dalam hal ini adalah pihak perbankan.

Dengan memiliki kebiasaan mencatat kegiatan usaha, sebenarnya dapat diarahkan untuk mencatat kegiatan usaha yang ada sesuai dengan standar akuntansi secara lengkap dan rapi. Untuk menumbuhkan kebiasaan bagi UMKM dalam menyusun laporan keuangan, yaitu dengan cara memberikan format pencatatan transaksi yang secara sederhana, tidak membutuhkan waktu lama, dan tidak membutuhkan tenaga kerja yang banyak.

Pencatatan transaksi merupakan kegiatan mencatat setiap transaksi yang berhubungan dengan kegiatan usaha. Standarnya adalah semua transaksi yang berhubungan dengan kas, pembelian, penjualan, piutang, dan utang. Mencatat setiap transaksi sangat penting sebagai bahan untuk menyusun laporan keuangan. Tanpa adanya pencatatan transaksi, maka tidak mungkin laporan keuangan dapat dibuat, setiap transaksi juga harus disertai bukti transaksi, sebagai bukti bahwa transaksi tersebut benar terjadi. Setiap transaksi dicatat di dalam buku jurnal. Dengan menggunakan jurnal, setiap transaksi dapat



dicatat dengan rapi, dan jelas. Untuk menambahkan kebiasaan mencatat setiap transaksi usaha yang terjadi maka diperlukan sebuah format jurnal yang praktis dan cepat.

Berikut ini adalah format yang dapat digunakan oleh UMKM dalam mencatat setiap transaksi keuangan. Format ini terdiri atas: buku kas, buku pembelian tunai dan kredit, buku penjualan tunai dan kredit, buku piutang dan buku utang. Semua buku tersebut memiliki hubungan satu dengan yang lain.

- Format Buku kas: Dalam buku ini yang dicatat adalah transaksi yang mengakibatkan kas bertambah atau berkurang. Dengan format seperti ini, kita bisa melihat posisi kas yang kita miliki secara cepat. Kita tinggal melihat kolom saldo dari pencatatan transaksi terakhir. Selain itu, kita juga dapat mengawasi pemakaian kas agar dapat digunakan secara efektif dengan melihat selisih penerimaan dan pengeluaran.
- Format Buku Pembelian Tunai: Dalam buku ini yang dicatat adalah setiap transaksi pembelian secara tunai. Dengan adanya pencatatan menggunakan format ini pada setiap pembelian, maka kita dapat mencatat setiap pembelian secara lengkap.
- Format Buku Pembelian Kredit: Dalam buku ini yang dicatat adalah setiap terjadi transaksi pembelian secara kredit. Pencatatan dapat dilakukan secara lengkap. Yang membedakan jumlah total pembelian kredit pada hari yang bersangkutan lalu dicatat pada buku utang kolom kredit.
- Format Buku Penjualan Tunai: Dalam buku ini pencatatan setiap terjadi transaksi penjualan secara tunai. Dengan format seperti ini, kita dapat melihat posisi penjualan produk kita. Jumlah total penjualan tunai pada hari yang bersangkutan kemudian dicatat pada buku kas kolom pendapatan.
- Format Buku Penjualan Kredit: Dalam buku ini yang dicatat adalah transaksi penjualan secara kredit atau yang membuat piutang. Jumlah total penjualan kredit pada hari yang bersangkutan kemudian dicatat pada buku piutang kolom debit.
- Format Buku Piutang: Dalam buku ini yang dicatat adalah setiap perusahaan meminjamkan uang kepada pihak lain, rekapitulasi penjualan kredit harian, dan pembayaran piutang oleh pihak lain. Pada kolom keterangan dapat dicatat dari siapa perusahaan menerima pembayaran piutang. Piutang bertambah dicatat pada kolom debit dan piutang berkurang dicatat di kolom kredit.
- Format Buku Utang: Dalam buku ini yang dicatat adalah setiap terjadi transaksi perusahaan meminjam uang dari pihak lain, rekapitulasi pembelian kredit harian, dan pembayaran utang oleh perusahaan. Pada kolom keterangan kita mencatat kepada siapa perusahaan membayar utang. Utang bertambah dicatat pada kolom kredit dan utang berkurang dicatat di kolom debit.

Setelah dilakukan pencatatan setiap transaksi selama satu periode atau bulan, kemudian menyusun laporan keuangan dengan berdasarkan pada buku – buku pencatat transaksi usaha. Laporan keuangan adalah laporan yang berisikan mengenai informasi kinerja keuangan selama periode tertentu. Informasi tersebut digunakan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan selama satu periode pencatatan yang akan dijadikan sebagai dasar untuk mengambil keputusan. Dengan adanya laporan keuangan dan mengerti isi dari laporan keuangan, diharapkan akan dapat membantu pelaku usaha dalam membuat keputusan dalam mengembangkan usaha, keputusan untuk mengajukan kredit usaha, dan keputusan investasi. Sehingga pengelolaan menyangkut administrasi/ pembukuan kelompok ini sangat penting untuk meningkatkan pengetahuan dan peningkatan



keterampilan kelompok.

Kegiatan terakhir adalah penyuluhan tentang manajemen produksi agar dapat menekan biaya produksi dan juga dalam rangka untuk pengembangan usaha. Dalam kegiatan ini dijelaskan tentang komponen yang masuk dalam biaya produksi. Biasanya komponen biaya produksi terbagi menjadi 4 bagian, yakni sebagai berikut :

1. Biaya bahan

Usahakan agar penggunaan bahan baku seefisien mungkin. Langkah ini dimulai dengan cara meminimalkan bahan yang terbuang. Disamping itu, pada saat pembelian bahan baku juga harus diupayakan mendapatkan harga kulakan yang paling kompetitif. Dengan begitu biaya pembelian bahan tidak mengalami pembengkakan.

2. Tenaga kerja

Untuk menekan biaya, maka harus mengupayakan agar tenaga kerja yang ada mampu bekerja dengan produktivitas semaksimal mungkin. Sebaiknya, ditentukan target kerja yang harus dicapai setiap karyawan agar mereka bisa bekerja semaksimal mungkin di bidangnya masing-masing.

3. Peralatan

Pembelian dan penggunaan peralatan harus sesuai prosedur agar peralatan tersebut memiliki usia pakai seperti yang telah direncanakan para pemilik perusahaan. Jika peralatan yang dibeli kualitasnya di bawah rata-rata dan dipergunakan dengan cara yang tidak semestinya, pastinya akan menimbulkan biaya perawatan yang tidak sedikit. Untuk itu sebelum membeli dan menggunakan peralatan-peralatan, diperhitungkan dengan matang agar tak ada biaya tambahan yang harus dikeluarkan.

4. Biaya operasional dan overhead

Selalu mencari terobosan/ cara baru agar operasional perusahaan bisa berjalan lebih efisien. Contohnya seperti mengusahakan untuk mencari cara efektif untuk meminimalisir biaya operasional.

Demikian beberapa cara untuk menghemat biaya produksi, sehingga keuntungan bisa lebih dimaksimalkan. Selain menghemat/ menekan biaya produksi, kelompok ini juga berusaha memperluas/ mengembangkan usaha dari kelompok.

Strategi pemasaran merupakan salah satu topik yang diberikan karena sangat penting dalam menjalankan usaha. Baik peluang usaha baru maupun usaha yang telah lama dirintis, baik usaha kecil maupun usaha yang telah berkembang sekalipun. Semuanya membutuhkan strategi pemasaran untuk mengembangkan usaha yang dijalankan.

Berbicara tentang konsep marketing, terkait langsung dengan strategi pemasaran produk yang dijual. Hal itu pulalah yang dihadapi oleh usaha kecil yang saat ini banyak bermunculan. Merencanakan strategi pemasaran yang tepat untuk menarik minat konsumen pada usaha kecil masih sangatlah sulit. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha kecil tentunya dengan fokus pada strategi pemasaran.

Dengan terbatasnya anggaran marketing yang dimiliki usaha kecil, bukan berarti menjadikan usaha kecil kalah dengan usaha skala besar. Untuk itu harus lebih kreatif dengan anggaran biaya yang minim untuk menghasilkan strategi pemasaran yang tepat. Ada beberapa cara untuk mengoptimalkan pemasaran dengan anggaran terbatas, sebagai berikut:

1. Bekerjasama dengan pengusaha atau rekan untuk pemasangan iklan
2. Mencoba mengirimkan penawaran produk kepada pelanggan serta memberikan potongan harga untuk paket pembelian tertentu.



3. Perkenalkan produk dan usaha melalui media gratis, hal ini akan membantu pencarian para konsumen tentang produk yang ditawarkan. Misalnya saja publikasi melalui internet.
4. Melibatkan lingkungan yang ada disekitar usaha, dalam salah satu kegiatan yang usaha dilaksanakan. Ini dapat dijadikan sebagai salah satu cara publikasi gratis kepada masyarakat sekitar.

Untuk skala bisnis kecil seperti UMKM tentunya memiliki strategi pemasaran yang berbeda dengan perusahaan besar. UMKM biasanya memiliki budget pemasaran yang terbatas, sehingga diperlukan kreatifitas untuk menemukan cara yang efektif dalam memasarkan produk atau jasa dengan biaya pemasaran yang rendah atau bahkan tidak memerlukan biaya.

Selain itu beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menyusun strategi pemasaran untuk usaha kecil, yaitu sebagai berikut: Konsistensi, Perencanaan, Strategi, Target Market, Anggaran, Marketing Mix, Website, Promosi dan iklan, serta *Customer Relationship Management*.

Dalam berbisnis, pemasarlah yang menjadi ujung tombak. Tanpa menjalankan strategi pemasaran yang bagus, bisnis akan sulit untuk berkembang dengan baik. Sebaik apapun kualitas produk yang dimiliki, namun jika tidak dibarengi dengan kemampuan untuk memasarkannya secara efektif maka bisnis yang dijalankan hanya akan jalan di tempat.

Sebuah usaha bisa hancur jika strategi pemasaran yang diterapkan tidak tepat. Oleh karena itu, konsep pemasaran dan rencana strategi pemasaran perlu dievaluasi, agar usaha dapat berkembang lebih cepat dan tepat.

Hasil dari pembinaan kewirausahaan yang dilakukan pada tanggal 28-29 September 2018, bahwa peserta memiliki rasa antusias akan kegiatan tersebut, dimana para peserta pembinaan kewirausahaan jadi lebih memahami tentang bagaimana manfaat program kegiatan Simpan Pinjam Perempuan (SPP) bagi masyarakat, tujuan dari program Simpan Pinjam Perempuan (SPP) dalam pengembangan usaha, pengelolaan keuangan, proses administrasi yang teratur untuk meningkatkan pengetahuan dan peningkatan keterampilan kelompok, serta manajemen produksi dan pengembangan usaha

Solusi yang diberikan terhadap masalah pengelolaan keuangan dan pembukuan usaha (arus kas) yang tidak terkelola secara teratur bisa diatasi melalui kegiatan ini. Solusi bagi anggota yang sering terjadi penunggakan dalam mengembalikan modal yang telah diperoleh pun bisa dicarikan jalan keluarnya. Selain itu, masalah produksi sering ditemui juga pada usaha warung makan dan kios sembako, dimana sering terjadi kelebihan stok (overstock) yang menyebabkan pemborosan biaya produksi, serta kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam perluasan usaha bisa mendapatkan solusinya yang bisa dilakukan oleh Kelompok perempuan desa Sea yang tergabung dalam kelompok usaha "Majelis Taklim".

KESIMPULAN

Mengacu pada permasalahan dan pelaksanaan kegiatan bagi Kelompok perempuan desa Sea yang tergabung dalam kelompok usaha "Majelis Taklim", maka beberapa hal yang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan kegiatan program pemberdayaan kelompok perempuan melalui pembinaan kewirausahaan untuk meningkatkan perekonomian keluarga berlangsung sangat responsif, dengan dukungan penuh kelompok usaha Majelis Taklim Desa Sea. Dukungan peserta ditandai dengan aktifnya mereka mengikuti



kegiatan dari awal sampai akhir kegiatan selama 2 hari, serta terlibat langsung secara aktif menanggapi setiap materi yang dianggap kurang paham. Demikian juga dengan praktik penyusunan kegiatan-kegiatan yang disarankan dibuat sesuai dengan format dan program yang dianjurkan.

2. Kelompok perempuan desa Sea yang tergabung dalam kelompok usaha “Majelis Taklim” sangat potensial untuk diberdayakan dalam pemanfaatan dan tujuan program kegiatan Simpan Pinjam Perempuan (SPP) bagi masyarakat
3. Pengelolaan keuangan dan proses administrasi yang teratur untuk meningkatkan pengetahuan dan peningkatan keterampilan kelompok serta manajemen produksi dan pengembangan usaha dianggap materi yang paling penting bagi Kelompok perempuan desa Sea yang tergabung dalam kelompok usaha “Majelis Taklim”

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terimakasih disampaikan kepada LPPM Universitas Negeri Manado yang telah membantu pembiayaan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Terimakasih juga disampaikan kepada Kepala Desa Sea beserta jajarannya yang telah memberikan izin dan memfasilitasi tempat untuk dilaksanakannya kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR REFERENSI

- [1] BPS Kabupaten Minahasa. 2019. Kecamatan Pineleng Dalam Angka 2019. BPS Kabupaten Minahasa.
- [2] Dewayanti, Ratih dan Erna Ermawati, 2004, Marjinalisasi dan Eksploitasi Perempuan Usaha Mikro di Pedesaan Jawa, Akatiga, Bandung
- [3] Kawulur, Arie Frits, Ramon Arthur Ferry Tumiwa, dan Merry Christie Natalia Rumagit. 2020. Human Resource, Culture and Innovation as The Success Factors of The Coastal Tourism Community Objects. Journal of International Conference Proceedings, Vol.3, No.1. p. 41-45



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN