

# **MENINGKATKAN PENGHASILAN KELUARGA**

## **MELALUI PELUANG USAHA RUMAHAN**

**[Penyuluhan]**

Materi ini disampaikan pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Terhadap Anggota Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat ( PKBM ) Sentosa Kec. Tanjung Senang Kota Bandar Lampung

Oleh :

Dra. NURIA ERISNA, MM



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG**

**2017**



**UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
AKUNTANSI STATUS TERAKREDITASI "B" No: 392/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2014  
MANAJEMEN STATUS TERAKREDITASI "B" No: 437/SK/BAN-PT/Akred/S/XI/2014

Jl. Z.A. Pagar Alam No. 26 Lb. Ratu, Bandar Lampung. Telp. : 701979 – 701463. Fax. 701467

<b>SURAT TUGAS</b>	Nomor Dokumen	FM.SD.FEB.007
	Nomor Revisi	-
	Tgl. Berlaku	Maret 2013
	Nomor Surat	47.b/ST/FEB-UBL/XII/2017
	Halaman	1

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung dengan ini memberi tugas kepada Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung dibawah ini :

N a m a : **Dra. Nuria Erisna, M.M.**  
Pekerjaan : Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung.

Untuk melaksanakan Penyuluhan Dalam Rangka Pengabdian Pada Masyarakat dengan judul : **Meningkatkan Penghasilan Keluarga Melalui Peluang Usaha Rumahan.** Kegiatan ini Dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : Sabtu, 9 Desember 2017  
Waktu : 08.30 wib s.d. selesai  
Tempat : PKBM Sentosa Kecamatan Tanjung Senang Kota Bandar Lampung

Demikian surat tugas ini kami sampaikan untuk dilaksanakan, atas kerjasamanya diucapkan terimakasih.

Bandar Lampung, 5 Desember 2017

Dekan,  
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
**UBL**  
SOLUTION FOR PRESENT AND FUTURE

Dr. Andala Rama Putra Barusman, S.E., M.A.Ec.

## DAFTAR HADIR PENYULUHAN

"Tentang Meningkatkan Penghasilan Keluarga Melalui Usaha Rumahan" kepada Anggota Sudut  
Baca Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat ( PKBM ) Sentosa Kec. Tanjung Senang Bandar Lampung

Hari/Tanggal : Sabtu, 9 Desember 2017  
 Tempat : Kantor PKBM Sentosa Kec. Tanjung Senang Bandar Lampung  
 Waktu : Pukul 08.30 s.d. Selesai  
 Petugas Penyuluh : Dra. Nuria Erisna, M.M  
 Pekerjaan : Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Bandar Lampung

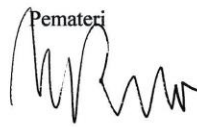
NO	NAMA	ALAMAT	TANDA TANGAN
1	Hanum Prastara K.	Tanjung Seneng	1
2	Liliani Aninda	Tanjung Seneng	2
3	Berlian	Tanjung Seneng	3
4	Miani Surjana	Tanjung Seneng	4
5	Cristin	Tanjung Seneng	5
6	Murca Khairati	Tj. Seneng	6
7	Adi Panata	Tj. Seneng	7
8	Wongso Hariyanto	Tj. Seneng	8
9	Siti Ayu Lestari	Tj. Seneng	9
10	JEN WIN SEU	Tj. Seneng	10
11	EDWILI JATA	Tj. Seneng	11
12	Ritra Angen Sari	Tj. Seneng	12
13	Maulitia	Tj. Seneng	13
14	Romadona	Tj. Seneng	14
15	Nindya Susiana Sofiani	Tj. Seneng	15
16	GARALIS PITALOKA	Tj. Seneng	16
17	INDRA SITI FATIMAH	Tj. Seneng	17
18	Velly Veronika	Tj. Seneng	18
19	Wulandari	Tj. Seneng	19
20	Galadis Amora	Tj. Seneng	20
21	Arsyah Surjani	Tj. Seneng	21
22	Dyana Meryll Augusta	Tj. Seneng	22
23	Suci Lani	Tj. Seneng	23
24	Mela Armita	Tj. Seneng	24
25	Dewi Ratnasari	Tj. Seneng	25
26	Peter Octaviano C	Tj. Seneng	26
27	Alexander David G	Kedaton	27
28	Muhammad Ayadi	Tj. Seneng	28

Bandar Lampung 9 Des 2017

Mengetahui  
Ketua PKBM Kec. Tanjung Seneng



SISNA YUNIARTI, SH

Pemateri  


Dra. Nuria Erisna, MM

**PUSAT KEGIATAN BELAJAR MASYARAKAT SENTOSA KECAMATAN TANJUNG  
SENGANG KOTA BANDAR LAMPUNG**

---

---

**SURAT KETERANGAN**

No. 23 / XII / 2017

Yang bertanda tangan dibawah ini Ketua Pusias Kegiatan Belajar Masyarakat Sentosa Kecamatan Tanjung Senang Kota Bandar Lampung Menerangkan bahwa :

NAMA : Dra. Nuria Erisna, M.M.  
PEKERJAAN : Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UBL

Benar nama tersebut telah melaksanakan kegiatan penyuluhan tentang Meningkatkan Penghasilan Keluarga Melalui Peluang Usaha Rumahan kepada Peserta PUSAT KEGIATAN BELAJAR MASYARAKAT SENTOSA Kecamatan Tanjung Senang Kota Bandar Lampung pada hari sabtu tanggal 9 Desember 2017.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya

Bandar Lampung, 11 Desember 2017

Ketua,

  
SISNA YUNIARTI.SH.

## PENGESAHAN

1. Judul Pengabdian : Meningkatkan Penghasilan Keluarga Melalui Usaha Rumahhan
2. Bidang Ilmu : Manajemen
3. Petugas Penyuluh : Dra. Nuria Erisna, M.M
4. NIDN : 0012095802
5. Jenis Kelamin : Perempuan
6. Pangkat/Gol/NIP : Pembina / IVA/19580812.198503.2001
7. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
8. Fakultas/Prodi : Fak, Ekonomi dan Bisnis / Manajemen
9. Perguruan Tinggi : Universitas Bandar Lampung
10. Bidang keahlian : Manajemen
11. Lokasi Pengabdian : PKBM Sentosa Kec. Tanjung Senang Kota Bandar Lampung
12. Biaya Pengabdian : Rp.5000.000,00
13. Sumber Dana : Mandiri
14. Jumlah Mahasiswa : 3 Orang
15. Staf Pendukung : 2 Orang
16. Waktu Penelitian : Sabtu, 9 Desember 2017.

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Bandar Lampung



Dr. Andala Rama Putra Barusman, SE, MA *Eg*

Bandar Lampung, 13 Desember 2017

Penyuluh

Dra. Nuria Erisna, MM

Mengesahkan

Ketua LPPM-Universitas Bandar Lampung



Ir. Lilies Widjojoko, MT



**UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG**  
**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT**  
**( LPPM )**  
Jl. Z.A. Pagar Alam No : 26 Labuhan Ratu, Bandar Lampung Telp: 701979  
E-mail : lppm@ubl.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 024 / S.Ket / LPPM-UBL / II / 2018

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat ( LPPM ) Universitas Bandar Lampung dengan ini menerangkan bahwa :

- |                                 |                                    |
|---------------------------------|------------------------------------|
| 1. Nama                         | : Dra. Nuria Erisna.,MM            |
| 2. NIDN                         | : 0012095802                       |
| 3. Tempat, tanggal lahir        | : Bumi Agung, 12 September 1958    |
| 4. Pangkat, golongan ruang, TMT | : Pembina, IV/a                    |
| 5. Jabatan                      | : Lektor Kepala                    |
| 6. Bidang Ilmu                  | : Ekonomi Manajemen                |
| 7. Jurusan / Program Studi      | : Manajemen                        |
| 8. Unit Kerja                   | : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UBL. |

Telah melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Judul  
**:"Meningkatkan Penghasilan Keluarga Melalui  
Peluang Usaha Rumahan"**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandar Lampung, 03 Februari 2018

Ketua LPPM-UBL

Ir. Lilis Widodojoko, M.T

Tembusan:

1. Bapak Rektor UBL ( sebagai laporan )
2. Yang bersangkutan
3. Arsip

## **Abstrak**

Untuk memulai membuka usaha bisa diawali dengan usaha dari rumah sendiri. Memulai usaha dari rumah sendiri disebut usaha rumahan. Keuntungan yang diperoleh dari usaha rumahan antara lain dapat menghemat investasi tempat usaha, karena tidak perlu menyewa tempat. Usaha rumahan dapat membantu ibu rumah tangga dalam mencari penghasilan tambahan. Selain memperoleh penghasilan tambahan, ibu rumah tangga dapat menjalankan tugas rumah tangga lainnya seperti mengawasi pertumbuhan anak-anak.

*Kata kunci : usaha rumahan, penghasilan*

## **JUDUL : MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA MELALUI USAHA RUMAHAN**

### **LATAR BELAKANG**

Usaha rumahan memiliki keuntungan dalam penghematan modal dan pengawasan usaha yang mudah dikontrol. Hanya saja yang menjadi masalah dalam mengelola usaha rumahan adalah berubahnya fungsi rumah sebagai tempat tinggal, kita harus rela kehilangan privasi karena sebagian dari rumah telah digunakan sebagai tempat usaha.

Usaha rumahan banyak sekali keuntungan yang dapat diperoleh salah satunya kita bisa menghemat investasi tempat usaha. Hal ini kita tidak perlu menyewa atau membelinya. Usaha yang dijalankan dari rumah cocok dengan kehidupan ibu rumah tangga dengan waktu yang fleksibel yang mereka miliki, seorang ibu rumah tangga dapat membagi waktu antara usaha dan urusan keluarga. Jadi kita mendapat penghasilan tambahan sekaligus bisa tetap menjalankan tugas rumah tangga lainnya seperti mengawasi pertumbuhan anak.

### **TUJUAN PENYULUHAN**

Kegiatan penyuluhan ini untuk menciptakan peluang bisnis melalui usaha rumahan.

### **MANFAAT PENYULUHAN**

Dengan adanya penyuluhan ini diharapkan masyarakat khususnya ibu-ibu rumah tangga dapat memanfaatkan rumahnya menjadi tempat usaha.

### **PENGERTIAN USAHA RUMAHAN**

Usaha rumahan adalah bisnis yang dijalankan dari rumah. Bisa jadi sebagian atau seluruh kegiatannya dilakukan diluar rumah, tetapi pusat dari kegiatan itu tetap dijalankan di rumah. Usaha rumahan dapat kita jadikan sebagai usaha sampingan yang bisa menambah pemasukan dari pekerjaan utama. Namun tak jarang pula usaha ini dijadikan sebagai pekerjaan utama bagi sebagian orang. Sebagai sebuah pekerjaan utama dan dikelola secara serius, usaha rumahan pun bisa berkembang menjadi sebuah industri yang tidak hanya menambah pemasukan keluarga, tetapi menghidupi banyak orang. Banyak kisah sukses perusahaan besar bermula dari sebuah usaha rumahan.



## **A. Keuntungan Usaha Rumahan**

Usaha Rumahan ini memiliki beberapa keuntungan dibanding dengan usaha lain, antara lain :

- Dengan membuka usaha rumahan, otomatis waktu anda lebih fleksibel, terutama untuk ibu rumah tangga, akan ada waktu lebih banyak untuk mengawasi si kecil dan rumah tangga.
- Dapat menekan biaya produksi, yaitu dengan menyiasati memakai tenaga kerja yang melibatkan suami, kerabat, teman bahkan pembantu.
- Bila usaha sukses, keuntungan dari usaha rumahan bisa untuk memulai usaha yang lebih besar, anggaplah usaha rumahan sebagai sebuah batu loncatan.
- Karena dikerjakan dirumah, jadi tidak perlu mengeluarkan biaya sewa tempat, seperti ruko, toko dan sebagainya. Kecuali jika usaha anda nantinya berkembang lebih besar sehingga memerlukan tempat yang cukup luas.
- Bisa menjadi bos untuk diri sendiri. Pepatah mengatakan, "lebih nikmat menjadi raja kecil ketimbang menjadi buruh di perusahaan besar". Selain itu, dengan usaha sendiri pendapatan akan datang langsung, tanpa ada pengurangan, pemotongan pajak pendapatan, dan lain sebagainya.
- Terhindar dari pemutusan hubungan kerja (PHK). Jika bekerja pada orang lain sewaktu-waktu dapat diberhentikan, meskipun sudah bekerja selama bertahun-tahun. Artinya, disana tidak ada jaminan terhindar dari PHK.

## **B. Sumber Modal Usaha**

Untuk memperoleh modal usaha dapat dilakukan dengan cara-cara berikut :

1. Modal usaha berasal dari dana yang dimiliki sendiri, misalnya tabungan
2. Tagihan kepada pihak lain. Pengusaha bisa meminta pihak lain yang berhutang agar dapat menjadikan utang itu sebagai modal usaha.
3. Hasil penjualan barang berharga, seperti emas dan berlian.
4. Meminjam kepada keluarga terdekat.

5. Melakukan penarikan dana lewat kartu kredit. Sebelumnya harus tahu besarnya bunga yang dibayarkan serta biaya-biaya yang dikenakan. Cermati pula cara pembayarannya sehingga anda tidak terilit utang yang terus bertambah.
6. Pinjaman dari bank dikenal sebagai kredit tanpa agunan. Agar kredit dapat dipeoleh harus benar-benar memperhatikan aplikasi yang diajukan ke bank.
7. Meminjam kepada lembaga keuangan lainnya dengan memberikan agunan seperti tanah dan surat berharga lain.

### **C. Tip Memilih Partner Usaha**

Beberapa hal yang patut menjadi pertimbangan dalam memilih partner usaha, antara lain :

1. Keahlian.

Apakah Partner usaha yang akan dipilih mempunyai keahlian lebih dan berbeda dari anda? Misalnya paham akuntansi, pembukuan, desain, dan lain-lain.

2. Pengalaman.

Tentu situasinya akan berbeda ketika menjalankan usaha dengan rekan yang pernah dan yang belum pernah sama sekali terjun ke dunia usaha. Begitu juga ketika anda bekerja sama dengan rekan yang pernah berbisnis tapi dibidang yang berlainan. Hal ini tentu saja jangan menjadi hambatan bagi usaha. Malah harus sebaliknya, hal ini sebaiknya anda jadikan sebagai peluang untuk melihat dan menjalankan konsep usaha dari sudut pandang yang baru.

3. Modal.

Bisa jadi partner usaha menanamkan modal dengan jumlah yang sama ataupun berbeda. Perbedaan jumlah modal yang ditanamkan tentunya menyebabkan pembagian keuntungan bersih menjadi berbeda pula. Oleh karena itu, sebaiknya hal ini sudah dirundingkan dan disepakati dari awal dengan rekan kerja sehingga tidak memunculkan kesalahpahaman di kemudian hari dengan cara membuat perjanjian tertulis.

Selain ketiga hal diatas, sebuah artikel berjudul *Choosing A Business Partner* yang ditulis David Berghouse menyebutkan adanya kriteria-kriteria lain yang juga sangat penting dalam memilih calon partner usaha anda, yaitu :

1. Berhubungan dengan kepribadian dan sifat partner usaha yang bersangkutan.

2. Memahami emosi dan sifat masing-masing akan menjadi isu lain yang cukup menantang.
3. Cara kerja.
4. Kepercayaan.

#### **D. Fungsi Rumah dalam Usaha Rumahan**

1. Menjadikan rumah sebagai tempat produksi.
2. Menjadikan rumah sebagai tempat pemasaran.

Agar konsumen cepat mengenali tempat usaha yang dijalankan, dapat menggunakan media promosi, misalnya : menempatkan standing banner di teras depan, menempelkan poster di pagar rumah, dan lain sebagainya.

3. Menjadikan rumah sebagai tempat produksi sekaligus pemasaran.

#### **E. Hal yang Harus disiapkan Sebelum Memulai Usaha Rumahan**

Ada beberapa hal yang perlu disiapkan sebelum memulai usaha rumahan. Langkah awal memulai usaha rumahan tidak berbeda jauh dengan bisnis kantor. Hal pertama yang perlu ditentukan adalah jenis usaha yang akan digarap, karena hal ini merupakan tahap yang sangat menentukan. Untuk mendapatkan ide usaha ini, tinggal mencari tau melihat peluang usaha disekitar anda. Ide usaha akan lebih mudah didapatkan jika peka dan peduli terhadap diri sendiri, keluarga, teman, dan lingkungan masyarakat sekitar (mulai setingkat RT hingga nasional, bahkan internasional). Salah satu contoh adalah ketika mencermati momen hari besar keagamaan, yang masih memiliki tradisi mengirim parcel dan buah tangan. Meskipun hal itu bersifat musiman, tetapi bisa jadi disitulah langkah awal peluang usaha. Banyak pengusaha yang berhasil karena dia dapat memanfaatkan kemampuan/minat/bakat yang dimilikinya sendiri dikombinasikan dengan kejelian melihat peluang pasar.

Setelah menemukan jenis usaha yang akan dikerjakan, langkah selanjutnya adalah sebagai berikut :

1. Lakukan pengamatan dan pendalaman mengenai seluk-beluk usaha tersebut.
2. Lakukan tes pasar.

Manfaat uji coba pasar adalah untuk mendapatkan umpan balik terhadap calon konsumen mengenai produk yang ditawarkan.

3. Susunlah rencana usaha.

Perencanaan ini bisa mencakup antara lain penetapan nama produk, packaging produk, proses produksi, jalur distribusi yang dipilih, modal tambahan yang diperlukan, orang-orang yang diajak bekerja sama, baik sebagai penanam modal, pegawai, ataupun penyalur produk.

4. Mulai saat ini.

Sebuah gagasan bisnis akan tetap menjadi sebuah gagasan jika tidak ada tindakan untuk mewujudkannya. Dengan memulainya bisa mendapatkan pengalaman dan pelajaran berharga yang bisa digunakan memperbaiki usaha secara sistematis. Jika mental telah siap, mulailah dari saat ini walau kita masih memiliki beberapa keterbatasan dan kendala yang ada.

5. Hadapi dan atasi hambatan atau kegagalan.

Berdasarkan pengalaman tidak ada seorang pun pengusaha yang berhasil tidak mengalami hambatan atau bahkan kegagalan dalam perjalanan bisnis.

Bagi seseorang yang berkecimpung dalam dunia usaha, pasti menginginkan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebenarnya semua orang bisa berpeluang menjadi pengusaha. Namun, sukses atau tidaknya itu bisa dikatakan relatif. Tinggal bagaimana kemauan dan tekad kita menjalankan bidang usaha tersebut. kebanyakan beberapa orang diantaranya merasa takut menjadi pengusaha. Dikarenakan banyaknya pertanyaan dalam dirinya yang mengkhawatirkan akan sebuah kegagalan dalam berusaha. Pengalaman membuktikan bahwa banyak pengusaha yang sukses dengan memulai usaha dari kondisi apa adanya, bahkan tanpa modal sekalipun. kuncinya adalah tekad untuk berani memulai dan diperlukan mental yang sekuat baja, dimana harus siap menerima kegagalan dan akan bangkit kembali untuk mencapai tujuan semula.

Dalam memulai usaha rumahan sebaiknya memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. Melihat lebih lanjut karakter dan kepribadian.

Misalkan ada seseorang yang pemalu, sebaiknya tidak membuka usaha yang memerlukan kehadiran dalam memasarkan produk. Pilihlah jenis usaha yang meminimalkan kontak dengan orang lain, meski tidak ada usaha yang dilakukan sendiri tanpa melakukan kontak langsung dengan calon pembeli. Lihatlah juga kemampuan, latar belakang dan pendidikan serta wawasan yang dimiliki. Pilihlah

jenis usaha sesuai dengan hobi dan kemampuan. Gelar dan pendidikan yang tinggi tidak menjamin seseorang sukses dalam mengelola sesuatu usaha. Disini yang dibutuhkan adalah keuletan, minat, dan seberapa jauh tujuan dan usaha untuk mengembangkan usaha tersebut.

2. Mengetahui apa yang diinginkan

Kalau masih bingung dengan apa yang diinginkan, maka akan sulit untuk menentukan jenis usaha yang akan dipilih selanjutnya. Apabila tertarik pada suatu bidang dan memahami akan bidang tersebut, secara tidak langsung kan lebih bersemangat untuk berkecimpung dibidang tersebut. Jangan memilih jenis usaha yang tidak disukai walaupun peluang keberhasilannya besar, karena akan membuat mudah patah semangat apabila menemui halangan atau hambatan usaha.

3. Pikirkan dan putuskan baik-baik jenis/tipe usaha yang akan dilakukan.

- Sebelum memilih, pikirkan baik-baik apakah jenis usaha itu punya peluang yang cukup baik atau tidak. Untuk itu, perlu mengetahui apa yang sedang diinginkan pasar. Buatlah *market research*, untuk memutuskan tipe usaha apa yang dijalankan beserta cara pemasatannya.
- Lihat siapa saja yang akan menjadi kompetitor, akan sulit menyaingi pasar yang sudah banyak pesaing bermodal besar dan berpengalaman.
- Memperhatikan peraturan atau pun regulasi pemerintah berkaitan dengan izin usaha. Mengurus administrasi, registrasi atau pun lisensi (jika diperlukan), izin jika akan membuat usaha dirumah.
- Buat struktur perusahaan, perkiraan pengeluaran perusahaan baik secara harian, bulanan dan tahunan. Untuk memudahkan operasional, buatlah SOP (*standart operation procedure*) yang sederhana sebagai pegangan bagi pemilik usaha dan karyawan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

*Dianawati Ajen, Peluang Usaha Rumah yang Menguntungkan. Cibubur. 2007*

*Mendulang Rupiah dari Bisnis dan Hobi*