

## **PENGEMBANGAN USAHA MANIK-MANIK DAN RAJUTAN IBU ENENG RUKMAYA**

Ahmad Soleh<sup>1</sup>, Yunie Rahayu<sup>1</sup>, Darmayanti<sup>1</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Muhammadiyah Jambi

e-mail:<sup>1</sup>mas.soleh@yahoo.com<sub>1</sub>, <sup>2</sup>yunie.rahayu@umjambi.ac.id,

<sup>3</sup>darmayanti@gmail.com

### **Abstrak**

Bisnis aksesoris, khususnya manik-manik dan rajutan, merupakan usaha rumahan yang menjanjikan karena tingginya permintaan pasar, terutama dari generasi Z. Usaha ini memiliki prospek yang baik karena modal kecil, bahan baku mudah didapat, dan nilai jual yang tinggi. Namun, usaha ini sering menghadapi kendala seperti kurangnya kemampuan pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, inovasi produk, dan standarisasi. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan di kediaman Ibu Eneng Rukmaya di Jambi, dengan tujuan meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha melalui pelatihan pembukuan sederhana, strategi pemasaran, dan inovasi produk. Metode yang digunakan meliputi ceramah, diskusi, praktik langsung, dan pendampingan selama tiga bulan. Hasilnya menunjukkan peningkatan signifikan dalam kemampuan Ibu Eneng Rukmaya dalam mengelola keuangan, memasarkan produk, dan berinovasi, sehingga usahanya semakin berkembang. Kegiatan ini berhasil mencapai target dan memberikan dampak positif bagi keberlanjutan usaha manik-manik dan rajutan.

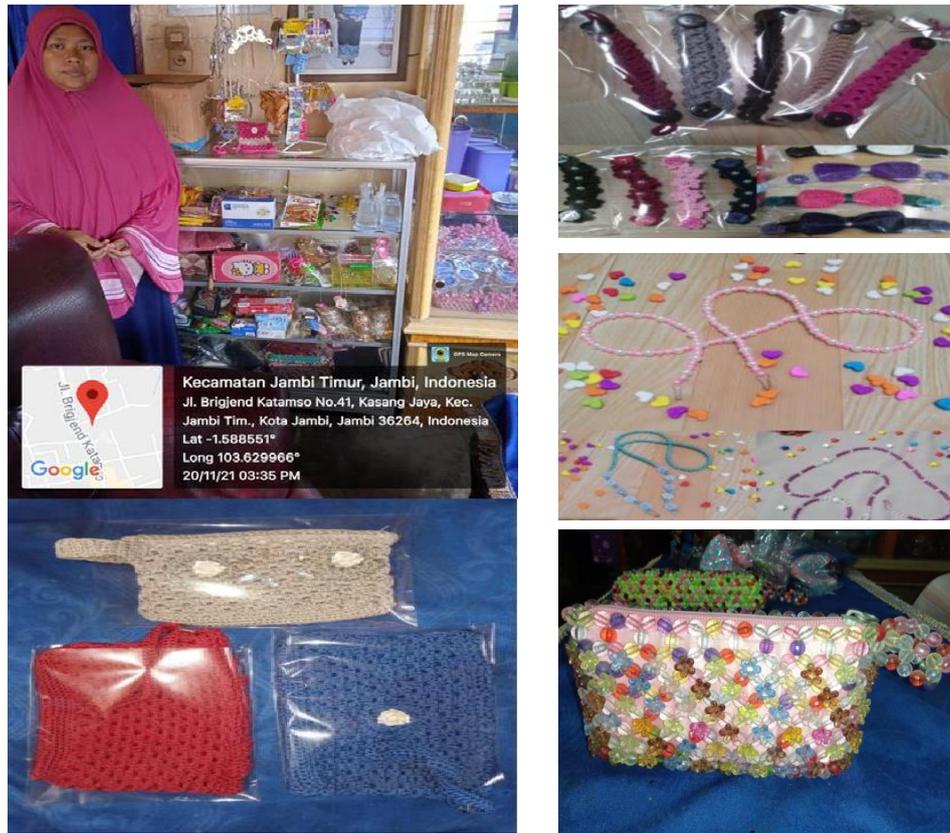
**Kata kunci:** Usaha rumahan; manik-manik dan rajutan; strategi pemasaran; inovasi produk

### **1. PENDAHULUAN**

Bisnis aksesoris merupakan bisnis rumahan yang menjanjikan, yang terlihat dari besarnya permintaan dari konsumen. Kondisi ini dipengaruhi oleh trend yang terjadi pada anak-anak dan ibu-ibu yang masuk pada generasi Z. Selain tingginya permintaan bisnis aksesoris tidak membutuhkan modal besar, bahan baku mudah didapat, tidak membutuhkan teknologi dan memiliki nilai jual yang tinggi, mudah dibuat, sehingga usaha ini memiliki prospek yang sangat menjanjikan.

Usaha manik-manik dan rajut merupakan salah satu bentuk kearifan lokal yang tidak hanya memiliki nilai seni tinggi, tetapi juga berpotensi sebagai sumber penghidupan bagi masyarakat, khususnya di daerah pedesaan. Kedua jenis usaha ini sering kali dikelola secara tradisional oleh kelompok perempuan, yang memanfaatkan keterampilan turun-temurun untuk menciptakan produk bernilai ekonomi. Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, usaha manik-manik dan rajut sering kali menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan akses pasar, kurangnya inovasi produk, dan minimnya pemahaman tentang manajemen usaha modern. Oleh karena itu, strategi pengembangan yang tepat diperlukan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha ini.

Lokasi kegiatan PKM berada di Jalan Brigjend. Katamsa kelurahan Kasang Jaya Kecamatan Jambi Timur Kota Jambi dengan objek bernama bu Eneng Rukmaya. Usaha ini dibentuk atas dasar hobi yang kemudian diimplementasikan menjadi usaha rumahan (manik-manik dan rajutan). Produk hasil kerajinannya selanjutnya di jual secara langsung melalui wa grup dan dipasarkan dirumahnya.



Gambar 1. Produk Manik-Manik dan Rajutan

Namun meskipun menguntungkan dan memiliki prospek yang tinggi usaha tersebut tidak mampu untuk berkembang dengan baik karena : kurangnya kemampuan dalam pengelolaan keuangan, sistem pemasaran, inovasi produk dan standarisasi produk.

## 2. METODE PELAKSANAAN

### a. Lokasi dan Waktu Kegiatan

Lokasi kegiatan PKM ini dilakukan di Jalan Brigjend. Katamso kelurahan Kasang Jaya Kecamatan Jambi Timur Kota Jambi di rumah ibu Eneng Rukmaya dan kegiatan dilakukan pada tanggal 13 November 2024- 13 Januari 2025.

### b. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, diskusi dan praktik secara langsung serta yang selanjutnya diteruskan dengan pendampingan. Pelaksanaan kegiatan yang dilakukan meliputi bagaimana cara dalam membuat pembukuan secara sederhana, cara mempromosikan produk, cara berinovasi produk dan bagaimana strategi pemasaran yang baik dan efektif. Adapun beberapa tahapan kegiatan ini meliputi Tahap: 1) persiapan meliputi survei lapangan, indentifikasi masalah, indentifikasi solusi permasalahan; 2) Pelaksanaan kegiatan meliputi proses sosialisasi, praktik dan pendampingan; 3) Evaluasi meliputi evaluasi atas hasil yang dicapai dari objek yang didampingi apakah sudah sesuai dengan yang di targetkan atau belum.

Adapun langkah-langkah dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini meliputi:  
Langkah 1 : Peserta pelatihan diberikan materi mengenai pelatihan membuat laporan keuangan sederhana, strategi pemasaran dan strategi berinovasi produk.

- Langkah 2 : Peserta diberikan kesempatan untuk mempelajari dan mendiskusikan materi yang telah diberikan dan tanya jawab.
- Langkah 3 : Peserta diminta untuk praktik langsung terkait dengan pembuatan laporan keuangan, pemasaran produk dan inovasi produk.
- Langkah 4 : Evaluasi hasil praktik dilanjutkan dengan perbaikan.
- Langkah 5 : Pendampingan selama 1-3 bulan dan dilanjutkan untuk evaluasi dan pengembangan produk lebih lanjut.

### 3. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan PKM pada usaha manik-manik dan rajutan di kediaman ibu Eneng Rukmaya berjalan dengan baik. Kondisi ini ditunjukkan dengan berjalannya proses sosialisasi dari awal kegiatan hingga akhir kegiatan dimana sosialisasi dilakukan sebanyak 3 kali. Pada pertemuan pertama sosialisasi dilakukan untuk pengenalan dan pemahaman terkait dengan bagaimana membuat laporan keuangan yang baik dan benar secara sederhana. Selanjutnya pada pertemuan kedua dilakukan sosialisasi kedua yaitu terkait bagaimana cara atau strategi pemasaran yang baik dan benar. Disamping melakukan sosialisasi dalam pertemuan kedua juga dilakukan diskusi dan tanya jawab yang menyangkut permasalahan pembuatan laporan keuangan yang telah dipelajari pada pertemuan sebelumnya. Dalam pertemuan kedua ini kegiatan sosialisasi terlaksana dengan baik sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Kondisi ini terlihat dari meningkatnya kemampuan dari ibu Eneng Rukmaya dalam membuat laporan keuangan secara sederhana dan pemahaman dalam mempelajari berbagai strategi dalam meningkatkan pemasaran produk yang dihasilkan.

Pada pertemuan ketiga tim PKM melakukan sosialisasi yang berkaitan dengan materi bagaimana melakukan inovasi, meningkatkan kreativitas dalam memproduksi manik-manik dan benang rajutan. Sosialisasi ini dilakukan dengan tujuan untuk membantu bu Eneng Rukmaya agar mampu mengembangkan usahanya menjadi lebih besar melalui inovasi produk yang dihasilkan. Inovasi yang dimaksud adalah bagaimana cara membuat produk dengan bahan yang sama dapat dan mampu menghasilkan produk yang lebih bervariasi dengan bentuk yang lebih menarik, unik, efisien dan menarik sehingga memberi daya tarik tersendiri bagi para konsumen untuk dapat membelinya.

Dalam sosialisasi pada tahap ke tiga ini secara umum berjalan dengan baik, baik dalam transfer *knowledge* maupun bagaimana cara berinovasi mengembangkan produk. Namun pada tahap ketiga ini pelaku usaha mengalami kesulitan dalam melakukan pengembangan agar menghasilkan produk yang bervariasi. Hal ini terjadi karena ibu Eneng Rukmaya tidak memiliki banyak kemampuan dalam berinovasi dalam menghasilkan produk sehingga berdampak pada terbatasnya produk yang dihasilkan. Atas dasar kondisi tersebut maka tim PKM melakukan pendampingan secara berkala selama tiga bulan, hal ini dilakukan untuk memaksimalkan kemampuan yang dimiliki oleh ibu Eneng Rukmana.

Dalam proses pendampingan dilakukan dengan metode tanya jawab dan diskusi terkait semua permasalahan yang dihadapi oleh bu Eneng Rukmaya yang meliputi pembukuan sederhana, strategi promosi dan strategi berinovasi dalam mengembangkan produk yang dihasilkan. Dari hasil evaluasi pendampingan yang telah dilakukan selama tiga bulan menunjukkan bahwa bu Eneng Rukmaya mampu memahami dan mampu membuat laporan keuangan, strategi pemasaran dan berinovasi produk dengan baik. Disamping itu, usaha yang dijalankan oleh bu

Eneng Rukmaya telah berjalan dengan baik dan semakin berkembang dari sebelumnya.



Gambar 4. Pelaksanaan sosialisasi dan pendampingan

#### 4. SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan sesuai dengan tahapan dan rencana yang akan dicapai. Kegiatan pengabdian dilakukan mulai dari

sosialisasi, ceramah, praktik, diskusi dan dilanjutkan dengan pendampingan. Kegiatan ini berlangsung lebih kurang selama 3 bulan yang meliputi materi pembuatan pembukuan sederhana, strategi pemasaran dan strategi pengembangan atau inovasi produk yang dihasilkan. Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan pengabdian ini berlangsung dengan baik dan sukses yang ditunjukkan dari meningkatnya kemampuan dari bu Eneng Rukmaya dalam membuat pelaporan keuangan, pemasaran dan inovasi produk serta berdampak pada berkembangnya usaha yang dijalankan.

## 5. DAFTAR PUSTAKA

- Halimah, Halimah, Sushanty Saleh, and Pebrina Swissia. "Pemberdayaan Napi Perempuan Lapas Way Hui Melalui Kerajinan Rajutan Dan Perhitungan Penentuan Harga Jual Produk." *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2.2 (2019).
- Irawati, Rina, and Irawan Budi Prasetyo. "Pemanfaatan Mesin Jahit High Speed Electric Untuk Peningkatan Industri Kreatif Rajutan (Crochet Goods) di Malang." *Jurnal ABM Mengabdi* 5 (2018): 11-23.
- Legi, Paskasius Kalis, and Timbul Raharjo. "Eksplorasi Anyaman Manik Kalimantan Dan Sulam Tapis Lampung Dalam KARYA SENI." *Corak: Jurnal Seni Kriya* 6.1 (2017)
- Quran, Rehan Nur. *Perancangan E-Commerce Pada Toko Flora*. Diss. STIKOM DINAMIKA BANGSA JAMBI, 2017.
- Wibawa, Dian Prihardini, and Duwi Agustina. "Ibu Rumah Tangga Berdaya Dengan Pengetahuan dan Keterampilan. KERAJINAN MACRAME." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Bangka Belitung* 6.1 (2019): 25-29.
- Widyawati, Clarissa. *Kreasi Lampion Rajut*. Tiara Aksa, 2012.