

# Pengelolaan Usaha Dan Pemberdayaan Kelompok Pemuda Tani Cendawan House Desa Makmur Rumbai Pesisir

RITA WIYATI<sup>1</sup>; SRI MARYANTI<sup>2</sup>; MUHAMMAD THAMRIN<sup>3</sup>

Universitas Lancang Kuning  
Jln. Yos Sudarso KM 08 Rumbai Telp. (0761) 52581  
E-mail : ritawiyati@ymail.com

**Abstract:** The farmer youth group is a business group whose members are young and yellow university students, when the PKM field survey team, the partner group still feels critical in managing the bookkeeping and marketing activities, because in the interview during the marketing survey it is still not present this means that the white mushroom cultivation product is known only to the limited and not yet widespread chains in marketing its products. The purpose of this community service is that partners are expected to be able to manage bookkeeping better and the products produced by the mushroom house farmer groups can compete in the market especially in Pekanbaru. The method used to achieve this goal is by conducting training, counseling about the importance of managing the business by a group of partners and being able to market their products more broadly, if necessary until out of the city of Pekanbaru with digital media applications. The results of community service include: an increase in the understanding of participants in the Makmur village farmer youth group, this can be seen from the results of questionnaires that initially members did not understand after participating in the PKM activities that began to understand business management, cash flow, simple bookkeeping, income statement simple and effective way of marketing.

**Keywords:** *Products, Bookkeeping, Marketing*

Seiring meningkatnya pertumbuhan penduduk, kemajuan teknologi saat ini dan kreativitas masyarakat serta informasi yang mudah didapat, maka di Kota Pekanbaru banyak masyarakat yang beralih dari tanaman an organik kepada tanaman organik, Jamur tiram merupakan salah satu usaha yang sedang berkembang dikota Pekanbaru.

Jamur tiram merupakan salah satu komoditi yang dikategorikan sebagai tanaman organik, karena dalam proses penanaman jamur tidak menggunakan pupuk buatan atau bahan kimia lainnya. Keunggulan tersebut menjadikan jamur menjadi salah satu pilihan makanan yang semakin digemari masyarakat. Budidaya jamur tiram memiliki prospek ekonomi yang baik, hal ini tidak terlepas dari tingginya permintaan pasar dalam negeri maupun luar negeri.

Kecamatan Rumbai Pesisir merupakan pemekaran dari kecamatan Rumbai, yang terdiri dari enam kelurahan antara lain: kelurahan Lembah Damai,

kelurahan Lembah Sari, kelurahan Limbungan, kelurahan Limbungan Baru, kelurahan Meranti Pandak, kelurahan Tebing Tinggi Okura. Dikecamatan Rumbai Pesisir mata pencaharaian masyarakatnya yang utama adalah perdagangan, nelayan dan pertanian. Daerah tersebut juga terdapat banyak kelompok tani kelompok tani yang dibentuk, diantaranya kelompok pemuda tani Cendawan House. Kelompok pemuda tani cendawan house anggotanya terdiri pemuda yang sudah tidak sekolah yang berdomisili di desa akura dan mahasiswa universitas lancang kuning Pekanbaru.

Jika diperhatikan usaha yang dilakukan oleh kelompok tani ini termasuk dalam usaha kecil yang merupakan sebutan dari usaha skala kecil (USK) sebagai terjemahan dari istilah *small scale enterprise (SSE)* yang mempunyai banyak pengertian dan konsep teoritis maupun konsep kebijakan untuk membangun usaha kecil tersebut (Anoraga dan Sudantoko,2010:244).

Usaha kecil sebagai konsep mengacu kepada dua aspek yaitu pertama aspek pemasaran yaitu barang dan jasa serta memasarkan dan mencetak keuntungan dan kedua aspek pengusaha yaitu orang yang dibalik usaha atau perusahaan yang biasanya adalah pemilik pengelola sekaligus administrator dari perusahaan (Taufan, 2011;33).

Berdasarkan survey tim PKM kelapangan pada tanggal 7 bulan desember 2018, Kelompok pemuda tani cendawan house memiliki usaha budidaya Jamur Tiram putih , yang anggotanya terdiri dari pemuda desa okura dan mahasiswa universitas lancang kuning dan dinamakan Kelompok Pemuda Tani Cendawan House. Pada saat survey lapangan kami ada beberapa kendala yang dihadapi oleh usaha jamur tiram cendawan house. Untuk proses budidaya saat ini masih cukup memadai dengan lahan seadanya. Untuk anggotanya kompak dalam membudidayakan usaha jamur tiram tersebut. Anggota pemuda tani cendawan house merasa masih kesulitan dalam membuat pembukuan yang dilakukan mulai dari pencatatannya sampai ke pembuatan laporan keuangannya. Meskipun ada diantara anggota kelompok tersebut mahasiswa ekonomi, tetapi dalam wawancaranya belum memahami dalam membuat pengelolaan pembukuannya serta administrasinya dengan baik. Dalam pembukuannya pencatatannya hanya dana yang dipakai saja yang dicatat, tetapi pendapatan yang diperoleh tidak ada catatannya, begitu juga dengan penghasilan perbulanpun hanya hitungan secara global saja, yang akhirnya kesulitan dalam membuat laporan pembukuannya.

Disamping pengelolaan dalam pembukuannya kelompok pemuda tani juga masih kesulitan dalam mengelola usaha dalam pemasarannya, karena dalam wawancara pada waktu survey pemasarannya masihlah sangat belum kekinian yang artinya produk budidaya jamur putih ini dikenal hanya sebatas oleh kalangan terbatas dan belum secara meluas

mata rantai dalam memasarkan produknya. Begitu juga sebagian masyarakat luas belum banyak mengetahui manfaat produk jamur tiram putih ini.

Jamur memiliki kandungan gizi yang baik untuk dikonsumsi bagi kesehatan seperti protein, karbohidrat dan serat, selain itu jamur memiliki kandungan lemak yang relatif rendah. Kandungan spesies jamur kandungan proteinnya 27 persen. Kandungan lemaknya 1,0 persen. Karbohidrat 58 persen. Serta serat kandungannya 7,5 sampai dengan 8,7 persen ( Priyadi 2013). Seiring dengan semakin populernya jamur tiram putih sebagai bahan makanan yang lezat dan bergizi, maka dapat diketahui bahwa peluang bisnis jamur tiram putih diIndonesia semakin meningkat. Hal tersebut mengindikasikan bahwa peluang pasar untuk mengembangkan industri jamur tiram putih memiliki prospek yang cerah. Dan saat ini industri jamur tiram putih sudah semakin berkembang sehingga prospek bisnis saat ini bagus untuk dijalankan.

Melihat fenomena tersebut diatas tim Pengabdian Kepada Masyarakat dari fakultas ekonomi berkeinginan untuk membantu kelompok pemuda tani tersebut dapat melakukan memberikan solusi dalam pengelolaan keuangan dan pemasarannya. Kelompok pemuda tani tersebut memang mengharap uluran pengetahuan dan pendampingan dari akademisi. Dari hasil survey yang kami lakukan maka kami memutuskan untuk dapat mendampingi kelompok pemuda tani tersebut dengan melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dengan judul : “PKM Cendawan House Kecamatan Rumbai Pesisir”.

Konsep usaha kecil itu sendiri sesungguhnya, dari 48,9 juta usaha kecil diIndonesia, hanya 1 juta unit lebih yang benar benar dapat disebut sebagai pengusaha kecil. Kec 3 pun hanya 80 ribu lebih , lebih 3 i 47,50 juta pengusaha sesungguhnya dikategorikan

sebagai usaha mikro. Dengan demikian bila kita bicara tentang usaha mikro kecil menengah perlu diingat bahwa sebetulnya kebanyakan usaha yang kita bahas itu bersifat sangat kecil. Sampai saat ini masih banyak perbedaan mengenai kriteria pengusaha kecil baik yang ada dikalangan perbankan, lembaga terkait, Biro Pusat Statistik (BPS), maupun kamar dagang dan industry Indonesia (KADIN), perbedaan kriteria tersebut adalah Bank Indonesia suatu perusahaan perorangan yang mempunyai total asset maksimal Rp. 600 juta tidak termasuk tanah dan rumah yang ditempati. Untuk departemen perindustrian kriteria usaha kecil sama dengan Bank Indonesia. Biro Pusat Statistik (BPS), usaha rumah tangga yang mempunyai 1 – 5 tenaga kerja, usaha kecil mempunyai 6 -19 tenaga kerja, usaha menengah mempunyai 20 -99 tenaga kerja. Kamar Dagang Industri Indonesia (KADIN). Industri yang mempunyai total asset maksimal Rp. 600 juta termasuk rumah dan tanah yang ditempati dengan jumlah tenaga kerja dibawah 250 orang. Departemen keuangan: suatu badan usaha atau perorangan yang mempunyai asset setinggi tingginya 300 juta atau mempunyai omset penjualannya maksimal Rp. 300 juta pertahun. (Abdullah Abidin; 2013;2)

Kewirausahaan adalah disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan, dari perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya. (Sudayono; Asep Saefullah; 2011;9). Kewirausahaan adalah jiwa atau semangat keberanian mencari terobosan guna memperoleh kesempatan untuk melakukan suatu kegiatan usaha dengan cara yang menguntungkan dan dapat dilaksanakan secara terus menerus (Masngudi, 2000; 1).

Ada beberapa definisi wirausaha menurut : 1.Pandangan Ahli Ekonomi : Wirausaha adalah orang yang mengkombinasikan faktor faktor produksi seperti sumber daya alam, tenaga kerja, material, dan peralatan, lain untuk

meningkatkan nilai sehingga menjadi lebih tinggi dari sebelumnya. 2. Pandangan pelaku bisnis: pelopor dalam bisnis, Inovator, penanggung resiko yang mempunyai visi, kedepan, dan memiliki keunggulan dalam prestasi dibidang usaha. 3.Pandangan Psikolog : Wirausaha adalah orang yang memiliki dorongan kekuatan dari dalam diri untuk memeproleh suatu tujuan serta suka bereksperimen untuk menampulkan kebebasan dirinya diluar kekuasaan orang lain.

Beberapa manfaat kewirausahaan adalah sebagai berikut : 1. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri. 2. Memberi peluang melakukan perubahan. 3. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya. 4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin. 5. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapaty pengakuan atas usahanya. 6. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya.

Semangat kewirausahaan yang perlu dibudayakan antara lain : 1. Kemauan kuat untuk berkarya (utamanya dibidang ekonomi) dengan semangat mandiri. 2. Mampu membuat keputusan yang tepat dan berani mengambil resiko. 3. Kreatif dan inovatif. 4. Tekun, teliti, dan produktif. 5. Berkarya dengan semangat kebersamaan dan etika bisnis yang sehat.

Dalam prinsip prinsip Akuntansi Indonesia (Ikatan Akuntan Indonesia, Jakarta 1974) buku S.Munawir, hal 6; 1990, dikatakan Laporan keuangan ialah neraca dan perhitungan rugi laba serta segala keterangan keterangan yang dimuat dalam lampiran lampirannya antara lain laporan sumber dan penggunaan dana dana. Pada umumnya laporan keuangan itu terdiri dari Neraca dan perhitungan perhitungan Rugi Laba serta laporan perubahan modal, dimana neraca menunjukkan/menggambarkan jumlah

aktiva, hutang dan modal dari suatu perusahaan pada periode tertentu.

Sedangkan laporan rugi laba memperlihatkan hasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta biaya yang terjadi selama periode tertentu. Laporan perubahan modal menunjukkan sumber dan penggunaan atau alasan yang menyebabkan perubahan modal perusahaan.

## METODE

Untuk memberikan solusi kepada mitra, maka ada beberapa metode yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra yaitu: memberikan pelatihan tentang pentingnya pengelolaan keuangan yang baik dan memberikan pengetahuan kepada kelompok mitra tentang pentingnya pemasaran melalui medsos. Untuk prosedur kerja yang akan dilakukan adalah: memberikan motivasi bagi semua peserta agar mau mengembangkan produk yang dihasilkan kelompok mitra menjadi wirausaha yang dapat diandalkan, dan memberikan penyuluhan dan pelatihan tentang pembukuan sederhana, pengetahuan tentang prospek usaha yang dilakukan, memberikan pemahaman dalam hal pemasaran produk agar dikenal oleh orang banyak tanpa mengeluarkan biaya yang tinggi. Adapun bentuk evaluasi pelaksanaan program setelah selesai kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan adalah dengan memperhatikan apakah setelah kegiatan ini mitra benar-benar mempraktekan hasil dari pelatihan namun dalam kegiatan pelatihan ini Tim PKM hanya sebatas memberikan pelatihan dan memberikan pemahaman dalam mengelola suatu usaha, serta memberikan pemahaman dalam memasarkan produknya.

## HASIL

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali berdiskusi dengan beberapa anggota pemuda tani desa makmur yang terlibat dalam budidaya jamur tiram ini. Yang antara lain membicarakan tentang usaha budidaya jamur dikelompok

pemuda tani sudah kurang lebih 3 tahun dilaksanakan tetapi dalam perjalanan usahanya sering berganti ganti anggota dan akhirnya kurang fokus dalam mengelola usaha jamur tiram putih ini.

Dari hasil diskusi tersebut disampaikan bahwa dalam pengelolaan budidaya jamur tiram putih kelompok pemuda tani ini pengelolaan keuangannya pun dapat dikatakan sangat minim catatan, sebagian hanya mengandalkan dengan daya ingat saja, padahal ada hal hal yang penting untuk dicatat dan perlu adanya pembukuan yang rapi dan transparan. Dari hasil diskusi juga terlihat bahwa dalam melakukan pencatatan belum menggunakan alat elektronik laptop atau komputer, dan hanya dicatat atau dibukukan dibuku saja, sedangkan jika buku tersebut hilang atau tledor dalam menyimpannya, bisa rusak atau bisa hilang semua data pembukuannya, sedangkan pada waktu diskusi ternyata ada mahasiswa fakultas komputer yang merupakan salah satu anggota kelompok pemuda tani tersebut.

Lain hal nya dalam upaya memasarkan produk hasil budidaya jamur tiram putih tersebut, diawali dengan memberikan informasi kesanak sodara dan tetangga sekeliling begitu juga diinformasikan kekampus Unilak untuk wilayah pemasarannya, karena mahasiswa dan siswa yang terlibat dalam kelompok pemuda tani tersebut maka tidak fokus sepenuhnya dalam pengelolaannya karena sambil belajar untuk kegiatan dikampus dan sekolah sambil juga bekerja untuk budidaya jamur, yang kadang hal tersebut membuat tidak fokus. Maka usaha yang dijalankan berjalan apa adanya dan hasil panennanyapun belum seperti yang diharapkan, sedangkan permintaan akan jamur tiram putih sudah mulai banyak, karena dalam setiap harinya sering tidak bisa memenuhi permintaan konsumen. Cara promosinya pun masih dalam kategori dari mulut ke mulut atau personal selling saja, belum menggunakan media promosi secara online atau dengan media digital.

Tahap awal yang kami lakukan ini

sebagai tim pengabdian memberikan kuisisioner terlebih dahulu sebelum kami memberikan pemahaman tentang pengelolaan pembukuan secara sederhana dan memberikan pemahaman dalam mempromosikan produk budidaya jamur tiram putih tersebut. Pada tahap pre test, sebagian besar jawaban responden menjawab point B, yang artinya bahwa dengan jawaban point B maka sebagian besar anggota kelompok pemuda tani belum mendapatkan pengalaman dalam membukukan dana pengeluaran dan pemasukkan secara sederhana, begitu juga terkait dengan cara memasarkan produk budidaya jamur tiram putihnya, hanya beberapa anggota kelompok pemuda tani yang sudah mencoba memasarkan dengan menginformasikan ke teman teman dan tetangga terdekat di daerah lingkungan sekitarnya.

Dalam menjawab kuisisioner pre test anggota kelompok pemuda tani banyak yang mengaku tidak atau belum menegatahui tentang pembukuan yang baik dan sederhana. Dalam pelaksanaan awal, beberapa anggota kelompok pemuda tani ada yang bertanya, jika memasarkan produknya dengan cara digital bagaimana caranya, karena terus terang di daerah desa Makmur sinyal komunikasi untuk dunia maya kurang begitu lancar. Dan komunikasi lebih banyak dengan melalui telepon atau komunikasi langsung. Pada saat pre test dilakukan, dan tidak semua anggota bisa didokumentasikan, karena ada yang datang terlambat, karena pulang sekolah sudah jam tiga sore, sedangkan tim pengabdian masyarakat sudah kominten dilaksanakan jam 2 an siang.

Tahapan pengabdian kepada masyarakat berikutnya, yaitu pada tahap akhir dalam pengabdian kepada masyarakat. Waktu dari pelaksanaan tahap awal dengan tahap yang kedua berjarak kurang lebih 3 bulan, dalam waktu tiga bulan tersebut kami anggap anggota kelompok pemuda tani sudah mulai memahami dan menerapkan semua yang kami berikan pada saat pelatihan dan pemahaman dalam melaksanakan pembukuan yang lebih baik serta cara memasarkan produk hasil budidaya jamur

tiram putih.

Dari pelaksanaan tahap akhir dari pengabdian kepada masyarakat ini, kami memberikan kuisisioner kembali dengan pertanyaan yang sama pada waktu awal sebelum diadakan pengabdian kepada masyarakat. Dari hasil rekapan kuisisioner yang kami kumpulkan ada perubahan jawaban yang awal pres test banyak yang menjawab belum pernah mendapat pengalaman pemahaman dalam membukukan dan dalam memasarkan barang, setelah diadakan kegiatan pengabdian masyarakat dari tim fakultas ekonomi Unilak, menjawab sebagian besar memahami dan sudah berangsur melaksankannya seperti arahan dari tim pengabdian masyarakat.

Tim PKM juga memberikan pendampingan dalam pengelolaan pembukuan mulai dari aliran kas masuk dan aliran kas keluar serta pembuatan laporan keuangan secara sederhana. Disini dalam membuat laporan keuangan dipercayakan kepada salah satu anggota yang sedang kuliah di Unilak, dengan kesepakatan bersama diantara para anggota kelompok tani, harapan dari para anggota tentunya dapat lebih dewasa dalam memahami dan memutuskan segala persoalan terkait dengan keuangan dibandingkan dengan anggota kelompok yang masih duduk dibangku SMA atau SMK bahkan masih ada juga yang SMP di anggota tersebut.

Dalam kegiatan ini juga ada diskusi antara anggota kelompok pemuda tani dengan tim PKM dalam memasarkan produk yang memanfaatkan teknologi digital misal dengan WhatsApp, facebook, atau dengan Instragram, beberapa hal yang telah dilakukannya antara lain melakukan pemasaran dengan media promosi dengan banner jika ada pameran, atau jika ada even even tertentu dilokasi danau buatan atau juga pernah ada pameran ditempat wisata lainnya yang berdekatan dengan lokasi budidaya jamur tiram tersebut. Disamping lokasi budidaya tersebut sangat strategis karena berada dipinggir jalan Raja Pajang, lokasi menuju desa wisata Okura,

jadi warga yang melintasi jalan tersebutpun dengan mudahnya untuk mendapatkan produk jamur tiram putih tersebut.

## PEMBAHASAN

Pengabdian ini juga sejalan dengan pengabdian yang dilaksanakan oleh Khairunisa Harahap dkk (2017) dengan judul linisiasi pemasaran daring dikelompok usaha Melur di Desa Sambirejo kecamatan Percut Sei Tuan, bahwa tim juga memberikan pendampingan terkait pencatatan kas masuk dan keluar, perhitungan harga pokok produksi, dan pembuatan laporan keuangan secara sederhana serta pendampingan berbasis internet juga dilakukan dengan memberikan wawasan yang memaksimalkan teknologi yang ada untuk memasarkan produk mereka. Lain halnya dengan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh Dede Nasrullah dkk (2017) bahwa hasil dari pengabdian dede dkk menitikberatkan pada upaya pendampingan terhadap mitra dalam meningkatkan etos membaca mengenal internet dan bagaimana melakukan bisnis atau transaksi secara online atau E-Commerce. Jadi perbedaan antara pengabdian yang kami lakukan disini terletak pada upaya pendampingan dalam membuat pembukuan sederhana dan laporan keuangan sederhana dan alat untuk pemasaran hasil produknya, sedangkan hasil pengabdian masyarakat dede dkk hanya sebatas pendampingan dibidang marketingnya saja.

Pengabdian masyarakat yang dilakukan pada kelompok pemuda tani desa makmur ini juga sama hasilnya dengan pengabdian yang dilakukan oleh Premi Wahyu Widyaningrum dkk pada jurnal pengabdian kepada masyarakat ADIMAS, persamaannya antara lain bahwa sama-sama menekankan pada mengelola usaha dengan media sosial, perbedaan pengabdian ini dengan pengabdian premi dkk yaitu pada mitranya khusus kelompok pengusaha muda yang berumur 15 sd 35 tahun. Sedangkan pengabdian dikelompok pemuda tani ini kelompok pemuda mulai pelajar dari sekolah menengah Pertama, Sekolah menengah Atas dan Mahasiswa.

## SIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian kepada Masyarakat yang diadakan oleh Tim pengabdian dari Fakultas Ekonomi UNILAK dilaksanakan dengan beberapa kali turun lapangan, karena peserta dari kelompok pemuda tani sebagian besar pelajar, dan dapat mengikuti pelaksanaan pengabdian setelah sholat ashar kecuali yang sedang duduk dibangku kuliah. Sebelum diadakan pemahaman dalam pembukuan sederhana dan cara memasarkan produknya, banyak anggota kelompok pemuda tani yang belum memahami hal-hal yang ditanyakan oleh Tim PKM melalui kuisioner atau pre test. Dan setelah diadakan pelatihan dan pemahaman serta pendampingan para anggota kelompok pemuda tani berangsur-angsur memahami bagaimana melakukan dan membuat pembukuan yang lebih baik dan sudah mengetahui bagaimana cara memasarkan produk secara cepat dan efisien, yaitu dengan media digital, hal yang telah dilakukan dalam memasarkan produk melalui WhatsApp, Facebook, serta Instagram.

## DAFTAR RUJUKAN

- Abdullah Abiding, SE, 2013, *Jurnal Koperasi dan UMKM*, Universitas Hasanuddin, [www.bimakab.go.id](http://www.bimakab.go.id)
- Asep Saefullah, 2011, *Kewirausahaan*, Penerbit Andi Yogyakarta
- Dede Nasrullah dkk, (2017), *Pendampingan E-Commerce dan Pendidikan di Cerme Kecamatan Ngimbang Lamongan*, Aksiologi, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol 1. No.1
- H. Masngudi, *buku ajar Kewirausahaan*, 2000, Fakultas Ekonomi Universitas Borobudur, Jakarta

Jatmika dkk, (2015), *Pelatihan Ketrampilan Masyarakat Balaraja dalam Bidang Pengelolaan Pemasaran*, Jurnal Abdimas Volume 2 Nomor 1.

Kasmir, 2006, *kewirausahaan*, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada Jakarta

KementerianKUKM & BPS, (2004), *Pengkajian Dukungan Finansial dan Non Finansial dalam Pengembangan Sentra Bisnis Usaha Kecil dan Menengah*, Jakarta: Kementrian KUKM and BPS.

Khairunnisa Harahap dkk, (2017), *Insinasi Pemasaran Daring Dikelompok Usaha Melur Di Desa Sambirejo, Kecamatan Percut Sei Tuan*, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Volume 23 No1.

Premi Wahyu Wahyuningrum dkk, *Workshop Internet Dan Digital Marketing Untuk meningkatkan Daya saing Pada Kelompok Pengusaha Muda Ponorogo*, Jurnal Pengabdian Masyarakat ABDIMAS

S.Munawir, 1990, *“Analisa Laporan Keuangan”*, Liberty, Yogyakarta