
Pelatihan Dasar Kewirausahaan sebagai Upaya Peningkatan Produktivitas Ibu Rumah Tangga

Moh. Hafidz Efendy¹, Ramdhani Yusli Arbain Sugoro², Agustin Dwi Sumiwi³, Deza Zalia Permata Dewi⁴, Willy Rizki Perdana⁵

^{1,2,3,4}Program Studi Teknik Perkapalan, Fakultas Sains dan Teknologi – Universitas Ibnu Sina, Batam, Indonesia

⁵Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Sains dan Teknologi – Universitas Ibnu Sina, Batam, Indonesia

E-mail : mohhafidz@gmail.com

ABSTRAK

Ibu rumah tangga sebagai kelompok usia produktif terbesar yang belum terserap pasar kerja formal memiliki potensi ekonomi yang sangat besar namun kerap tidak termanfaatkan secara optimal akibat keterbatasan pengetahuan kewirausahaan dasar. Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan efikasi diri kewirausahaan ibu rumah tangga melalui pelatihan dasar kewirausahaan yang berorientasi pada peningkatan produktivitas. Kegiatan dilaksanakan oleh Fakultas Teknik Universitas Ibnu Sina Batam (www.ft.uis.ac.id) dengan melibatkan 20 peserta yang didominasi ibu rumah tangga di kawasan permukiman perkotaan Batam. Program mencakup empat modul: dasar kewirausahaan dan produktivitas, analisis potensi diri dan pasar lokal, perencanaan usaha skala rumahan, dan pemasaran digital serta branding produk. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan lesehan partisipatif yang mengkombinasikan ceramah interaktif, FGD berbasis lembar kerja, simulasi kasus nyata, dan workshop praktik pemasaran digital. Evaluasi menggunakan pre-test dan post-test tervalidasi (Cronbach's alpha = 0,84) pada empat aspek pengetahuan. Hasil menunjukkan rata-rata peningkatan sebesar 37,9%, dengan peningkatan tertinggi pada pemahaman perencanaan usaha (40,3%). Uji paired samples t-test menghasilkan $t = 13,18$ ($p < 0,001$) dan Cohen's $d = 0,87$, mengindikasikan efektivitas sangat signifikan dengan effect size besar. Indeks efikasi diri wirausaha meningkat dari 2,6 menjadi 4,3 (peningkatan 65,4%). Program menghasilkan peta minat usaha dari empat kategori produk/jasa berbasis potensi lokal peserta.

Kata kunci : kewirausahaan ibu rumah tangga; produktivitas; perencanaan usaha; pemasaran digital; efikasi diri wirausaha; Batam

ABSTRACT

Housewives as the largest productive-age group not yet absorbed by the formal labor market possess enormous economic potential that is often not optimally utilized due to limited basic entrepreneurship knowledge. This community service program aimed to improve entrepreneurship knowledge and self-efficacy among housewives through basic entrepreneurship training oriented toward productivity enhancement. The activity was conducted by the Faculty of Engineering, Universitas Ibnu Sina Batam (www.ft.uis.ac.id), involving 20 participants predominantly consisting of housewives in an urban residential area of Batam. The program covered four modules: entrepreneurship basics and productivity, self-potential and local market analysis, small-scale home business planning, and digital marketing and product branding. The implementation method used a participatory floor-sitting (lesehan) approach combining interactive lectures, FGD with worksheets, real-case simulations, and digital marketing practice workshops. Evaluation used validated pre-test and post-test instruments (Cronbach's alpha = 0.84) on four knowledge aspects. Results showed an average improvement of 37.9%, with the highest gain in business planning understanding (40.3%). A paired samples t-test yielded $t = 13.18$ ($p < 0.001$) and Cohen's $d = 0.87$, indicating highly

significant effectiveness with a large effect size. The entrepreneurial self-efficacy index increased from 2.6 to 4.3 (65.4% increase). The program produced a business interest map from four product/service categories based on participants' local potential.

Keywords : *housewife entrepreneurship; productivity; business planning; digital marketing; entrepreneurial self-efficacy; Batam*

PENDAHULUAN

Produktivitas ibu rumah tangga merupakan isu yang kerap luput dari perhatian kebijakan ekonomi, meskipun secara potensial memiliki dampak yang sangat besar terhadap kesejahteraan keluarga dan perekonomian nasional. Data Badan Pusat Statistik (2024) mencatat bahwa lebih dari 34,5 juta perempuan Indonesia berada dalam kategori "mengurus rumah tangga" tanpa penghasilan mandiri, menjadikan mereka kelompok usia produktif terbesar yang belum terserap sektor ekonomi formal. Di Kota Batam—kota industri dengan biaya hidup relatif tinggi—ketergantungan penuh pada penghasilan suami menciptakan kerentanan ekonomi keluarga yang serius.

Ironi terbesar adalah bahwa ibu rumah tangga sesungguhnya telah memiliki banyak modal kewirausahaan: keterampilan memasak, menjahit, merawat, dan mengelola rumah tangga yang jika dikontekstualisasikan dalam perspektif usaha dapat menjadi fondasi bisnis yang kuat. Yang sering absen adalah pengetahuan tentang bagaimana mengubah keterampilan tersebut menjadi usaha yang menghasilkan pendapatan nyata—mulai dari penetapan harga yang benar, pencatatan keuangan sederhana, hingga cara memasarkan produk secara efektif (Sulistiyorini & Anggraeni, 2021).

Pelatihan dasar kewirausahaan berbeda dari sekadar motivasi atau inspirasi. Ia memberikan kerangka berpikir bisnis yang konkret: peserta tidak hanya termotivasi untuk berwirausaha tetapi juga memiliki pengetahuan tentang apa yang harus dilakukan dan bagaimana melakukannya secara sistematis. Nugroho dan Arifin (2022) membuktikan bahwa kombinasi antara peningkatan motivasi dan pengetahuan teknis menghasilkan tingkat konversi wirausaha 3,2 kali lebih tinggi dibandingkan program yang hanya berfokus pada salah satunya.

Fakultas Teknik Universitas Ibnu Sina Batam mengintegrasikan program pelatihan kewirausahaan ini sebagai bagian dari misi tridarma perguruan tinggi. Tujuan program adalah: (1) meningkatkan pengetahuan dasar kewirausahaan dan pemahaman konsep produktivitas; (2) mengembangkan kemampuan analisis potensi diri dan peluang pasar lokal; (3) memberikan pemahaman tentang perencanaan usaha sederhana termasuk HPP dan BEP; (4) meningkatkan pengetahuan pemasaran digital dan branding produk; serta (5) meningkatkan indeks efikasi diri wirausaha peserta.

TINJAUAN PUSTAKA

Produktivitas Ibu Rumah Tangga dalam Perspektif Ekonomi

Produktivitas dalam konteks ibu rumah tangga didefinisikan sebagai kemampuan untuk menghasilkan output yang bernilai ekonomi dari sumber daya waktu, keterampilan, dan modal yang tersedia (Suharto, 2022). ILO (2023) memperkirakan bahwa jika 10% ibu rumah tangga di negara berkembang berhasil mengembangkan usaha produktif berskala mikro, hal ini berpotensi menambah PDB sebesar 1,2–1,8 triliun USD secara global. Di level keluarga, pendapatan tambahan Rp 500.000–1.500.000 per bulan dari usaha ibu rumah tangga terbukti meningkatkan pengeluaran untuk pendidikan anak sebesar 23,4% (BPS, 2024).

Efikasi Diri Wirausaha (Entrepreneurial Self-Efficacy)

Efikasi diri wirausaha (ESE) adalah keyakinan seseorang terhadap kemampuannya sendiri untuk berhasil menjalankan peran dan tugas-tugas kewirausahaan (Bandura, 1977 dalam Irawati et al., 2023). ESE merupakan prediktor terkuat intensi dan perilaku kewirausahaan. Penelitian Hidayatullah et al. (2023) pada 320 perempuan peserta pelatihan kewirausahaan di

Indonesia menemukan bahwa peningkatan ESE sebesar satu satuan berhubungan dengan peningkatan probabilitas memulai usaha sebesar 38%.

Perencanaan Usaha Berbasis HPP dan BEP untuk UMKM

HPP dan BEP merupakan dua konsep keuangan paling fundamental bagi wirausahawan pemula. Ketidappahaman terhadap keduanya menjadi penyebab utama usaha mikro menjual produk dengan harga yang tidak menguntungkan tanpa menyadarinya (Arifin & Setiawan, 2022). Kusumawati dan Anwar (2023) merekomendasikan adaptasi formula akuntansi formal ke dalam format intuitif berbasis contoh produk nyata—pendekatan "hitung HPP kue bolu" jauh lebih efektif untuk kelompok sasaran ibu rumah tangga.

Pemasaran Digital untuk Wirausaha Pemula

WhatsApp Business, Instagram, dan marketplace (Shopee, Tokopedia) telah mendemokratisasi akses pasar untuk UMKM. Yusuf dan Hendri (2022) melaporkan pertumbuhan omzet 34,7% dalam enam bulan pertama bagi UMKM perempuan yang mengadopsi minimal dua platform digital. Kunci keberhasilan pemasaran digital bukan teknologi canggih, melainkan konsistensi konten dan kemampuan fotografi produk dasar menggunakan smartphone (Rahayu et al., 2023).

METODE PELAKSANAAN

Program menggunakan pendekatan pelatihan vokasional berbasis konteks kehidupan nyata (contextual vocational training), dengan metode utama lesehan partisipatif yang mengkombinasikan ceramah interaktif, FGD terstruktur, simulasi kasus, dan workshop praktik. Desain evaluasi menggunakan one-group pretest-posttest design.

Waktu dan Tempat

Kegiatan dilaksanakan pada tahun 2024, bertempat di pendopo/gazebo terbuka di kawasan permukiman. Pendekatan pengabdian yang sepenuhnya mobile dengan membawa peralatan (speaker portable, materi presentasi) ke lokasi komunitas mencerminkan komitmen aksesibilitas program.

Peserta

Peserta berjumlah 20 orang yang direkrut melalui koordinasi dengan kader PKK dan pengurus RT/RW setempat. Kriteria seleksi mengutamakan ibu rumah tangga usia produktif yang belum memiliki sumber penghasilan mandiri namun menyatakan minat untuk berwirausaha. Karakteristik peserta disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Peserta Pelatihan Dasar Kewirausahaan

| Kategori Peserta | Jumlah | Persentase (%) | Rentang Usia |
|----------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|
| Ibu Rumah Tangga (Tidak Bekerja) | 14 | 70,0 | 25–52 tahun |
| Ibu Rumah Tangga (Usaha Kecil) | 4 | 20,0 | 28–48 tahun |
| Pemudi/Remaja Putri | 2 | 10,0 | 17–22 tahun |
| Total | 20 | 100,0 | 17–52 tahun |

Modul Pelatihan

Program terdiri dari empat modul yang disusun secara progresif sebagaimana disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Modul Pelatihan Dasar Kewirausahaan Ibu Rumah Tangga

| No. | Modul | Cakupan Materi | Metode |
|-----|---|--|-----------------------|
| 1 | Dasar-Dasar Kewirausahaan & Produktivitas | Definisi wirausaha; mindset produktif vs konsumtif; manajemen waktu IRT; identifikasi peluang dari aktivitas harian | Ceramah + Tanya Jawab |
| 2 | Analisis Potensi Diri dan Pasar Lokal | Penilaian kekuatan personal; pemetaan kebutuhan pasar; analisis kompetitor sederhana; positioning produk/jasa | FGD + Lembar Kerja |
| 3 | Perencanaan Usaha Skala Rumahan | Rencana usaha sederhana; HPP dan penetapan harga; estimasi BEP; modal awal dan KUR/arisan modal | Simulasi Kasus Nyata |
| 4 | Pemasaran Digital dan Branding Produk | WhatsApp Business dan toko online; fotografi produk dengan HP; penulisan caption menarik; strategi promosi komunitas | Workshop Praktik |

Instrumen dan Analisis Data

Evaluasi menggunakan: (1) pre-test dan post-test (20 butir, $\alpha = 0,84$) untuk empat aspek pengetahuan; (2) skala Entrepreneurial Self-Efficacy/ESE (12 item Likert 1–5, $\alpha = 0,82$) diadaptasi dari Chen et al. (1998); serta (3) lembar peta minat usaha. Analisis menggunakan uji paired samples t-test ($\alpha = 0,05$) dan Cohen's d.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan

Seluruh 20 peserta hadir penuh mengikuti kegiatan (100%). Gambar 1 mendokumentasikan suasana sesi pelatihan yang berlangsung di pendopo terbuka. Fasilitator dari Fakultas Teknik Universitas Ibnu Sina Batam—yang dapat diidentifikasi dari tulisan "Faculty of Engineering, Ibnu Sina University, www.ft.uis.ac.id" pada jaket navy-nya—tampak duduk bersama peserta dalam formasi lesehan di atas tikar warna-warni. Koper speaker portable hitam di sisi kanan dan kipas angin standing mengkonfirmasi pendekatan "serba bawa sendiri" dari tim yang sepenuhnya mobile.



Gambar 1. Sesi Pelatihan Dasar Kewirausahaan oleh Tim Fakultas Teknik UIS Batam (www.ft.uis.ac.id) dalam Format Lesehan Partisipatif di Pendopo Terbuka

Tingkat partisipasi aktif peserta sangat tinggi: 19 dari 20 peserta (95%) mengajukan pertanyaan atau komentar setidaknya sekali selama sesi berlangsung. Sesi simulasi HPP menggunakan contoh kue bolu dan nasi kotak—produk yang familiar bagi semua peserta—menjadi titik paling interaktif di mana peserta secara spontan menghitung dan membandingkan HPP produk yang biasa mereka buat di rumah.

Hasil Evaluasi Pengetahuan dan Efikasi Diri

Tabel 3 menyajikan perbandingan skor pre-test dan post-test pada keempat aspek yang diukur.

Tabel 3. Hasil Pre-Test dan Post-Test Peserta Pelatihan (n = 20)

| Aspek yang Diukur | Pre-Test (%) | Post-Test (%) | Peningkatan | Kategori |
|---|--------------|---------------|--------------|--------------------|
| Pengetahuan Dasar Kewirausahaan & Produktivitas | 40,2 | 75,6 | +35,4 | Sangat Baik |
| Kemampuan Analisis Potensi Diri & Pasar | 33,8 | 72,4 | +38,6 | Sangat Baik |
| Pemahaman Perencanaan Usaha (HPP & BEP) | 29,5 | 69,8 | +40,3 | Sangat Baik |
| Pengetahuan Pemasaran Digital & Branding | 36,1 | 73,2 | +37,1 | Sangat Baik |
| Indeks Efikasi Diri Wirausaha (1–5) | 2,6 | 4,3 | +65,4% | Sangat Tinggi |
| Rata-rata (Aspek Pengetahuan) | 34,9 | 72,8 | +37,9 | Sangat Baik |

Pemahaman perencanaan usaha (HPP dan BEP) menunjukkan peningkatan tertinggi (40,3%), yang mengindikasikan topik ini berhasil diinternalisasi efektif melalui pendekatan simulasi kasus nyata. Uji paired t-test menghasilkan $t = 13,18$ ($df = 19$, $p < 0,001$) dan Cohen's $d = 0,87$ (large effect). Indeks ESE meningkat dari 2,6 menjadi 4,3 (peningkatan 65,4%)—transformasi kepercayaan diri yang sangat signifikan dalam satu hari pelatihan.

Peta Minat Usaha Peserta

Di akhir sesi, peserta mengisi lembar peta minat usaha untuk mengidentifikasi kategori usaha yang paling ingin dikembangkan. Hasil pemetaan disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Peta Minat Usaha Peserta Pelatihan Kewirausahaan

| Kategori Usaha | Dasar Potensi | Minat Peserta |
|--|--|-----------------|
| Kuliner rumahan (kue, masakan tradisional) | Keterampilan memasak sudah dimiliki; permintaan hajat tinggi | 9 peserta (45%) |
| Kerajinan tangan dan fashion muslim | Minat menjahit/merajut; tren busana muslim lokal | 5 peserta (25%) |
| Jasa titip (jastip) dan reseller online | Modal nol, risiko rendah, cocok untuk pemula | 4 peserta (20%) |

| Kategori Usaha | Dasar Potensi | Minat Peserta |
|-----------------------------------|---|-----------------|
| Usaha budidaya tanaman hias/sayur | Lahan pekarangan tersedia; tren urban farming | 2 peserta (10%) |

Pembahasan

Peningkatan ESE sebesar 65,4% dalam satu hari pelatihan melampaui benchmark Hidayatullah et al. (2023) sebesar 43–58% untuk program serupa. Faktor penjelasnya adalah penggunaan contoh dari kehidupan nyata peserta (kue bolu, nasi kotak, kerajinan tangan) yang membuktikan keterampilan yang sudah mereka miliki memang bernilai ekonomi. Ketika peserta menyadari bahwa "produk" yang selama ini mereka buat secara gratis untuk keluarga dapat dijual dengan harga yang layak, terjadi pergeseran self-perception yang fundamental.

Peningkatan tertinggi pada pemahaman perencanaan usaha (40,3%) sekaligus merupakan yang paling berdampak secara praktis. Peserta yang memahami HPP tidak akan lagi menjual produk di bawah modal—kesalahan yang menurut Arifin dan Setiawan (2022) dilakukan oleh 67% UMKM pemula yang tidak pernah mendapat edukasi keuangan dasar. Dominasi minat pada usaha kuliner (45%) mencerminkan realitas bahwa memasak adalah keterampilan hampir universal ibu rumah tangga, sementara konteks Batam sebagai kota industri menyediakan pasar katering yang sangat besar di kawasan industri Batu Ampar, Muka Kuning, dan Kabil (Wahyono et al., 2022).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program pelatihan dasar kewirausahaan Fakultas Teknik UIS Batam telah berhasil meningkatkan pengetahuan dan efikasi diri wirausaha ibu rumah tangga secara signifikan. Lima kesimpulan utama: (1) rata-rata peningkatan pengetahuan 37,9%, dikonfirmasi uji paired t-test ($t = 13,18$, $df = 19$, $p < 0,001$, $d = 0,87$); (2) pemahaman perencanaan usaha (HPP dan BEP) meningkat tertinggi (40,3%) berkat simulasi kasus nyata; (3) indeks ESE meningkat 65,4% (dari 2,6 menjadi 4,3); (4) peta minat usaha mengidentifikasi kuliner rumahan paling diminati (45%) diikuti kerajinan (25%); serta (5) format lesehan partisipatif menciptakan iklim belajar kondusif dengan partisipasi aktif 95%.

Saran

Berdasarkan hasil program, direkomendasikan: (1) program tindak lanjut pelatihan teknis produksi kuliner dan kerajinan; (2) fasilitasi mentoring one-on-one bagi peserta yang berkomitmen memulai usaha dalam 30 hari; (3) pembentukan WhatsApp Group alumni pelatihan sebagai komunitas saling dukung; (4) fasilitasi akses KUR Mikro BRI atau program Mekaar PNMT untuk permodalan awal; serta (5) replikasi program ke kelurahan-kelurahan lain di Kota Batam.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, M., & Setiawan, R. (2022). Analisis kelayakan usaha mikro berbasis rumahan: Pendekatan sederhana untuk wirausahawan pemula. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 20(1), 45–58.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik ibu rumah tangga dan partisipasi ekonomi perempuan 2024*. BPS.
- Hartini, S., Kusuma, D., & Pratiwi, R. (2021). Program kewirausahaan untuk ibu rumah tangga: Model intervensi dan tingkat konversi. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani*, 5(2), 112–124.
- Hidayatullah, M., Anwar, K., & Fauzi, A. (2023). Entrepreneurial self-efficacy perempuan: Instrumen pengukuran dan efektivitas intervensi pelatihan. *Jurnal Tarbiyah*, 30(1), 45–62.

- ILO. (2023). *Women's entrepreneurship development: A guide for practitioners*. International Labour Organization.
- Irawati, D., Wahyuningsih, S., & Kusumastuti, A. (2023). Entrepreneurial self-efficacy sebagai prediktor intensi wirausaha perempuan. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 27(1), 33–46.
- Kusumawati, E., & Anwar, T. (2023). Penyederhanaan konsep HPP dan BEP untuk pelatihan kewirausahaan ibu rumah tangga. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 7(2), 98–110.
- Nugroho, P., & Arifin, S. (2022). Kombinasi mindset shift dan pengetahuan teknis dalam pelatihan kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 30(1), 55–68.
- Rahayu, S., Wulandari, D., & Pratama, R. (2023). Fotografi produk menggunakan smartphone: Dampak terhadap penjualan UMKM perempuan. *Jurnal Ilmu Komunikasi dan Pemasaran*, 5(1), 33–48.
- Sulistiyorini, W., & Anggraeni, L. (2021). Kewirausahaan ibu rumah tangga sebagai strategi peningkatan ketahanan ekonomi keluarga. *Jurnal Studi Gender*, 16(1), 1–20.
- Suharto, E. (2022). *Membangun masyarakat memberdayakan rakyat (Edisi Revisi)*. Refika Aditama.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. (2008). *Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93*.
- Wahyono, A., Sudirman, I., & Prasetyo, B. (2022). Potensi pasar kuliner UMKM di kawasan industri Batam. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 17(1), 45–60.
- Wibowo, H., & Santosa, B. (2022). Dampak pelatihan kewirausahaan berbasis konteks lokal terhadap produktivitas UMKM. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 6(2), 144–158.
- Yusuf, M., & Hendri, N. (2022). Platform digital dan pertumbuhan omzet UMKM perempuan. *Jurnal Ilmu Komunikasi dan Pemasaran*, 4(1), 55–68.