

Manajemen Usaha Untuk Pengembangan Industri Rumahan Kepada Kelompok Ibu-ibu Sikayu Kecamatan Buayan-Kebumen

Sri Ramlah^{1*}

¹ Program Studi Manajemen, Fakultas Sains dan Humaniora, Universitas Muhammadiyah Gombong, Jl. Yos Sudarso No. 461, Gombong, Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah, Indonesia.

E-mail: sriramlah@unimugo.ac.id

*Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i1.7903>

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 29 Aug 2026

Revised: 04 Sep 2026

Accepted: 10 Sep 2026

Kata Kunci:

SDM, Manajemen
Usaha, Home Industri,
Kue Basah.

Keywords:

HR, Business
Management, Home
Industry, Wet Cakes.

ABSTRACT

Bisnis kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, pasalnya kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang mitra miliki mampu bersaing dan laku dipasaran. Dengan usaha kue basah (risoles, dan donat) Home Industri Kue Basah Kelompok Ibu-Ibu Sikayu Kecamatan Buayan-Kebumen yang sudah memiliki pelanggan tetap maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha kue basah ini. Permasalahan yang dihadapi adalah (1) belum maksimalnya manajemen Sumber daya Manusia, Manajemen Wirausaha yang dilakukan (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan dan (3) belum diberikan labelling untuk mengenalkan produknya. Tahapan pelaksanaan pengabdian yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli/customer dari mitra yakni Home Industri Kue Basah Kelompok Ibu-Ibu Sikayu Kecamatan Buayan-Kebumen. Kemudian rencana pada tahapan selanjutnya adalah Evaluasi hasil pendampingan pengembangan manajemen sumber daya manusia, dan manajemen usaha.

The wet cake business has been very promising for those who engage in it, as this type of cake is a delicious and filling snack. In addition to the two factors mentioned earlier, wet cakes also have many enthusiasts from all age groups and various backgrounds. If we look at the competitors who are in the same business, there are indeed quite a few. With innovative flavors that are more delicious, attractive and appealing sizes, economical prices, and most importantly, healthy and hygienic by providing attractive packaging and labels, the products that the partners have can compete and sell well in the market. With the wet cake business (risoles and donuts) of the Home Industry Wet Cake Group of Mothers in Sikayu, Buayan-Kebumen District, which already has regular customers, they will increase their marketing by creating attractive packaging and labels to find markets and even agents willing to sell them, so that many will help develop this wet cake business. The problems faced are (1) the suboptimal management of Human Resources and Entrepreneurial Management, (2) the lack of proper packaging for the marketed wet cake products, and (3) the absence of labeling to introduce the products. The expected stage of service implementation at this stage is an increase in the number of buyers/customers from the partner, namely the Home Industry of Wet Cakes Group of Mothers in Sikayu, Buayan District, Kebumen. Then, the plan for the next stage is to evaluate the results of the assistance in developing human resource management and business management.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.



How to Cite: Sri Ramlah, et al. (2026), Manajemen Usaha Untuk Pengembangan Industri Rumahan Kepada Kelompok Ibu-ibu Sikayu Kecamatan Buayan-Kebumen 5(1).<https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i1.7903>

PENDAHULUAN

Mitra pada program pengabdian masyarakat ini adalah para pemilik home industri kue basah pada Kelompok Ibu-Ibu Sikayu Kecamatan Buayan-Kebumen yang telah mendirikan usaha kue basah sudah kurang lebih 3 tahun, dimana pada saat mendirikan usahanya pertama kali yaitu masih kue basah sosis solo mini dan saat ini sudah berkembang usahanya dengan berbagai jenis kue basah yaitu martabak mini, lempeng, risoles dan lumpia. Kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, karena kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Kue basah sering juga disebut jajanan pasar, kue-kue tradisional khas Indonesia yang tidak ada duanya dimanapun sehingga penikmatnya tidak dapat berpindah hati. Kue basah selain menjadi camilan juga biasanya dihidangkan dalam acara-acara penting, seperti dalam lamaran, pernikahan, syukuran dan acara lainnya. Pangsa pasar yang seperti ini akan banyak menguntungkan para pebisnis kue basah, dan bagi yang baru akan menggelutinya.

Sistem yang mengatur proses produksi, manajemen usaha dan pemasaran agar usaha benar-benar berjalan lancar dan sesuai dengan mekanisme yang diinginkan maka manajemen usaha, maupun pemasarannya. Dengan demikian akan mudah di dalam menerapkannya manajemen usaha sehingga berjalan lancar, rapi dan sukses meskipun usaha tersebut semula kecil. Memperbanyak variasi bentuk, jenis dan rasa kue basah yang produksi sehingga konsumen akan memiliki banyak pilihan. Sedangkan model kemasan diusahakan serapi, sebersih dan semenarik mungkin. Kemasan juga sangat mempengaruhi minat konsumen karena penampilan produk yang menarik dan higienis. Bentuk kemasan kue basah atau kering, mahal atau murah, pengusaha harus pandai mengemasnya dan sekaligus mengenalkan produk yang dipasarkan melalui labelling.



Gambar 1. Salah Satu Pemilik Home Industry Kue Basah
Sumber: data diolah oleh peneliti (2026)

Kue dan makanan tradisional memang memiliki cita rasa yang berbeda jika dibandingkan dengan makanan luar negeri. Meskipun masakan luar negeri sangatlah kuat di Indonesia, namun kue-kue tradisional telah mendapat tempat di hati masyarakat Indonesia. Dalam analisa usaha ini akan membahas mengenai kue tradisional yaitu kue basah. Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang kami miliki mampu bersaing dan laku dipasaran. Dengan usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lempeng, dan martabak mini) Bu Djun yang sudah memiliki pelanggan tetap, maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha kue basah ini.



Gambar 2. Kue Basah Buatan Home Industry

Permasalahan Mitra

Permasalahan yang terjadi pada mitra pengabdian pada masyarakat ini ada beberapa permasalahan diantaranya yaitu :

1. Bidang Produksi, dimana pihak mitra dalam memproduksi kue basah dan pengemasannya dikemas dengan kemasan yang tidak kedap sehingga kue basah mudah dimasuki oleh jamur dan mudah berbau.
2. Bidang Manajemen (sumberdaya manusia), dimana mitra belum menggunakan manajemen usaha sederhana (mulai dari menghitung jumlah kue yang terjual, belum menggunakan kiutansi pembelian / penjualan, belum melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran produksi dan penjualan, dan masih ada beberapa manajemen usaha yang belum dilakukan) oleh karena itu perlunya dilakukan pelatihan dan pendampingan oleh tim.
3. Mengacu kepada butir Analisis Situasi, teridentifikasi yaitu berdasar hasil identifikasi masalah ditemukan tiga masalah utama yang dihadapi mitra dan komitmen antara mitra dengan tim, yaitu (1) belum maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan dan (3) belum diberikan labelling untuk mengenalkan produknya. Dengan mempertimbangkan hal di atas, maka disepakati bahwa yang akan diatasi pada program pengabdian adalah masalah manajemen sumber daya manusia-nya, kemasan dan labelling khususnya peningkatan kemampuan *human home industri* kue basah dalam melakukan pengembangan usaha.

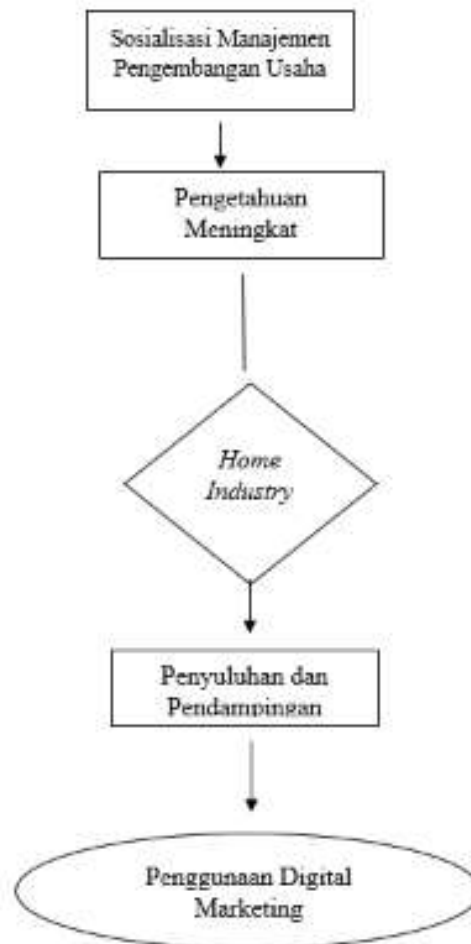
METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif-deskriptif. Kegiatan dilaksanakan pada [bulan/tahun] di Desa Sikayu, Kecamatan Buayan, Kabupaten Kebumen, dengan sasaran kelompok ibu-ibu pelaku industri rumahan. Subjek kegiatan adalah peserta yang terlibat langsung dalam pengelolaan usaha rumahan. Prosedur pelaksanaan meliputi identifikasi kebutuhan, sosialisasi manajemen usaha, pelatihan dan praktik, evaluasi, serta pendampingan. Instrumen yang digunakan berupa lembar observasi, kuesioner evaluasi, dan dokumentasi. Data dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan kualitatif dengan membandingkan tingkat pemahaman dan keterampilan peserta sebelum dan sesudah kegiatan. Keberhasilan program ditinjau dari peningkatan pemahaman peserta mengenai perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, inovasi produk, dan strategi pemasaran.

Target kegiatan adalah kelompok ibu-ibu di Desa Sikayu, Kecamatan Buayan, Kabupaten Kebumen yang menjalankan atau berpotensi mengembangkan usaha industri rumahan. Kegiatan diarahkan untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, pengembangan produk, dan pemasaran. Subjek kegiatan adalah ibu-ibu anggota kelompok industri rumahan di Desa Sikayu yang terlibat langsung dalam kegiatan produksi dan pengelolaan usaha. Peserta dipilih berdasarkan keterlibatan dalam kegiatan usaha serta kesediaan mengikuti seluruh rangkaian sosialisasi, pelatihan, praktik, dan evaluasi. Kegiatan diarahkan untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, pengembangan produk, dan pemasaran. Subjek kegiatan adalah ibu-ibu anggota kelompok industri rumahan di Desa Sikayu yang terlibat langsung dalam kegiatan produksi dan pengelolaan usaha. Peserta dipilih berdasarkan keterlibatan dalam kegiatan usaha serta kesediaan mengikuti seluruh rangkaian sosialisasi, pelatihan, praktik, dan evaluasi.

Pelaksanaan kegiatan terdiri atas tiga tahap utama, yaitu (1) tahap persiapan, berupa koordinasi dengan mitra dan identifikasi permasalahan usaha; (2) tahap pelaksanaan, berupa penyampaian materi manajemen usaha, pengelolaan keuangan sederhana, pengembangan produk, pengemasan, serta strategi

pemasaran dan praktik penerapannya; dan (3) tahap evaluasi dan pendampingan, untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta serta membantu penerapan hasil pelatihan dalam kegiatan usaha. Evaluasi dilakukan melalui observasi, diskusi, tanya jawab, dan praktik langsung. Keberhasilan kegiatan diukur dari peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha, melakukan pencatatan keuangan, mengembangkan produk, serta memasarkan produk secara lebih efektif. Pendampingan dilakukan sebagai tindak lanjut agar pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dapat diterapkan secara berkelanjutan.



Gambar 3. Diagram Alir Bagan Pemecahan Masalah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Persiapan

1. Media
Media yang digunakan adalah power point dan penggandaan (fotocopy) handbook materi untuk peserta. Soal Pre dan Post test
2. Tempat
Koordinasi dengan mitra untuk tempat pelaksanaan dan kontrak waktu dengan peserta untuk pelaksanaan kegiatan
3. Alat dan Bahan
Alat peraga yang digunakan adalah LCD Proyektor, beserta sound system untuk memudahkan penyampaian materi kepada peserta.

Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui beberapa sesi, yang berisi penyampaian materi.

Tabel 1. Rundown Acara Penyuluhan dan Simulasi

Waktu	Kegiatan	Penanggungjawab
07.30-08.00	Registrasi	Tim

08.00-08.30	Pembukaan	Tim
Sesi 1		
08.30-09.00	Pre Test	Mahasiswa/i
09.00-10.15	Penyuluhan Materi 1	Sri Ramlah
10.15-10.30	Break	Tim
10.30-11.30	Penyuluhan Materi 2	Siti B
11.30-12.00	Post Test	Tiyan F
12.00-12.30	Ishoma	Tim
12.30-14.00	Penutup	Tim

Tabel 2. Rincian Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Waktu	Kegiatan	Materi	Metode	Jumlah Jam	Petugas
Minggu I	Persiapan	Koordinasi penjadwalan kegiatan pengabdian	Diskusi	7 jam	Tim Peserta
		Pembuatan Materi dan Media	Diskusi	10 jam	Tim
Minggu II	Pelaksanaan	Penyuluhan atau workshop Manajemen Usaha Untuk Pengembangan <i>Home Industry</i>	Ceramah, Interaktif	4 jam	Tim dan Peserta
Minggu III-IV	Evaluasi	Pengolahan data	Diskusi	10 jam	Team
		Rencana Tindak lanjut	Diskusi	5 jam	Tim
Minggu V-VI	Tindak Lanjut	Pembuatan Buku Pedoman untuk peserta	Diskusi	15 jam	Tim
TOTAL				52 am	

Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program

1. Pemberian izin pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat
2. Fasilitas tempat penyuluhan dan simulasi kegiatan
3. Membantu menyampaikan informasi kegiatan kepada peserta

Evaluasi Dan Program Berkelanjutan

1. Pengisian kuesioner oleh peserta sebelum dan sesudah penyuluhan
2. Observasi kegiatan simulasi oleh tim
3. Reward bagi peserta terbaik

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Sikayu Kecamatan Buayan-Kebumen dengan target peserta dilaksanakan selama 45 jam, terdiri dari 20 orang peserta.

Tabel 3. Pelaksanaan Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Penanggung Jawab	Metode	Jumlah Jam
1.	Persiapan			
	1. Koordinasi Persiapan Internal (lembar balik, leaflet, lembar observasi)	Tim PKM	Diskusi	7 jam
	2. Koordinasi Persiapan Eksternal (Mitra dan Peserta Penyuluhan)	Tim PKM dan Mitra	Diskusi	10 jam
2.	Pelaksanaan			
	1. Penyuluhan Manajemen Usaha Untuk Pengembangan	Tim PKM dan Peserta	Ceramah Interaktif	3 jam
3.	Evaluasi			
	1. Pengolahan Data	Tim PKM	Diskusi	10 jam
	2. Rencana Tindak Lanjut	Tim PKM dan Mitra	Diskusi	5 jam
	3. Pembuatan Naskah Publikasi	Mitra	Diskusi	10 jam

	Tim PKM	Diskusi
TOTAL		45 jam

Berdasarkan uraian sebelumnya, serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan bersama mitra *home industri* kue basah Kelompok Kepada Kelompok Ibu-Ibu Sikayu Kecamatan Buayan-Kebumen adalah memperbaiki manajemen wirausaha dan pembuatan kemasan serta labelling pada produk kue basah.

Tahap 1, Bidang Produksi yaitu :

- Mempersiapkan materi pelatihan bersama dengan tim pengabdian dari survey awal yang dilakukan kepada mitra terhadap bagaimana proses produksi yang dilakukan oleh mitra.
- Melakukan diskusi tentang kebutuhan mitra dalam melaksanakan proses produksi kue basah

Tahap 2, Bidang Manajemen yang digunakan yaitu :

- Memberikan materi pengetahuan dan membuka wawasan kepada mitra tentang manajemen wirausaha sampai dengan pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah sehingga tercipta kue basah yang higienis.
- Pelatihan manajemen usaha sampai dengan kemasan dan labelling melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra.
- pendampingan manajemen usaha sampai dengan pembuatan kemasan dan labeling.

Tahap 3, Bidang Pemasaran

Pada bidang ini, langkah yang digunakan yaitu mengevaluasi hasil pelatihan dan pendampingan manajemen wirausaha pada industri rumahan yang dimana merupakan unsur dari manajemen pemasaran dengan memantau realisasi dari *pembuatan kemasan dan label yang menunjang pemasaran kue basah* sedangkan Tim Pengabdian Pada Masyarakat dengan pendanaan AIPNEMA belum bisa melakukan bidang pemasaran dengan secara maksimal karena terkendala oleh berbagai sarana dan prasarana serta pendanaan untuk menunjang hal tersebut.

Rencana Tindak Lanjut

Berdasarkan diskusi selama proses penyuluhan dan evaluasi dengan mitra, ada beberapa tindak lanjut dari kegiatan pengabdian

- Melakukan koordinasi lebih lanjut terkait pelaksanaan kegiatan, karena beberapa peserta tidak hadir saat penyuluhan dengan berbagai alasan dan kesibukan masing-masing
- Melakukan penyuluhan kembali dengan jumlah peserta yang lebih banyak Memberikan penyuluhan dalam bentuk video, sehingga peserta bisa belajar kembali tanpa dibatasi oleh waktu, dan dapat diakses Kembali.

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul “Manajemen Usaha untuk Pengembangan Industri Rumahan kepada Kelompok Ibu-Ibu Sikayu Kecamatan Buayan-Kebumen” merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan kelompok ibu-ibu dalam mengelola serta mengembangkan usaha rumahan. Kegiatan ini memberikan pemahaman mengenai perencanaan dan pengelolaan usaha, pencatatan keuangan sederhana, penentuan harga jual, inovasi produk, serta strategi pemasaran yang lebih efektif. Pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh tambahan pengetahuan dan wawasan mengenai pentingnya penerapan manajemen usaha dalam mendukung keberlangsungan dan pengembangan industri rumahan. Penerapan manajemen yang baik diharapkan dapat membantu pelaku usaha meningkatkan produktivitas, efisiensi pengelolaan usaha, kualitas produk, serta kemampuan dalam menghadapi persaingan pasar.

Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi kelompok ibu-ibu Sikayu, khususnya dalam meningkatkan kemandirian ekonomi, pengembangan usaha, dan kesejahteraan keluarga melalui pengelolaan industri rumahan yang lebih profesional. Peneliti selanjutnya disarankan untuk menggunakan indikator yang lebih terukur, seperti perubahan omzet, jumlah produksi, jangkauan pemasaran, tingkat penjualan, dan peningkatan keterampilan peserta sebelum dan sesudah kegiatan. Selain itu, cakupan peserta dan wilayah kegiatan dapat diperluas sehingga hasil pengabdian dapat memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pengembangan industri rumahan dan peningkatan perekonomian masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih secara khusus disampaikan kepada pihak Universitas Muhammadiyah Gombong, pemerintah dan perangkat Desa Sikayu Kecamatan Buayan Kabupaten Kebumen, serta kelompok ibu-ibu peserta kegiatan yang telah berpartisipasi secara aktif selama pelaksanaan pengabdian. Apresiasi juga disampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam proses persiapan, pelaksanaan, hingga penyelesaian kegiatan ini.

Semoga kerja sama dan dukungan yang telah diberikan dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan, khususnya dalam meningkatkan kemampuan manajemen usaha, produktivitas, kemandirian, dan pengembangan industri rumahan masyarakat Desa Sikayu. Semoga kegiatan ini juga dapat menjadi langkah awal bagi terciptanya usaha masyarakat yang lebih inovatif, mandiri, dan berdaya saing.

REFERENSI

- Agustina, W. 2009. *Desain Kemasan dan Label Produk Makanan*. Kumpulan Modul Pelatihan. UPT B2PTTG-LIPI Subang.
- Albert, 2006. *Mengenai Simbol pada Kemasan Plastik*. <http://ebook.pangan.com>. Diakses tanggal 15 Januari 2014 .
- Anonymous. 2008.[http://www.mesinpengemas.com/Mesin Pengemas Vakum Mesin Vacuum Sealer Mesin Kemasan Vakum.html](http://www.mesinpengemas.com/Mesin_Pengemas_Vakum_Mesin_Vacuum_Sealer_Mesin_Kemasan_Vakum.html).
- Cenadi, Christine Suharto. 2000. *Peranan Desain Kemasan dalam Dunia Pemasaran*. Jurnal Nirmana Vol 2. No. 1, Januari 2000.
- Mulyadi Nitisusastro. 2015. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Penerbit Alfabeta.
- Triyono, A. 2002. *Modul Pengemasan Produk Makanan, Kumpulan Modul Pelatihan UPT B2PTTG-LIPI Subang*.
- Zimmerer, Scarborough. 2011. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil I* Edisi 5, Penerbit Salemba Empat.
- Handoko, Hani. 2012. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia Edisi 2*. BPFE Yogyakarta.
- Sunasi, D., Kusjono, G., & Nuryana, I. (2019). *Pelatihan Manajemen Penguasaan Kelas Dan Pembuatan Bahan Ajar Bagi Tenaga Pengajar Sukarela Taman Belajar Kreatif Mekarsari*. Jurnal Pengabdian Dharma Laksana, 2(1), 41- 44.