

***PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI PEREMPUAN PEDAGANG
JAJANAN DI SOABALI DAN SEKITARNYA GUNA
MENINGKATKAN MUTU PRODUK DAN OMSET PENJUALAN***

¹⁾Selly Sipakoly, ²⁾Rina Latuconsina, ³⁾Sally.P.Sandanafu

^{1,2,3)}Politeknik Negeri Ambon

¹⁾sipakolyselly@gmail.com

ABSTRAK

Perempuan sebagai motor penggerak ekonomi keluarga sangat memegang peranan penting dalam perekonomian masyarakat. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan sasaran kaum perempuan penjual jajanan di Soabali. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah melatih dan memotivasi kaum perempuan pedagang dalam mengelola dan memanage modal sehingga dapat meningkatkan omset penjualan mereka. Selain itu kegiatan ini juga bertujuan untuk mengingatkan mereka akan pentingnya kehygienisan jajanan dan bagaimana tampilan jajanan yang baik yang bisa menarik konsumen. Dari hasil kegiatan pelatihan yang dilakukan, terlihat peserta pelatihan sudah memahami dan mengetahui cara pengelolaan modal usaha yang baik, pemasaran dan tampilan jajanan yang baik dan bersih. Pengabdian ini diharapkan mampu mendorong dan memotivasi kaum perempuan pedagang soabali dalam mengelola usaha mereka dengan target meningkatkan omset penjualan.

Kata kunci: Kewirausahaan, Perempuan pedagang; omset penjualan

I. PENDAHULUAN

Fenomena berwirausaha yang trend dan marak saat ini, memacu para penggiat usaha untuk terus berkreaitif dan berinovasi dalam persaingan. Berbagai jenis usaha yang diciptakan seperti bisnis kuliner atau cemilan, even organizer sampai pada bisnis di sector jasapun semakin menambah kancah kewirausahaan di Indonesia. Wirausaha merupakan cara cerdas pelaku usaha dalam memerangi pengangguran karena menciptakan lapangan kerja bagi dirinya sendiri dan masyarakat pada umumnya. Secara tidak langsung, wirausaha telah membantu pemerintah mengentaskan kemiskinan dengan menyediakan lapangan kerja

bagi pengangguran. Wirausaha dapat dilakukan oleh berbagai kalangan mulai dari kalangan orang tua, ibu rumah tangga, mahasiswa maupun pelajar pun dapat memulai kegiatan ini dengan modal ide dan financial yang secukupnya. Para pekerja di pemerintahan pun kerap tertarik menjalankan usaha sampingan sebagai *passive income*.

Menurut Badan Pusat Statistik Nasional, jumlah Angkatan Kerja di Indonesia per Februari 2018 sebanyak 133,94 juta orang, naik 2,39 juta orang dibanding Februari 2017. Dari 133,94 juta orang total Angkatan Kerja, sebanyak 6,87 juta orang penduduk masih mencari pekerjaan (pengangguran). Meskipun jumlah tersebut mengalami penurunan 140 ribu orang dibanding Februari 2017. Berdasarkan Data BPS Provinsi Maluku tahun 2017 menunjukkan, jumlah penganggur terbuka pada Agustus 2017 di Maluku sebanyak 65.735 orang. Mengalami peningkatan sebanyak 13.372 orang atau 25,54 persen dibanding Agustus 2016 sebanyak 52.363 orang. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) meningkat dari 7,05 persen pada Agustus 2016 menjadi 9,29 persen pada Agustus 2017.

Berdasarkan fenomena diatas, Perempuan sebagai motor penggerak ekonomi keluarga, dituntut untuk dapat mengembangkan bakat dan tenaga yang dimiliki guna mempersiapkan masa depan penerus dan keluarga dituntut untuk dapat melakukan dan menciptakan lapangan kerja bagi dirinya sendiri karena kebutuhan hidup yang semakin tinggi apalagi di perkotaan. Bisnis kuliner yang modern sudah banyak menjamur di perkotaan khususnya kota Ambon dengan banyak dibukanya café-café maupun restoran-restoran yang menawarkan berbagai macam kuliner baik tradisional maupun modern. Hal ini sangatlah menguntungkan bagi pelaku usaha yang memang memiliki cukup modal namun bagaimana dengan para ibu rumah tangga yang sama sekali tidak memiliki modal yang cukup untuk memulai bisnis? Para perempuan yang dijumpai di kawasan Soabali dan sekitarnya hampir semua adalah ibu rumah tangga yang menjual aneka kuliner seperti gorengan, kue tradisional maupun makanan adalah juga pelaku ekonomi yang dengan modal dan pengetahuan seadanya, berusaha untuk memenuhi tuntutan hidup dengan membuka lapak atau jualan di sekitar area tersebut dan juga didepan rumah mereka namun menurut mereka omset atau hasil penjualan tidaklah terlalu menguntungkan mereka terkadang merugi dikarenakan beberapa factor diantaranya pengetahuan mereka yang

minim dalam hal mengembangkan usaha, kreatifitas yang kurang,dan lapak/tempat jualan yang sama sekali tidak menarik dan terkesan tidak higienis.

Dibawah ini adalah gambar situasi tempat jualan gorengan yang tidak higienis dan terkesan tidak teratur.



Gambar 1. Tempat jualan gorengan yang tidak higienis

1.1. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Dalam kegiatan ekonominya, perempuan pengusaha kecil (PPK) seringkali mendapatkan hambatan yang kemudian menyebabkan rendahnya produktivitas mereka sebagai pelaku ekonomi. Di dalam dunia usaha dan pekerjaan, hambatan merupakan hal yang biasa. Selain hambatan, ada berbagai risiko yang harus dihadapi oleh mereka yang masuk ke dalam dunia usaha. Oleh karena itu di dalam dunia usaha selalu ada mekanisme, cara, atau institusi yang berfungsi sebagai perangkat sosial ekonomi untuk menghadapi berbagai hambatan dan risiko yang mungkin terjadi.(Haswinar, 2017).

Berdasarkan analisis situasi yang diutarakan diatas, maka yang menjadi persoalan adalah minimnya pengetahuan dan pandangan pedagang perempuan yang notabene adalah ibu rumah tangga terkait bagaimana menyusun rencana awal usaha, bagaimana mengatur dan mengolah modal usaha, bagaimana memasarkan hasil Jualan mereka dengan baik sehingga menarik konsumen atau pemakai jalan yang melintasi wilayah tersebut mengingat jualan yang mereka jual secara nyata terlihat tidak higienis karena masih dijual terbuka tanpa menggunakan penutup mkanan atau plastic atau sejenisnya.Selain itu teknik

pemasaran/promosi yang tepat dilakukan sehingga dapat meningkatkan omset dan daya beli masyarakat.

1.2. Tujuan dan Manfaat Kegiatan

Kegiatan pelatihan ini bertujuan untuk :

1. Mendorong dan memotivasi para pedagang jajanan di Soabali untuk memajukan dan membenah usaha mereka melalui pemahaman tentang manajemen modal dan usaha
2. Memberikan pemahaman pentingnya wirausaha dan teknik-teknik yang baik dalam menjalankan usaha
3. Memberikan pemahaman pentingnya pemasaran dan tampilan produk untuk menarik minat konsumen
4. Menjadikan lokasi soabali sebagai lokasi jajanan khas di pusat kota.

II. METODE KEGIATAN

Mengacu pada informasi, isu dan permasalahan yang dihadapi mitra yang dalam hal ini adalah kelompok perempuan pedagang jajanan di Soabali dan sekitarnya, maka tim pengabdian menawarkan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi yakni dengan mengadakan pelatihan enterpreunership melalui beberapa kegiatan diantaranya :

1. Sosialisasi Kewirausahaan

Kegiatan sosialisasi ini dirancang sebagai langkah awal dalam memperkenalkan semua hal yang berhubungan dengan kewirausahaan dan permasalahan yang sering terjadi dalam berwirausaha dan bagaimana solusi penanganannya.

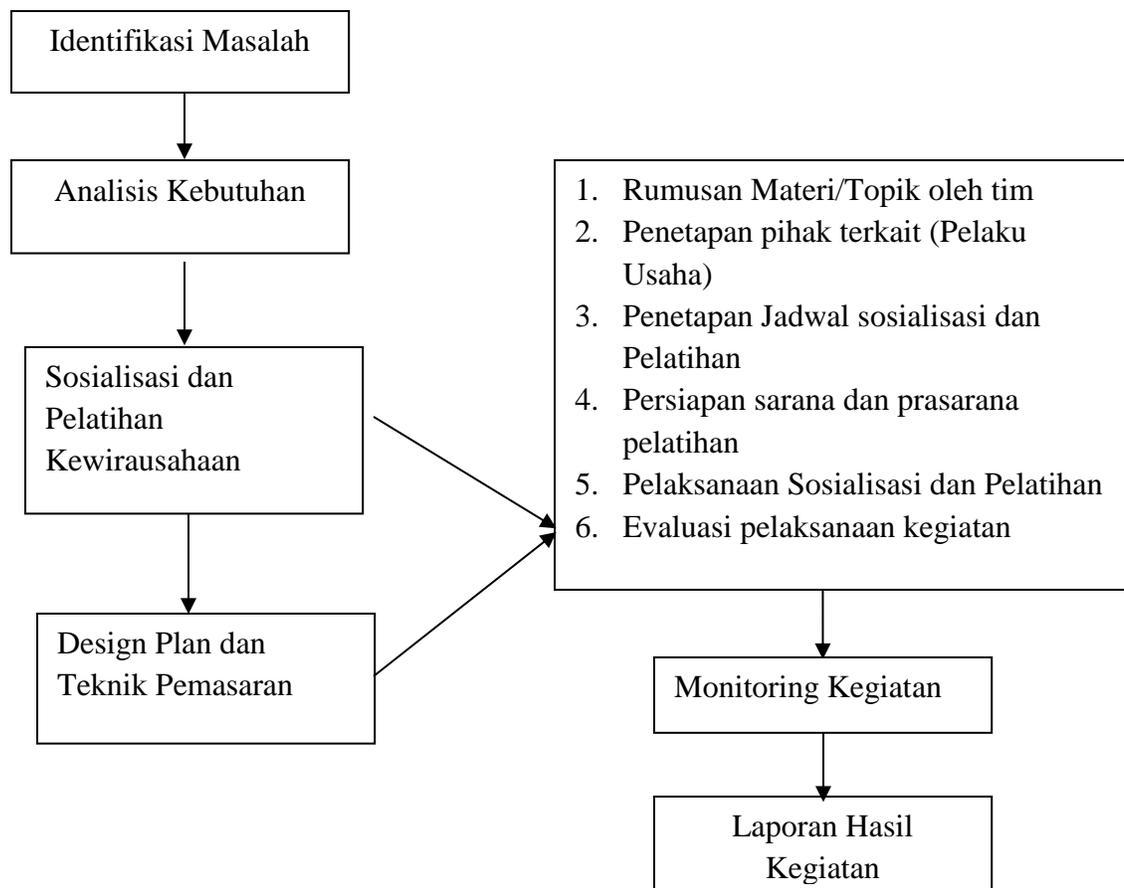
2. Pelatihan Kewirausahaan

Pelatihan ini berisi content-kontent penting dalam memulai usaha dan mengembangkan usaha. Tim pengabdian juga akan mendatangkan nara sumber yakni pelaku usaha untuk menjelaskan bagaimana melakukan promosi usaha dan kiat-kiat usaha yang jitu untuk memotivasi para perempuan pedagang dalam menjalankan usaha mereka.

3. Pembuatan Rencana, Manajemen Modal dan Aplikasi Teknik Pemasaran

Bisnis plan adalah langkah awal sebelum memulai kegiatan usaha sehingga sangat perlu bagi mahasiswa untuk membuat rencana bisnis. Tim pengabdian akan mendampingi dan membantu para pedagang dalam pembuatan rencana awal usaha dan memberikan teknik-teknik yang harus diperhatikan dalam memasarkan produk sehingga nantinya para pedagang ini diharapkan mampu mengaplikasikan teknik pemasaran terlebih dahulu sehingga otomatis mereka dapat mendeteksi resiko yang mungkin terjadi dalam berwirausaha (Keuntungan dan kerugian). Design rencana usaha ini juga dapat digunakan dalam pengusulan pengadaan anggaran dari bank, koperasi maupun program-program kredit usaha bagi rakyat.

Adapun alur pelaksanaan kegiatan pengabdian ini disusun sebagai berikut :



Gambar 2. Alur pelaksanaan kegiatan pengabdian

Langkah pertama yang dilakukan tim pengabdian berdasarkan bagan alur diatas adalah mengidentifikasi isu atau masalah yang dihadapi pedagang jajanan dan menganalisis seberapa besar kebutuhan terkait permasalahan mereka. Selanjutnya tim pengabdian melakukan sosialisasi sekaligus pelatihan. Sosialisasi dilaksanakan untuk menyusun proses pelatihan yang akan dilakukan diantaranya merumuskan masalah, menetapkan siapa saja pelaku usaha dan persiapan-persiapan terkait pelaksanaan pelatihan. Bahan pelatihan disusun oleh tim pengabdian sesuai rumusan masalah terkait promosi, pemasaran dan bagaimana mengolah usaha kecil dengan modal kecil tetapi mampu memberikan manfaat yang besar secara ekonomi. Langkah selanjutnya tim pengabdian kembali memonitor hasil pelatihan dengan melihat langsung dampaknya bagi perempuan pedagang dan juga tempat jualan mereka. Laporan hasil kegiatan adalah langkah akhir dari semua proses pelatihan yang dilakukan yang disusun tim pengabdian sebagai bukti akhir kegiatan

III. HASIL KEGIATAN

3.1. Tanggapan Peserta

Para peserta pelatihan terlihat cukup antusias dan memperhatikan semua materi pelatihan yang disampaikan oleh tim pengabdian. Beberapa peserta juga menanggapi dan menanyakan beberapa masalah yang mereka hadapi selama menjalankan usaha jajanan mereka terutama mengenai manajemen usaha dan penggunaan modal usaha serta bagaimana menghadapi persaingan usaha di masa depan (Pemasaran dan promosi).

Dari hasil Tanya jawab dan diskusi, terlihat bahwa peserta sudah dapat memahami dan mengerti pentingnya manajemen usaha, teknik pengelolaan modal usaha dan yang terpenting peserta sudah dapat termotivasi untuk lebih berusaha dalam memajukan usaha mereka dengan langkah-langkah yang disarankan oleh tim pengabdian Politeknik Negeri Ambon. Peserta sudah memahami dan mengetahui keadaan pasar terkait dengan usaha jajanan yang mereka jalankan dan termotivasi untuk mengembangkan usaha mereka, mengubah pola pikir dan manajemen usaha mereka terutama dari sisi tampilan yang lebih bersih.

3.2. Harapan Peserta

Peserta pelatihan (perempuan pedagang jajanan di Soabali) mengharapkan dapat dibina dan dimotivasi oleh tim pengabdian guna mengembangkan usaha mereka dan meningkatkan omset usaha. Harapan ini disambut baik oleh tim pengabdian Politeknik Negeri Ambon dengan terus memotivasi mereka selain memberikan beberapa fasilitas usaha guna menjaga kualitas produk jajanan mereka tetap bersih dan dikenal masyarakat.



Gambar 3. Peserta Pelatihan sedang mengikuti dan mendengar materi dari tim pengabdian Politeknik Ambon



Gambar 4. Penyerahan pamphlet jualan bagi peserta pelatihan oleh ketua tim pengabdian Poltek



Gambar 5. Foto bersama tim pengabdian Poltek

IV. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Dari hasil kegiatan pelatihan, tim pengabdian telah melihat dan menilai proses kemajuan peserta pelatihan dengan mengadakan diskusi singkat dan peninjauan ke lokasi pengabdian. Adapun hal-hal yang dapat disimpulkan diantaranya :

1. Peserta pelatihan sudah memahami teknik penggunaan atau manajemen modal untuk usaha kecil
2. Peserta pelatihan telah mampu menerapkan beberapa teknik dalam pengelolaan modal usaha sehingga omset yang dicapai mengalami kenaikan dari penjualan-penjualan sebelumnya.
3. Peserta pelatihan sudah memahami pentingnya keamanan produk bagi konsumen. Hal ini dibuktikan dengan adanya penutup makanan atau jualan yang mereka gunakan untuk menghindari berbagai kuman atau bakteri yang masuk pada produk jualan mereka
4. Kompleks jualan yang sangat strategis dalam perkotaan sudah lebih dikenal karena adanya pamphlet nama usaha mereka sehingga lebih mudah bagi pelanggan ataupun pembeli dalam mengenali produk jualan mereka.

4.2.Saran

Dari hasil pelatihan yang dicapai, maka :

1. Pelatihan serupa diharapkan lebih sering dilakukan khususnya bagi kaum perempuan usaha yang notabene berangkat dari profesi ibu rumah tangga
2. Perlu adanya monitoring tim pengabdian yang maksimal di kemudian hari dibantu dengan monitoring dari pihak-pihak terkait seperti RT, puskesmas maupun Lurah sekitar.
3. Untuk pelatihan-pelatihan selanjutnya agar dapat meluas sampai pada tahap pembuatan proposal usaha dan akses untuk mendapatkan modal

DAFTAR PUSTAKA

Arifin,Hasniwar, 2017, “Cara Memahami Kerentanan Perempuan Pengusaha Kecil”, Jurnal Akatiga.

Fuad, Muhammad, Siti Nurbaya dan Amirullah.2017, *Pengantar Bisnis*, Yogyakarta :

Penerbit Indomedia Pustaka

<https://www.tribun-maluku.com/2018/02/jumlah-penganggur-terbuka-di-maluku.html>.

(Diakses,19Mei 2018)

<https://today.line.me/id/pc/article/Berapa+sih+Angka+Pengangguran+di+Indonesia+tahun+2018>. (Diakses, 15 Juni 2018)