

PENGEMBANGAN MINAT DAN KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN IBU-IBU DESA KESAMBEN WETAN KECAMATAN DRIYOREJO GRESIK

Krismi Budi Sienatra

Fakultas Manajemen dan Bisnis, Universitas Ciputra

Abstrak: Aktivitas bisnis memiliki kaitan dengan pertumbuhan ekonomi suatu kawasan regional. Jika terdapat aktivitas ekonomi akan mendorong tingkat produk domestik bruto suatu negara. Desa Kesamben Wetan di Driyorejo Kabupaten Gresik merupakan desa yang mayoritas penduduknya masih bekerja sebagai buruh swasta dan petani. Para penduduk desa masih sedikit yang mempunyai usaha sendiri khususnya kaum wanita atau ibu-ibu di mana mereka sebatas sebagai buruh pabrik dan juga ibu rumah tangga. Kepala Desa kemudian bekerja sama dengan Universitas Ciputra melakukan kegiatan pengabdian masyarakat untuk melatih keterampilan dalam berwirausaha dan memberikan wawasan dalam merintis suatu bisnis untuk mengembangkan minat berwirausaha juga. Pelatihan ini dilakukan dengan pembelajaran di desa setempat, melakukan benchmark ke pasar modern, dan di akhir melakukan penjualan di event yang diadakan desa. Dari pelatihan ini menunjukkan peningkatan besarnya minat berwirausaha setelah melakukan pelatihan dengan hasil post-test kuesioner yang diberikan kepada ibu-ibu peserta.

Kata kunci: minat berwirausaha, bisnis masyarakat desa, entrepreneurship

PENDAHULUAN

Selama beberapa dekade banyak lembaga penelitian berusaha untuk meneliti kontribusi penting kewirausahaan dalam kaitannya dengan pertumbuhan dan pembangunan ekonomi. Koellinger dan Thurik (2012) menemukan bukti adanya hubungan antara tingkat aktivitas kewirausahaan dan pertumbuhan dan perkembangan ekonomi. Kajian literatur secara empiris berusaha mempelajari dampak kewirausahaan yang dilakukan oleh masyarakat pada tingkat produk domestik bruto (PDB) pada negara maju maupun negara berkembang. Kewirausahaan secara umum khususnya pada *start-up* telah menjadi titik fokus dalam pembicaraan politik, ekonomi, dan ilmu sosial di sebagian besar negara berkembang di seluruh dunia (Saraf, 2015). Kewirausahaan adalah sebuah

proses mengembangkan kemampuan secara kreatif dan inovatif untuk dapat jeli melihat peluang pasar yang mampu membuat sebuah bisnis terus bertumbuh dan memiliki nilai.

Desa Kesamben Wetan masih merupakan bagian dari Kabupaten Gresik yang telah eksis sejak sebelum kemerdekaan. Data administrasi pemerintah desa pada pendataan survei terakhir 2014 menunjukkan jumlah 1.550 kepala keluarga dengan total 5.344 jiwa dengan usia produktif 20–49 tahun sebanyak 47,23%. Tingkat Pendidikan masyarakat desa masih didominasi jenjang tamatan SD yaitu sebanyak 43,13% sedangkan SMP dan SMA masing-masing sebanyak 20,68% dan 18,64%. Rata-rata tingkat pendapatan Desa Kesamben Wetan Rp 1.700.000,- di mana sebagian besar bermatapencaharian sebagai buruh swasta sebesar 42,76% sisanya sebagai petani

*Corresponding Author.
e-mail: krismi.budi@ciputra.ac.id

sebesar 12,3% sisanya 37% dengan berbagai macam profesi yang skalanya masih kecil. Mayoritas profesi sebagai buruh swasta dianggap belum mampu memenuhi semua kebutuhan masyarakat sehingga masyarakat membutuhkan tambahan pendapatan guna memenuhi kebutuhan keluarga. Kondisi ekonomi masyarakat harus segera diatasi agar masyarakat mampu bersaing dengan masyarakat sekitar khususnya masyarakat Kota Surabaya. Hal ini disebabkan karena walaupun berada di wilayah Kota Gresik namun Kecamatan Driyorejo lebih dekat dengan Kota Surabaya karena berbatasan langsung dengan wilayah Surabaya Barat.

Pada observasi kondisi permasalahan Desa Kesamben Wetan permasalahan yang terjadi dikelompokkan pada empat bagian masalah utama yaitu pengetahuan *entrepreneurship*, eksplorasi potensi bisnis, eksekusi bisnis, administrasi, dan keuangan bisnis. Secara khususnya pada masalah pengetahuan *entrepreneurship* kendala utama yang ditemukan adalah masyarakat masih sedikit yang memiliki usaha, tidak memiliki pengetahuan memulai bisnis dan ketakutan memulai bisnis. Berangkat dari permasalahan yang ada maka diperlukan sebuah pelatihan tentang dasar kewirausahaan guna meningkatkan minat berwirausaha dan membuat sebuah usaha dari kemampuan yang dimiliki. Diharapkan dari pelatihan yang diberikan akan memunculkan wirausaha atau *entrepreneur* baru di Desa Kesamben Wetan. *Entrepreneur* secara sederhana adalah orang yang berani dalam mengambil risiko untuk membuka usaha dengan melihat peluang yang ada. Berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi ketidakpastian (Ruswanti, *et al.* 2015).

Solusi yang diberikan untuk masalah yang ada dan mendorong munculnya *entrepreneur* baru di Desa Kesamben Wetan Kecamatan Dri-

yorejo Gresik ini dengan Upaya memberikan pengetahuan dasar *entrepreneurship*, memberikan *mindset* bisnis bagi masyarakat, memberikan pelatihan bisnis yang dilengkapi dengan sesi inisiasi pengembangan ide bisnis yang dimiliki masyarakat, memberikan pelatihan keuangan untuk pencatatan keuangan, penentuan HPP dan administrasi bisnis dasar. Target dari pelatihan ini adalah ibu-ibu warga desa dikarenakan ibu-ibu memiliki lebih banyak waktu luang daripada laki-laki yang mayoritas bekerja sebagai buruh swasta dan petani.

METODE PELAKSANAAN

Permasalahan masyarakat Desa Kesamben Wetan Kecamatan Driyorejo Kabupaten Gresik akan diatasi dengan mengembangkan solusi berbasis intervensi yang dikembangkan pada masyarakat. Sebelum pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) maka dilakukan perancangan kegiatan yang berhubungan dengan target dan sasaran tersebut diantaranya adalah sebagai berikut.

1. Menyusun program/pelatihan/penyuluhan/sosialisasi/coaching/mentoring bisnis.
2. Menyusun program yang sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan masyarakat untuk menghasilkan produk/jasa yang akan menambah pendapatan ekonomi masyarakat.
3. Menyusun program simulasi dan konsultasi/mentoring internal agar dapat meninjau kegiatan dari program beserta indikator yang menjadi sasaran di mana akan didesiminasikan dan diraih.

Jumlah peserta dalam kegiatan ini sebanyak 30 orang dari ibu-ibu warga desa dengan berbagai macam latar belakang yang pada umumnya adalah ibu rumah tangga. Rincian metode pendekatan PKM kepada mitra akan dijabarkan secara detail pada Tabel 1.

Tabel 1 Matriks Permasalahan, Solusi, Metode Program Pelatihan *Entrepreneurship* Desa Kesamben Wetan Kec. Driyorejo Kabupaten Gresik

Masalah Mitra	Solusi	Metode
Keterbatasan Pengetahuan <i>Entrepreneurship</i>		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Masyarakat tidak pernah memulai bisnis. 2. Tidak adanya pengetahuan peternak tentang bisnis. 3. Ketidaksiapan masyarakat memulai bisnis (takut risiko bisnis). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Upaya memberikan pengetahuan dasar <i>entrepreneurship</i>. 2. Memberikan <i>mindset</i> bisnis bagi masyarakat. 3. Pengadaan modul dasar pengembangan bisnis. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Koordinasi Tim PKM dan Mitra mengadakan pelatihan bisnis. 2. Pengadaan modul pelatihan berisi konsep membangun bisnis.
Eksplorasi Potensi Bisnis		
Masyarakat tidak memanfaatkan peluang bisnis yang ada di lingkungannya.	Memberikan pelatihan bisnis yang dilengkapi dengan sesi inisiasi pengembangan ide bisnis yang dimiliki masyarakat.	Pelatihan bisnis untuk memetakan potensi mitra dan peluang bisnis yang cocok untuk dikembangkan.
Eksekusi Bisnis		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Masyarakat tidak memiliki standardisasi pengolahan produk/jasa. 2. Membutuhkan peluang pasar bagi produk/jasa yang diproduksi oleh masyarakat. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sosialisasi pengenalan jenis-jenis kemasan dari produk yang dihasilkan. 2. Mengenalkan mitra pada jalur-jalur pemasaran melalui simulasi pemasaran. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Koordinasi dengan ahli pengolahan produk dan pemberian pelayanan (servis). 2. <i>Benchmarking</i> packing pada produk sejenis yang ada di pasar.
Administrasi dan Keuangan Bisnis		
Masyarakat tidak mengerti cara menghitung HPP dari produk yang dihasilkan.	Memberikan pelatihan keuangan untuk pencatatan keuangan, pembukuan dan penentuan HPP dan administrasi bisnis dasar.	Pelatihan dan simulasi untuk memberikan Pemahaman konsep pengelolaan keuangan dasar (HPP dan pencatatan transaksi sederhana).

Guna memenuhi dan mencapai tujuan dari program kerja ini maka disusun jadwal pelatihan dan materi yang diadakan di balai Desa Kesamben Wetan di mana jadwal disusun seperti pada Tabel 2.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam kegiatan ini disusun beberapa materi secara berangkai dengan dimulai dari hal-hal berikut.

1. Penggalan Potensi

Pertemuan awal dilakukan dengan materi penggalan informasi untuk potensi diri. Hal ini diperlukan agar para peserta dapat mengetahui potensi dirinya. Materi tentang penggalan potensi dilakukan diperlukan untuk mengarahkan ibu-ibu peserta untuk memulai suatu bisnis dengan kemampuan yang dimilikinya. Pada materi penggalan potensi diri ternyata didapatkan hasil di mana sebenarnya ibu-ibu telah memiliki kemampuan dalam menciptakan sebuah produk

Tabel 2 Jadwal Kegiatan Pelaksanaan

No.	Tanggal Pelaksanaan	Program Kegiatan
1	11 Maret 2019	Entrepreneurship introduction dan Penggalian Potensi
2	12 Maret 2019	Benchmarking tahap I
3	18 Maret 2019	Penyusunan business plan
4	19 Maret 2019	Penentuan HPP dan inovasi
5	25 Maret 2019	Prototype
6	26 Maret 2019	Benchmarking tahap II
7	1 April 2019	Pengolahan produk dan menciptakan jasa.
8	2 April 2019	Materi pemasaran online, offline, dan event
9	8 April 2019	Persiapan eksekusi pemasaran online, offline, dan event
10	9 April 2019	Peningkatan pengetahuan pengelolaan bisnis
11	12 April – 12 Mei 2019	Market testing
12	13 Mei 2019	Penutupan program

dan jasa untuk dijual secara kecil di mana terurai sebagai berikut.

No.	Bidang Usaha	Kemampuan atau Usaha Dijalankan
1	Makanan dan minuman	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat sinom 2. Membuat kue kering 3. Membuat sambal 4. Membuat sambal pecel 5. Membuat peyek 6. Membuat mie ayam 7. Membuat es kelapa muda
2	Produk jadi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat gantungan kunci dari kain flanel 2. Membuat perabotan dari kertas koran
3	Jasa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jasa dekorasi 2. Jasa jahit 3. Jasa bimbingan belajar les

Setelah penggalian potensi, dilakukan tahap berikutnya dengan memberikan pre-test tentang minat berwirausaha untuk melihat gambaran awal sejauh mana para ibu-ibu memiliki keinginan untuk berwirausaha.

2. Benchmarking dan Penyusunan Business Plan

Materi benchmark diberikan untuk menjelaskan kepada para peserta dalam membuat

sebuah usaha dapat dilakukan dengan mengamati dan mengejar kualitas dari produk atau jasa yang telah ada. Melakukan benchmark diperlukan agar para peserta belajar membuat produk yang telah terstandar di pasaran. Produk yang ada di pasar dan telah diterima oleh konsumen memiliki standar minimal seperti kemasan, kualitas produk, dan harga. Hal ini diperlukan agar ibu-ibu peserta dapat mengikuti apa saja yang diterima pasar sehingga tidak perlu sulit untuk memikirkan suatu produk atau jasa yang baru. Kegiatan benchmark ini dilakukan dengan mengunjungi pasar yang skala lebih besar di Surabaya yaitu Pasar Genteng dan Pasar Atum. Dalam kegiatan benchmark ini para peserta mendatangi tempat-tempat yang menjual produk sesuai dengan usahanya saat ini untuk membeli produk yang ada di pasar guna (a) mengamati kualitas dari produk tersebut untuk mampu diadaptasi, (b) mempelajari kemasan yang digunakan dan membandingkan dengan kemasan dari produk ibu-ibu, (c) menanyakan bagaimana melakukan pemasaran dengan sistem konsinyasi di toko-toko yang ada di Pasar Genteng dan Pasar Atum Surabaya, (d) mencari distributor bahan baku yang lebih murah untuk keperluan pembuatan produk dari ibu-ibu peserta.



Gambar 1 Benchmarking Pasar Atum

Setelah melakukan benchmark sesuai dengan keperluan dari jenis produk ibu-ibu peserta lalu kemudian membuat business plan dengan menggunakan alat business model canvas. Benchmark yang dilakukan dengan melakukan kunjungan ke Pasar Genteng dan Pasar Atum memberikan gambaran bagaimana para peserta ibu-ibu untuk membuat business plan dan menyusun rencana ke dalam business model canvas.

3. HPP dan Inovasi

Benchmark dilakukan sebagai cara belajar untuk mengadaptasi dari produk dan jasa yang ada dipasarkan. Setelah melakukan benchmark langkah berikutnya para peserta ibu-ibu diajarkan untuk melakukan inovasi. Inovasi ini dilakukan



Gambar 2 Materi HPP dan Business Plan

di mana memberikan hal baru atau nilai tambah dari produk-produk yang di pasaran sehingga produk dan jasa yang dihasilkan oleh ibu-ibu memiliki perbedaan dan memberikan nilai lebih dibandingkan produk. Selain itu para peserta ibu-ibu juga diajarkan untuk menghitung harga pokok produksi dari barang dan jasa yang dihasilkan. Pembelajaran menghitung HPP dilakukan ketika produk atau jasa sebelum melakukan inovasi dan ketika

produk dan jasa dilakukan penambahan inovasi. Dalam pembelajaran HPP dibutuhkan karena sebagian besar dari peserta tidak mengetahui seberapa besar keuntungan, penetapan harga jual ideal, dan penambahan inovasi apakah memengaruhi tingkat keuntungan.

4. Prototype dan Pengolahan Produk Jasa

Aktivitas selanjutnya adalah pembuatan prototype dan pengolahan produk jasa setelah kegiatan benchmark dan inovasi. Para peserta membuat produk mereka setelah melakukan benchmark dan melakukan beberapa inovasi. Prototype barang dan jasa ini dibuat sesuai dengan apa yang telah ibu-ibu pelajari dengan terjun langsung ke lapangan untuk membuat produk yang menjadi acuan standar di pasar-pasar. Prototype kemudian dievaluasi dan diberikan masukan *mentoring* oleh para fasilitator agar ke depannya semakin baik yang dimulai dari memasukkan rasa, tampilan, dan kemasan untuk produk makanan dan minuman. Produk barang bukan makanan diberi masukan pada tampilan fisik, kerajinan, penggunaan warna, dan *finishing* dari produk tersebut. Pada jasa diberikan mentoring dengan memasukkan keunggulan jasa yang ditawarkan, tarif yang dikenakan, dan mengedukasi perlunya *service recovery* jika jasa yang ditawarkan tidak sesuai harapan dari konsumen. *Service recovery* adalah suatu tindakan yang diambil oleh suatu perusahaan untuk mempertahankan loyalitas konsumen dengan menunjukkan respons dan tindakan yang tepat pada keluhan konsumen (Sudrajat *et al.*, 2014).

5. Pemasaran Melalui Online, Offline, Event dan Market Testing

Para ibu-ibu peserta juga kemudian diajarkan juga untuk melakukan pemasaran melalui

media online, offline dan melalui event. Pemasaran yang telah dilakukan selama ini oleh ibu-ibu peserta adalah melalui word of mouth dan membuka toko di rumah. Pada materi pemasaran offline ibu-ibu peserta diajarkan untuk melakukan konsinyasi dan bagaimana sistem konsinyasi dijalankan. Selain itu ibu-ibu juga diberikan bagaimana memanfaatkan kegiatan event atau *pop up market* untuk memasarkan produknya dimulai dari target event yang sesuai, tempat dan waktu, hingga desain dari booth pada event agar menarik perhatian konsumen. Pada materi pemasaran online para peserta diajarkan melalui media apa online yang dapat digunakan dalam memasarkan mengingat para peserta semuanya telah memiliki smartphone namun belum digunakan dengan maksimal. Pemasaran online dapat digunakan dengan yang paling mudah adalah memasarkan melalui media sosial yang dimiliki ibu-ibu yaitu *What Sapp* kemudian menggunakan Instagram dan membuat konten dalam posting foto di Instagram yang menarik serta masuk ke dalam *marketplace online* seperti Tokopedia dan Bukalapak.

Pada tahapan akhir para peserta diikutkan dengan mengikuti kegiatan event tahunan yang diadakan oleh Desa Kesamben Wetan. Di dalam event tersebut terdapat kegiatan bazar di mana ibu-ibu dari peserta mengikuti bazar tersebut dengan menjual produk-produk mereka yang telah dibina dan mendapatkan perbaikan yang dilakukan selama kegiatan pelatihan ini.

Tabel 1 Evaluasi Kegiatan Workshop Entrepreneurship

No.	Indikator	Pre-Test	Post-Test	Perbedaan
1	Kesiapan melakukan apa pun menjadi pengusaha	3.71	6.8	3.09
2	Tujuan profesi menjadi pengusaha	4	6.93	2.93
3	Berusaha akan memulai dan menjalankan usaha	5.1	6.93	1.83
4	Kesungguhan mendirikan usaha di masa depan	4.2	6.93	2.73
5	Memikirkan secara serius menjadi pengusaha	3.71	6.93	3.22
6	Memiliki niat teguh mendirikan usaha di masa depan	4.82	6.8	1.98

Setelah melakukan kegiatan event dan para peserta berani untuk berjualan secara terbuka



Gambar 3 Market Test di Bazar Kirab Desa

dengan produk mereka. Pada akhir rangkaian kegiatan pelatihan para peserta diberikan post-test tentang minat berwirausaha mereka dengan hasil pre-test pada awal pelatihan post-test pada akhir pelatihan.

Dari hasil kuesioner didapatkan hasil peningkatan akan minat berwirausaha setelah dilakukannya pelatihan. Indikator terbesar pada kesiapan menjadi pengusaha dan keseriusan menjadi pengusaha. Hasil ini menunjukkan pada awalnya adanya minat berwirausaha namun terkendala pada kesiapan peserta untuk bagaimana cara merintis usaha bisnis. Hasil dari penjualan market testing pada event bazar juga memberikan dampak pada minat berwirausaha karena hasil penjualan yang baik melebihi ekspektasi sehingga para peserta mulai berpikir secara serius untuk bersungguh-sungguh menjadi pengusaha.

KESIMPULAN

Pelatihan yang dilakukan kepada ibu-ibu di Desa Kesamben Wetan Driyorejo Gresik ini dalam rangka kegiatan pengabdian masyarakat ditujukan untuk mengembangkan keahlian dalam menjalankan bisnis dan guna mengembangkan minat berwirausaha. Pada akhir kegiatan ini dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Para peserta mampu untuk melakukan benchmarking pada produk yang telah ada di pasaran untuk diadaptasi ke dalam produk mereka baik dari mutu, tampilan, kemasan, dan cara pemasaran.
2. Materi pengaturan keuangan khususnya pada harga pokok produksi membantu para peserta untuk mengetahui harga produksi dari setiap satuan barang dan menetapkan harga jual

untuk mendapatkan target keuntungan yang ada.

3. Peserta memiliki kemauan untuk menjadi pengusaha lebih serius dengan pengajaran yang dilakukan dalam membekali kemampuan dalam merintis bisnis.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada mitra yaitu Desa Kesamben Wetan dan juga pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat yang telah mendukung kegiatan ini hingga tercapai tujuan yang diharapkan dari mitra di mana ibu-ibu memiliki minat berwirausaha yang tinggi dan mengembangkan bisnisnya.

DAFTAR RUJUKAN

- Koellinger, P.D. and Thurik, A.R. 2012. Entrepreneurship and the Business Cycle. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1143-1156. https://doi.org/10.1162/REST_a_00224.
- Ruswanti, E.; Ken Martina; & Suwandi, A. 2013. *Model Pembelajaran Entrepreneurship Inovatif di Perguruan Tinggi*.
- Saraf, Noel. 2015. What Determines Entrepreneurial Intention in India? *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*, Vol. 1, No. 1, pp. 39–55.
- Sudradjat, A.S., Kumara, G.K., and Susandi, N. 2014. Complaint Handling and Service Recovery Analysis at Low Cost Carrier Airline and Effects on Customer Satisfaction in Indonesia. *International Journal of Science and Research*, 3(1), 181–186.

