

**PEMBERDAYAAN PELAKU EKONOMI LOKAL MELALUI PENDEKATAN
MODEL *ENTHREPENEUR CAPACITY BUILDING (ECB)* SEBAGAI STRATEGI
PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF DARI LIMBAH KELAPA DI DESA
SUKOSONGO KECAMATAN KEMBANGBAHU KABUPATEN LAMONGAN**

Yunni Rusmawati DJ^{1*}, Titin², Bhiartzika Restyanadi³

^{1,2}Fakultas Ekonomi, Universitas Islam, Lamongan, Indonesia

³Fakultas Agrobisnis Perikanan Universitas Islam, Lamongan, Indonesia

*E-mail yunnirusmawati@unisla.ac.id

Abstract

The product of community creativity in the form of a flower vase came from the idea of a young man from Sukosongo village, in Djati village to be exact. Of the many coconut husks that are not used in Lamongan, they try to create something different and have economic value. Until the idea came up to make flower pots from coconut fiber. The ECB model is closely related to the business capacity of the coir vase industry, this model aims to: (1) provide information, attitudes and skills, (2) provide opportunities, (3) facilitate, (4) monitor and (5) evaluate progress. development. This means that to provide training to the coir vase industry group, a training program will be carried out according to the plan.

Keywords: *Creative Industry, Entrepreneurial Capacity Building Model, Development Strategy*

Abstrak

Produk kreativitas masyarakat dengan bentuk vas bunga berasal dari ide seorang pemuda dari desa Sukosongo, tepatnya di desa Djati. Dari sekian banyak sabut kelapa yang tidak dimanfaatkan di Lamongan, mereka mencoba menciptakan sesuatu yang berbeda dan memiliki nilai ekonomis. Sampai muncul ide membuat pot bunga dari sabut kelapa. Model ECB erat kaitannya dengan kapasitas usaha industri vas bunga sabut, model ini bertujuan untuk: (1) memberikan informasi, sikap dan keterampilan, (2) memberikan peluang, (3) memfasilitasi, (4) memantau dan (5) mengevaluasi kemajuan. pembangunan. Artinya untuk memberikan pelatihan kepada kelompok industri vas sabut akan dilaksanakan program pelatihan sesuai rencana.

Kata Kunci: *Industri Kreatif, Model *Enthrepeneur Capacity Building*, Strategi Pengembangan*

Submitted: 2022-04-02

Revised: 2022-04-27

Accepted: 2022-04-30

Pendahuluan

Masyarakat Indonesia saat ini, terutama yang tinggal di pedesaan, cenderung memilih kota sebagai tempat tinggal. Bisnis di kota seolah memiliki daya tarik tersendiri, sehingga masyarakat pedesaan rela keluar rumah untuk meraih kesuksesan. Pernyataan tersebut memang tidak salah bila banyak pengusaha sukses yang datang dari desa-desa dan telah membuktikan bahwa bahkan orang dewasa pun bisa "menaklukkan" kota, namun dengan pemahaman tersebut, urbanisasi menjadi semakin populer dan semakin meningkat. Akibatnya desa tidak dikelola dengan baik, roda perekonomian tidak seimbang, jika dilihat lebih jauh, banyak peluang bisnis yang bisa dimanfaatkan di desa. Hal ini juga telah diliput oleh media dengan memposting kisah sukses pengusaha desa yang dapat menginspirasi masyarakat khususnya masyarakat desa, hal ini juga dilakukan oleh masyarakat setempat dengan produk-produk yang inovatif.

Produk industri kreatif adalah produk yang diciptakan oleh masyarakat untuk memelopori pengembangan inovasi dan kreativitas, yang hasilnya adalah pengembangan ekonomi masyarakat. Banyak orang dapat membuat produk dengan ide atau kreativitas mereka sendiri. Khususnya masyarakat desa Sukosongo telah memiliki produk-produk kreatif seperti : Pot atau pot bunga dari sabut. Produk kreatif masyarakat berupa pot bunga lahir dari ide anak-anak muda desa Sukosongo, tepatnya di desa Djati. Dari sekian banyak sabut kelapa yang tidak dimanfaatkan di Lamongan, mereka mencoba menciptakan sesuatu yang berbeda dan memiliki nilai ekonomis. Hingga muncul ide membuat pot bunga dari sabut kelapa. Proses awal pembuatan pot bunga

sabut dan pekebun sangat sederhana. Karena semuanya bisa dilakukan dalam satu perawatan. Pertama, sabut digiling dengan mesin hingga dipisahkan menjadi dua bagian yaitu tepung dan serat. Serat sabut kelapa merupakan hasil pemisahan mekanis kemudian diolah menjadi pot bunga dengan berbagai bentuk. Sabut, dirangkai sedemikian rupa dengan bantuan ram kecil tahan air. Harganya bervariasi namun masih cukup terjangkau, mulai dari Rp. 15.000 hingga Rp. 25.000, tergantung tingkat kesulitan dan ukuran.

Menurut Suryana (2013) keterampilan yang dibutuhkan wirausahawan adalah:

- a. *Management skills* (keterampilan yang harus dimiliki seorang pemimpin (manajer) dalam kaitannya dengan proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, memimpin dan mengendalikan kegiatan bisnis anggotanya (karyawan) serta penggunaan semua sumber daya perusahaan untuk mencapai tujuan efisien dan efektif)
- b. Keterampilan konseptual (kemampuan untuk memahami masalah secara lebih mendalam, yang dapat diperoleh melalui pendidikan berkelanjutan atau juga melalui pendidikan nonformal (pengalaman)
- c. Keterampilan anak people (kompetensi untuk memahami, memahami, berkomunikasi dan membangun hubungan)
- d. Keterampilan pengambilan keputusan (kemampuan untuk membentuk masalah dan membuat keputusan)
- e. Keterampilan manajemen waktu (*time management and use skills*)

Metode

Dalam pelaksanaan PPK WIMA, pendekatan *Entrepreneur Capacity Building* yang dikembangkan oleh Mayouk (2015), khususnya sebagai pendekatan untuk memberdayakan potensi bisnis Mitra atau tenant dengan memungkinkan Mitra untuk berpartisipasi dalam proses pembelajaran aktif proyek startup peserta. secara terprogram dengan berbagai pendekatan untuk membentuk sistem pembelajaran yang interaktif secara partisipatif, baik secara individu maupun kolektif (Chambers, 2013). Metode WIMA PPK dilakukan dengan cara:

- a) Tahap kesadaran wirausaha adalah titik awal untuk membangun kemampuan bisnis mitra atau lulus tes rekrutmen
- b) Tahap peningkatan kapasitas bisnis dan peningkatan kapasitas bisnis mitra. Selama periode ini diharapkan dapat mengirimkan mitra untuk menghasilkan rencana bisnis yang matang yang akan diimplementasikan saat membuka bisnis baru (start-up).
- c) Tahap melembagakan usaha baru sebagai wirausaha baru.

Hasil dan Pembahasan

Perbaikan kondisi start-up Mitra dilakukan melalui 3 tahap, yaitu (1) tahap meningkatkan kesadaran tentang startup; (2) tahapan *capacity building* bagi pengusaha; dan (3) pelembagaan usaha baru sebagai wirausaha baru.

1. Tahap Penyadaran

Tahap ini merupakan titik awal dalam penguatan kapabilitas bisnis mitra atau melalui tes rekrutmen dan konferensi, pengujian potensi dan kepribadian wirausaha, dan/atau seminar kewirausahaan yang dipimpin oleh pembicara dan wirausaha. Perekrutan dilakukan selama periode ini. Mitra yang memenuhi syarat untuk Program Pengembangan Kewirausahaan adalah mereka yang mendapat skor di atas nilai kelulusan nilai kumulatif Tes Kewirausahaan, Tes Kepribadian, Bobot Pengalaman dan Kompetensi Wirausaha.

Seleksi tahap selanjutnya adalah presentasi/pameran rencana bisnis yang memungkinkan untuk mengukur seberapa serius Mitra dan alumni dalam mengelola perusahaannya. Mitra dan alumni yang lolos tahap satu dan terpilih pada tahap dua berkesempatan untuk mengikuti program peningkatan kapasitas kewirausahaan.



2. Fase Capaciting Entrepreneurship Capacity building

Pada fase ini diharapkan dapat menghantarkan Mitra untuk menghasilkan rencana usaha (*business plan*) yang matang untuk diimplementasikan dalam membuka usaha baru (*startup business*) maupun mengembangkan usaha yang telah dirintis. Pola pembimbingan dan pengawasan pada fase pengkapasitasan kewirausahaan dilakukan secara terpadu dengan melibatkan tim pelaksana PPK, bagian ke mitra, dan nara sumber (dosen pengajar dan praktisi). Untuk pengkapasitasan kewirausahaan dilakukan kegiatankegiatan berikut:

a) Pelatihan penulisan *business plan*

Kegiatan workshop dan pelatihan penulisan proposal usaha dengan pendekatan "The BMC Model" bertujuan memberikan bekal bagi tenant dan Mitra yang sedang merintis usaha dalam menyusun proposal usaha.

b) Campusprisur dan *Product Showcase*

Dalam kegiatan ini, tenant menjalin silaturahmi antar anggota komunitas UMK yang mengikuti program edukasi pemasaran bisnis berbasis komputer dan melakukan studi Benchmark pada produk UMK yang ditampilkan.

c) Kisah sukses: workshop, focus group (FGD) dan Brainstorming dengan agen

Pelatihan kewirausahaan dalam bentuk *brainstorming* dan diskusi kelompok (FGD) oleh tenant dan salah satu kontraktor sukses Kabupaten Lamongan adalah mitra dengan tema "Bisnis Analisis Peluang dan Viabilitas Komersial". Untuk memberikan pengetahuan tentang cara memulai bisnis, peserta mengikuti Workshop :

- 1) Pelatihan: membuat pot bunga dari sabut, manajemen bisnis dan pemasaran online.
- 2) Program pendidikan dan pelatihan startup lainnya adalah pelatihan strategi pemasaran, dimana instruktur adalah salah satu pemilik usaha
- 3) Pelatihan dan pendampingan perbaikan metode produk Label dan kemasan produk
- 4) Pelatihan dan pendampingan pencatatan dan penerjemahan transaksi keuangan



3. Tahap Kelembagaan

Tahap ini meliputi: saran atau bimbingan kepada tenant; memantau dan menyelesaikan masalah penyewa, menyediakan keuangan bisnis penyewa dan dukungan teknologi, dan memfasilitasi pasar web

Kesimpulan

Dalam peningkatan dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan, ada banyak model atau cara dalam melakukan sesuatu, misalnya: Melalui pendidikan formal, Melalui seminar tentang kewirausahaan, melalui pelatihan. berbagai simulasi bisnis sering ditawarkan melalui kursus pelatihan, baik di dalam maupun di luar ruangan. belajar mandiri. Melalui media yang berbeda, seseorang dapat mempromosikan kewirausahaan. Misalnya melalui biografi pengusaha sukses (*success story*), televisi, radio, majalah, surat kabar dan berbagai media lainnya dapat diakses untuk pengembangan spiritual.

Daftar Pustaka

- Arismayanti, N. K., & Suwena, I. K. (2018). *Implementation Of Cultural Tourism Development Program Based On Local Wisdom In Bedulu Village Regency Of Gianyar Bali*. *International Journal of Community Service Learning*, 2(3), 167-176.
- Ani'im Fattach, E. F. W., Syairozi, M. I., & Ardella, T. O. (2021). REKONSTRUKSI SOSIAL EKONOMI PENGENTASAN KEMISKINAN MELALUI KELOMPOK USABA BERSAMA (KUBE) PENJUAL NASI BORANAN DI DESA SUMBEREJO KABUPATEN LAMONGAN. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat MEMBANGUN NEGERI*, 5(2), 447-455.
- Harrow, J. (2001). *'Capacity building' as a Public Management Goal-Myth, Magic or the Main Chance?*. *Public Management Review*, 3(2), 209-230
- Muhtarom, A., Syairozi, M. I., & Yonita, H. L. (2022). Analisis Persepsi Harga, Lokasi, Fasilitas, dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Pelanggan Dimediasi Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Umkm Skck (Stasiun Kuliner Canditunggal Kalitengah) Metode Structural Equation Modelling (SEM)-Partial Least. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 10(S1), 391-402.
- Nasihin, I., Kosasih, D., & Nurlaila, A. I. (2019). PELATIHAN TEKNIK PEMANDUAN DAN PEMASARAN EKOWISATA BUMI PERKEMAHAN PASIRBATANG. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(02).

- Nurrachmi, I., Maharani, D., Syahidin, S., Maulana, W., Nurhayati, Y., Sugiarto, M., ... & Yusdita, E. (2021). KEWIRAUSAHAAN POLA PIKIR, PENGETAHUAN DAN KETERAMPILAN.
- Putri, V., Yukihana, A., Shafira, A., Tasya, A., & Al-Aufa, B. (2019). *The entrepreneurship capacity building program and empowering fisherwomen Sawohan Village, East Java*. ASEAN Journal of Community Engagement, 3(2), 4.
- Syairozi, M., Rosyad, S., & Pambudy, A. P. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Sebagai Pengguna Kosmetik Alami Beribu Khasiat Hasil Produk Tani Untuk Meminimalkan Pengeluaran Masyarakat Desa Wonorejo Kecamatan Glagah KAB. LAMONGAN. *Empowering: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3, 88-98.
- Ustriyana, I. G., Anggreni, I. L., & Sarjana, I. M. PENINGKATAN KINERJA KOPERASI MERTANADI MENDUKUNG USAHATANI ASPARAGUS BERKELANJUTAN DI DESA PELAGA, KABUPATEN BADUNG. *Buletin Udayana Mengabdi*, 17(4).
- Xaythanith, K. (2012). *How do we conceptualise the entrepreneurial capacity building (ECB) of small and medium-sized enterprises (SMES) in the least-developed countries (LDCS), particularly in Laos? (Master's thesis)*.