

PELATIHAN WIRAUSAHA BAGI PELAKU USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) DI DESA SAKERTA BARAT DAN SAKERTA TIMUR KECAMATAN DARMA KABUPATEN KUNINGAN

Nandang Mulyana¹, Ishartono.²

1. Dosen Ilmu Kesejahteraan Sosial, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Padjadjaran
2. Dosen Ilmu Kesejahteraan Sosial, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Padjadjaran

Email

Mulyananandang@yahoo.com

Kesos.ish@gmail.com

ABSTRAK

Mengatasi masalah pengangguran tidak hanya dilakukan dengan membuat program-program pengentasan kemiskinan dan pengangguran. Diperlukan upaya terus-menerus yang ditunjang dengan kemampuan untuk membuka lapangan pekerjaan sendiri. Artinya mengatasi kemiskinan salah satunya dengan menanamkan jiwa wirausaha sehingga tidak tergantung pada lapangan kerja yang ada dan sangat terbatas. Untuk mencapai itu semua tidak hanya memberikan modal usaha yang dapat digunakan untuk membuka usaha baru. Akan tetapi diperlukan adanya pelatihan yang lebih kepada membengkitkan dan mengembangkan jiwa wirausaha dalam masyarakat.

Tujuan dari pelatihan wirausaha bukan mengarahkan masyarakat atau pelaku UKM untuk membuat usaha baru, tetapi membantu pelaku UKM untuk melihat peluang usaha dan pasar baru dengan melihat dari sudut yang berbeda. Sudut berbeda tersebut lebih diarahkan kepada perlunya ada inovasi baru dari usaha yang sekarang telah dijalankan.

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini lebih kepada pembelajaran orang dewasa. Pembelajaran orang dewasa ini lebih ditekankan kepada bagaimana peserta pelatihan untuk dapat menggali segala masalah dan potensi yang dimiliki oleh dirinya maupun lingkungannya. Setelah itu dengan *brainstorming* peserta diajak untuk membuat alternatif-alternatif pemecahan masalah dengan berdasarkan potensi yang ada.

Hasil pelatihan memperlihatkan bahwa peserta pelatihan semakin terbuka matanya bahwa untuk memperoleh hasil yang maksimal tentunya tidak hanya berdiam diri dengan apa yang telah dicapai. Diperlukan adanya sudut pandang baru dalam memandang usaha yang telah dilakukan. Untuk mendukung sudut pandang baru tersebut tentunya harus diimplementasikan dalam praktik. Praktik dari inovasi tersebut adalah inovasi produk baru dari produk-produk yang sudah ada. Dengan adanya inovasi produk yang didasarkan dari potensi yang ada maka akan membuka pasar baru sehingga akan membuka ekspansi bisnis baru.

Kata Kunci : Pelatihan, Kewirusahaan, UKM

ABSTRACT

Addressing unemployment issue shall not being solely conducting poverty and unemployment reduction programs only. However, there should be a continous effort supported by the abilities to build entrepreneurship. Building entrepreneuruship is one mean to address poverty thus independent from the existing and limited availability of the occupation field. In order to achieve that, the authority should not stop at providing tangible capital used to start the new enterprise, but also providing intangible means such as training of developing and building the entrepreneurship spirit of the community.

The goal of entrepreneurship training is not directing the community or small and medium enterprise to a certain new enterprise, but to assist the SMEs to overses the opportunity to new industry

and new market from a different perspective. This perspective is directed to the need of new innovation from the current SMEs.

The method used in this training is andragogy, where the adult learners are invited to explore all the challenges and potentials owned by either themselves or their neighbourhood. Afterward, utilizing brainstorming method, the participants are then invited to invent problem solving alternatives based on the existing potential.

The training result show that the participants are more aware on the fact that to acquire maximum result, there is a need to expand from the current success. It is necessary to find new perspective in viewing the running enterprise. To support the new perspective, should be accompanied within practices which means inventing new innovation from the current and existing products. With the product innovations based on the existing potential, then the new market opportunity will be open up thus will assist in the expansion of a new business.

Keywords: Training, Entrepreneurship, Small and Medium Enterprises (SMEs)

Pendahuluan

Tingginya angka pengangguran merupakan masalah yang selalu dihadapi oleh setiap negara, terlebih negara sedang berkembang seperti Indonesia. Pengangguran merupakan masalah yang sangat sulit untuk dipecahkan karena begitu banyak faktor yang menjadi penyebab. Kemiskinan, tingkat pendidikan yang rendah merupakan dua faktor yang menjadi penyebab tingginya pengangguran di Indonesia. Ketiadaan modal akibat kemiskinan selama ini dituding sebagai penyebab masyarakat miskin sulit untuk melakukan usaha produktif. Selain itu juga ditunjang dengan tingkat pendidikan yang rendah akan memunculkan anggota masyarakat yang kurang atau bahkan tidak kreatif dan inovatif.

Salah satu cara untuk mengatasi pengangguran adalah tidak hanya membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat, tetapi juga mempersiapkan masyarakat untuk dapat membuka lapangan pekerjaan sendiri. Mempersiapkan masyarakat untuk dapat membuka lapangan pekerjaan bagi dirinya tentunya harus menumbuhkan jiwa wirausaha, menurut Ciputra, saat ini di Indonesia, individu yang mempunyai jiwa wirausaha masih sangat kurang hanya sekitar 1 % dari jumlah penduduk (baru sekitar 400.000 orang). Idealnya masih menurut Ciputra, suatu masyarakat akan maju jika ditunjang oleh 2 % dari jumlah penduduk

negara tersebut yang mempunyai jiwa wirausaha. Bagi masyarakat Indonesia dengan jumlah penduduk sekitar 200 juta minimal diperlukan 4 juta individu penduduk Indonesia yang harus mempunyai jiwa wirausaha. Kekurangan individu yang mempunyai jiwa wirausaha inilah yang menjadi penyebab keterpurukan Indonesia dengan berbagai krisis yang melanda dunia. Jiwa wirausaha ini harus mendapat perhatian karena dengan banyaknya individu yang mempunyai jiwa wirausaha dalam masyarakat yang bersangkutan, akan mempertahankan negara dari berbagai krisis yang selalu melanda dunia. Hal ini terbukti sewaktu ada krisis moneter pada tahun 1998 yang melanda hampir semua negara, banyak perusahaan-perusahaan besar yang bangkrut. Kondisi ini sangat sedikit dirasakan oleh pelaku usaha kecil dan menengah (UKM). Pada saat itu banyak pelaku UKM yang dengan gagah bertahan dalam badai krisis moneter. Akan tetapi sampai kapan kekuatan UKM yang masih dapat bertahan dalam pasar global dan pasar bebas yang sekarang sudah dikembangkan. Perkiraan Kadin selama 2010 akan ada pengangguran baru lebih dari 100.000 karena adanya pemutusan hubungan kerja (PHK). Hal ini terjadi karena akan banyak perusahaan-perusahaan besar yang tidak akan mampu bersaing dengan produk luar negeri khususnya dari China yang menyerbu masuk ke Indonesia akibat

dibukanya perdagangan bebas antara China dengan Asean. Bahkan untuk tahun 2015 ini akaibat dari pelemahan ekonomi diperkirakan ada lebih dari 300.000 pekerja yang dirumahkan.

Kecamatan Darma, Kabupaten Kuningan merupakan salah satu daerah yang banyak dengan potensi UKM. Berdasarkan data yang ada di Kecamatan Darma khususnya di Desa Sakerta Barat dan Ssakerta Timurada lebihdari 100 orang pelaku UKM yang mampu menyerap cukup banyak tenaga kerja. Bahkan di Desa Sakerta Barat dan Desa Sakerta Timur banyak UKM yang sudah berkembang besar. Hal ini dapat dilihat dari pemasaran hasil produksi yang tidak lagi untuk memenuhi kebutuhan setmepat tetapi sudah keluar daerah bahkan keluar propinsi. Banyaknya UKM dan serapan tenaga kerja ternyata belum mampu untuk menekan pengangguran di Kecamatan Darma umumnya, Desa Sakerta Barat dan Desa Sakerta Timur khususnya. Hal ini disebabkan karena terbatasnya modal dan variasi jenis usaha sehingga pemasaran yang dilakukan stagnan. Dengan demikian untuk lebih meningkatkan variasi jenis usaha dari UKM yang ada di Desa Sakerta Barat dan Desa Sakerta Timur, maka diperlukan adanya penanaman jiwa wirausaha kepada pelaku UKM. Penanaman jiwa wirausaha ini dapat dolakukan dengan memberikan pelatihan wirausaha kepada pelaku UKM.

Penguatan jiwa wirausaha menjadi penting karena persaingan dalam dunia usaha saat ini dan di masa yang akan datang akan sangat ketat. Keadaan demikian dikarenakan semakin terbukanya perdagangan dunia yang ditandai dengan munculnya pasar bebas. Produk-produk dari negara lain, khususnya China dengan bebas masuk ke Indonesia dan menjadi saingan produk dalam negeri dengan jenis yang sama. Tanpa adanya kreativitas dan inovasi usaha, kemampuan bersaing dari UKM dalam negeri akan rendah yang tentunya akan berakibat pada kemunduran

bahkan mengancam kelangsungan UKM yang bersangkutan. Dengan demikian diperlukan usaha untuk menumbuhkan dan mengembangkan jiwa wirausaha pada pelaku UKM.

Sementara itu tujuan dari pelatihan wirausaha ini bukan untuk mengarahkan masyarakat untuk menjadi pelaku usaha tetapi lebih ditekankan kepada bagaiman masyarakat pada umumnya dan pelaku UKM pada khususnya dapat melihat peluang usaha dengan memanfaatkan segala potensi yang dimiliki oleh dirinya serta lingkungan sekitarnya. Di sisi lain juga dapat mengidentifikasi permasalahan yang diahdapi sebagai sebuah potensi sehingga tidak menghambat dalam usaha.

Tinjauan Pustaka

a. Wirausaha

Berbicara wirausaha yang pertama kali muncul dalam benak semua individu adalah kegiatan usaha yang memerlukan adanya sokongan modal. Oleh karenanya jika berbicara wirausaha maka orang akan menjawab tidak mempunyai modal untuk membuka usaha,serta usaha apa yang akan dilakukan. Dengan demikian modal seolah-olah menjadi penentu keberhasilan dari wirausaha. Pandangan yang demikian tentunya tidaklah terlalu salah, karena untuk membuka suatu usaha tentunya harus mempunyai modal. Akan tetapi modal bukan yang paling utama dalam menjalani usaha. Jiwa wirausaha yang menjadi modal utama dalam menjalankan suatu usaha (Khoirussalam, 2005). Dengan demikian bahwa dengan adanya jiwa usaha atau kepribadian wirausaha dalam diri, seorang individu dapa mengembangkan dirinya dan memecahkan permasalahan yang dihadapi baik secara individu maupun masyarakat.

Wirausaha dapat diartikan sebagai karakteristik mental orang yang memiliki kepekaan dalam menangkap sebuah peluang,

serta kemampuan dalam mengembangkan cara berpikir kreatif dan inovatif, dan keberanian yang dimunculkan dalam mengisi peluang. Substansinya adalah ide solusi masalah dan pemenuhan kebutuhan (Budhi Wibhawa, 2010). Berdasarkan uraian tersebut terlihat bahwa wirausaha lebih kepada bagaimana seorang individu memiliki mental untuk menangkap peluang dan memanfaatkan peluang yang ada tersebut dengan berbagai kreasi dan inovasi dalam memenuhi kebutuhannya.

Sedangkan Peggy A. Lambing dan Charles R. Kuehl (dalam Hendro dan Chandra, 2006) mengemukakan wirausaha adalah suatu usaha kreatif yang membangun suatu value dari yang belum ada menjadi ada dan bisa dinikmati oleh orang banyak. Berdasarkan pendapat yang dikemukakan oleh Peggy A. Lambing dan Charles R. Kuehl tersebut bahwa untuk menjadi seorang wirausaha seorang individu harus mempunyai empat unsur pokok yang meliputi antara lain :

1. Kemampuan untuk membaca peluang, berinovasi, mampu mengelola, dan mampu untuk memasarkan
 2. Adanya keberanian dalam mengatasi segala ketakutan, dapat mengendalikan resiko, dan mampu keluar dari zona kenyamanan
 3. Adanya keteguhan, serta pantang menyerah
 4. Mempunyai kreativitas yang banyak memerlukan inspirasi sebagai cikal bakal ide untuk menemukan peluang berdasarkan intuisi
- b. Usaha Kecil dan Menengah

Usaha kecil dan menengah (UKM) sebagai potensi besar dalam membangun ekonomi Indonesia haruslah setiap pelakunya mempunyai jiwa wirausaha. Artinya setiap pelaku UKM harus mampu untuk berkreasi dengan berbagai produk tidak hanya terpaku pada pengalaman dan pasrah dengan keadaan. Hal ini disebabkan

karena sebagai kekuatan ekonomi, UKM harus mampu untuk bertahan dalam berbagai tuntutan dan hantaman badai krisis yang setiap saat mungkin terjadi. Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah istilah yang mengacu kepada jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000. kekayaan yang di miliki oleh UKM tersebut tidak termasuk tanah dan bangunan usaha, serta usaha tersebut berdiri sendiri. Menurut keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998 menyatakan bahwa usaha kecil dan menengah (UKM) adalah “ kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat “

Ciri-ciri dari sebuah usaha kecil adalah :

1. Jenis barang atau komoditas yang diusahakan umumnya sudah tetap dan tidak gampang untuk berubah
2. Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap dan tidak berpindah-pindah
3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walaupun administrasi keuangan yang dilakukan masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan rumah tangga, serta sudah membuat neraca usaha
4. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk sudah mempunyai NPWP
5. Sumber daya manusia (pengusaha) sudah memiliki pengalaman dalam menjalankan wirausaha
6. Sebagian sudah mempunyai akses ke perbankan yang dapat digunakan untuk keperluan permodalan
7. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti membuat business planning.

Metode

a. Khalayak Sasaran

Sasaran pelatihan dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah :

1. Anggota masyarakat yang menjadi pelaku UKM. Pemilihan sasaran ini didasarkan bahwa anggota masyarakat pelaku UKM pada dasarnya sudah mempunyai jiwa wirausaha. Pelatihan yang diberikan ini lebih kepada untuk mengembangkan jiwa wirausaha yang telah mereka miliki. Dengan demikian dengan berkembangnya jiwa wirausaha tersebut pelaku UKM dapat mengembangkan pula usaha yang telah dijalankan.
2. Anggota masyarakat yang mempunyai minat untuk berwirausaha. Keikutsertaan anggota masyarakat dari kalangan ini lebih kepada mempersiapkan diri jika suatu ketika akan memasuki dunia wirausaha.

b. Kerangka Pemecahan Masalah

Pelatihan merupakan sebuah sarana dan wadah dalam meningkatkan kemampuan peserta pelatihan dalam suatu bidang tertentu. Selain itu pelatihan juga diharapkan mampu untuk menggugah dan mengembangkan segala potensi yang dimiliki oleh seseorang atau masyarakat sesuai dengan kebutuhan pelatihan itu sendiri. Demikian juga dengan pelatihan wirausaha yang diharapkan dapat menggali potensi jiwa wirausaha dari pelaku UKM yang dapat diharapkan dapat membantu mengembangkan usaha UKM yang digelutinya sehingga dapat menjadi lebih besar lagi dengan produk yang lebih beragam.

Keberhasilan pelatihan yang diberikan kepada peserta tentunya tidak hanya ditentukan oleh satu faktor saja. Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu pelatihan. Faktor yang

menentukan keberhasilan pelatihan itu diantaranya adalah kesiapan peserta pelatihan dalam menerima materi pelatihan. Disamping itu juga keberhasilan dipengaruhi kebermanfaatan dari materi pelatihan yang diberikan serta kesiapan pemberi pelatihan dalam memberikan pelatihan. Kesiapan itu juga ditunjang dengan penyajian yang menarik sehingga materi yang diberikan tidak membosankan dan peserta dapat dengan mudah memahami materi. Oleh sebab itu pelatihan yang baik tentunya diperlukan adanya assessment terhadap materi dan kesiapan peserta untuk mengikuti pelatihan yang akan dilaksanakan. Dengan adanya assessment tersebut tentunya akan menunjang keberhasilan pelatihan. Hal ini disebabkan karena materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan dari peserta serta peserta sudah siap untuk menerima materi pelatihan.

Hepworth dan Larsen (1986; 165) dalam Zastrow (2003, 58) mendefinisikan assessment sebagai berikut :

Assessment is the process of gathering, analyzing, and synthesizing salient data into a formulation that encompasses the following vital dimentions: (1) the nature of client's problems, including special attention to the roles that client and significant other play in the difficulties; (2) the functioning (strengths, limitation, personality assetand deficiencies) of client and significant other; (3) motivation of client to work on the problems; (4) relevant environmental factors that contribute to the problems; and (5) resurces that are available or are needed to ameliorate the client difficulties.

Kemudian Zastrow mengungkapkan adakalanya assessment yang dilakukan dalam waktu tertentu juga merupakan sebuah

hasil dan juga kadang-kadang sebuah proses yang sedang berjalan (*on going process*).

Dalam proses assessment langkah pertama yang diperlukan adalah mengumpulkan (gathering) data yang berhubungan dengan kondisi yang ada dalam masyarakat. Selain mengumpulkan data yang dikumpulkan juga harus ada upaya membangun sikap saling percaya dengan sumber data. Saling percaya ini tentunya akan mendorong masing-masing pihak akan memberikan informasi yang benar.

Hasil assessment ini selanjutnya akan digunakan untuk mencari dan meramu materi pelatihan yang akan diberikan yang sesuai dengan kebutuhan dari peserta pelatihan. Kesesuaian antara materi dengan kebutuhan dari peserta pelatihan diharapkan pelatihan yang diberikan dapat bermanfaat secara maksimal.

d. Metode Pelatihan

Tahapan kegiatan pelatihan adalah sebagai berikut :

1. Pemetaan masalah dan potensi
 - a. Lokasi sumber daya dan batas-batas wilayah
 - b. Jenis usaha UKM yang ada di lokasi
 - i. Masalah yang dihadapi oleh UKM
 - ii. Potensi yang dimiliki dalam mengatasi masalah yang dihadapi oleh UKM
 - c. Perubahan-perubahan sumber daya yang terjadi
2. Identifikasi calon peserta pelatihan
 - a. Observasi
 - b. *Social Area Survey*
3. Pelatihan wirausaha
 - a. *Team building*
 - b. *Brainstorming*
 - c. Pembuatan rencana pengembangan usaha

Sedangkan evaluasi pelatihan ini difokuskan pada aspek sebagai berikut :

1. Pengetahuan pelaku UKM dalam melihat peluang dan masalah yang dihadapi
2. Kemampuan pelaku UKM setelah menerima pelatihan untuk dapat membuat perencanaan usaha

Indicator pencapaian pengetahuan pelaku UKM dalam melihat peluang dan masalah yang dihadapi adalah :

 1. Pelaku UKM dapat mengidentifikasi peluang pengembangan usaha
 2. Pelaku UKM dapat mengidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi dalam melaksanakan usahanya

Indikator pencapaian pembuatan perencanaan usaha meliputi :

 1. Pelaku UKM dapat membuat perencanaan pengembangan usaha
 2. Pelaku UKM dapat membuat perencanaan pemasaran

Pembahasan

a. Prapelaksanaan Kegiatan Pelatihan Wirausaha

Prapelaksanaan kegiatan PKM ini merupakan kegiatan awal dalam mempersiapkan pelaksanaan kegiatan PKM. Prapelaksanaan ini merupakan langkah awal untuk pelaksanaan kegiatan PKM yang berupa kegiatan pemetaan sosial dan perencanaan pelaksanaan kegiatan PKM.

i. Pemetaan Sosial

Pemetaan sosial merupakan kegiatan dalam mengumpulkan data yang berhubungan dengan potensi dan masalah yang ada di desa tempat kegiatan PKM akan dilaksanakan pada umumnya, dan potensi dan masalah yang berhubungan dengan kegiatan PKM yaitu pelaku UKM. Secara umum permasalahan yang ada di kedua desa adalah kesejahteraan masyarakat yang relatif masih rendah. Masalah ini muncul lebih disebabkan karena tingkat pendidikan yang rendah. Masih banyak penduduk yang berpendidikan dasar. Hal ini tentunya menjadi masalah ketika harus berkompetisi

untuk memperoleh pekerjaan yang baik. Akhirnya pekerjaan yang dilakukan adalah pekerjaan yang turun temurun yaitu sebagai petani. Akan tetapi permasalahan lainnya muncul karena sudah banyak lahan pertanian berpindah tangan kepada orang lain yang justru bukan warga kedua desa. Pemilik lahan merupakan penduduk diluar desa. Jadi petani yang ada dikedua desa hanya buruh tani. Kalaupun petani itu masih mempunyai lahan pertanian, lahan tersebut terbatas dan sempit sehingga tidak dapat untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, apalagi untuk menyekolahkan anak.

Masalah lain masih berhubungan dengan sekolah yaitu masih rendahnya kesadaran masyarakat, baik orang tua maupun anak-anaknya, untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Rendahnya kesadaran inilah yang menjadikan tingkat pendidikan di kedua desa masih rendah. Selanjutnya masalah kesadaran ini juga ditunjang dengan kemiskinan dan sarana dan prasarana sekolah yang ada dikedua desa yang tidak memungkinkan untuk melanjutkan sekolah. Masalah inilah yang menjadi masalah yang paling *urgent* untuk diselesaikan di desa Sakerta Barat dan desa Sakerta Timur. Padahal secara potesni kedua desa ini berdekatan dengan daerah wisata Waduk Darma. Selain itu Waduk Darma juga merupakan potensi untuk mengembangkan berbagai usaha selain pertanian.

Ditinjau dari sudut potensi, kedua desa mempunyai potensi yang cukup untuk dikembangkan. Di desa Sakerta Barat dengan akses yang sangat mudah untuk keluar desa. Selain itu desa Sakerta Barat juga mempunyai potensi dengan alamnya yaitu relatif berada dalam dataran rendah dengan tingkat kesuburan yang tinggi. Dengan demikian masyarakat dapat menanam berbagai tanaman produktif. Kopi dan padi menjadi andalan hasil pertanian dan perkebunan di desa Saker Barat. Sedangkan di desa Sakerta Timur, potensi selain

kesuburan tanah, juga masih adanya lahan tidur yang belum dimanfaatkan secara maksimal. Didesa Sakerta Timur, potensi perkebunan khususnya kopi cukup melimpah. Selain itu juga desa Sakerta Timur masih mempunyai potensi yang dapat dikembangkan khususnya di sektor wisata. Potensi yang tidak kalah besarnya adalah kesediaan aparat desa untuk membangun desa Sakerta Timur.. Kedua lokasi ini dapat dikembangkan sebagai potensi wisata. Pada saat inipun pada waktu-waktu tertentu banyak dikunjungi oleh wisatawan lokal.

Selain masalah sumber daya manusia yang cukup rendah, di kedua desa yaitu desa Sakerta Barat dan Sakerta Timur cukup banyak pelaku UKM dengan berbagai variasi produksi. Di desa Sajerta Barat dan Sakerta Timur, pelaku UKM banyak bergerak produksi makanan ringan. Di desa Sakerta Barat banyak pelaku UKM yang bergerak di produksi kerupuk, macaroni, dan kue-kue kering. Sedangkan di desa Sakerta Timur, produksi UKM yang dihasilkan adalah kerupuk, comring, dan kue-kue kering. Dibalik potensi sumber daya manusia yang berhubungan dengan UKM yaitu memiliki keahlian membuat makanan ringan, juga mempunyai masalah yang dihadapi oleh pelaku UKM. Masalah yang dihadapi adalah permodalan. Masih banyak UKM yang berskala kecil, karena modal yang dimiliki juga kecil. Modal ini sulit untuk dipecahkan karena sampai saat ini pelaku UKM sangat sulit untuk mencari akses permodalan. Perbankan sulit untuk memberikan modal karena adanya stigma dari kedua belah pihak. Dari pihak pelaku UKM masih belum mempunyai keberanian untuk meminjam ke bank. Hal ini disebabkan karena masih adanya anggapan di pelaku UKM bahwa untuk meminjam modal ke bank itu rumit dan perlu adanya jaminan. Jaminan inilah yang tidak dimiliki oleh pelaku UKM dikedua desa. Masalah lain yang perlu mendapatkan perhatian ini adalah pemasaran. Selama ini

pemasaran produksi UKM sangat terbatas, walaupun ada pelaku UKM yang sudah mempunyai pemasaran sampai keluar propinsi tetapi hanya terbatas pada beberapa pelaku UKM. Sedangkan produksi UKM lainnya pemasaran hanya di dalam kecamatan bahkan hanya di dalam desa masing-masing. Hal ini berhubungan dengan modal yang kecil yang sangat tidak memungkinkan melakukan ekspansi pemasaran keluar daerah.

Kemudian masalah yang dihadapi oleh pelaku UKM yang sangat mengganggu adalah monotonnya produksi UKM. Produksi UKM di desa Sakerta Barat dan desa Sakerta Timur masih tetap tidak bertambah. Produksi UKM hanya hasil turunan dari orang tua maupun kerabat. Akibatnya produksi UKM melimpah dengan variasi yang sama, sehingga kompetisi semakin ketat dan produksi melompat. Dengan demikian harga menjadi rendah dan pangsa pasar menjadi terbatas. Pelaku UKM di desa Sakerta Barat dan desa Sakerta Timur masih belum mampu untuk melakukan berbagai macam variasi dari produksi UKM yang telah ada. Selain itu juga untuk memunculkan variasi produk yang baru memerlukan biaya yang cukup besar. Inilah salah satu hal yang harus dibenahi untuk meningkatkan daya saing dengan pelaku UKM lain khususnya dari luar desa.

ii. Perencanaan Waktu Pelaksanaan PKM

Pada tahap ini yang didiskusikan antara lain adalah materi yang akan diberikan serta waktu pelaksanaan kegiatan PKM. Materi yang akan diberikan dalam kegiatan PKM adalah pertama *brainstorming* antara pelaku UKM mengenai permasalahan yang dihadapi dan bagaimana pelaku UKM mengatasi permasalahan tersebut. Kedua materi pengembangan diri yang lebih ditekankan pada pengembangan jiwa wirausaha. Kedua materi ini dalam pelaksanaannya dapat berkembang dengan disesuaikan dengan

kebutuhan. Selain itu juga strategi dalam memberikan pelatihan juga lebih banyak dilakukan dalam games.

Waktu pelaksanaan kegiatan PKM di dua desa ini berbarengan. Pelaksanaan pelatihan dilakukan pada waktu yang sama di tempat yang sama. Pelaksanaan pelatihan dilakukan di Desa Sakerta Barat dengan beberapa pertimbangan. Pertama, Desa Sakerta Barat merupakan dengan yang mempunyai akses yang lebih baik dibandingkan dengan Desa Sakerta Timur. Kedua, ada kesediaan dari Desa Sakerta Timur Khususnya kepada desa yang akan mengirimkan warganya untuk terlibat dalam kegiatan pelatihan. Bahkan kepada desa Sakerta Timur juga terlibat dalam kegiatan pelatihan. Ketiga, di Desa Sakerta Timur tidak ada tempat untuk melakukan kegiatan pelatihan. Hal ini disebabkan karena balai desa yang merupakan tempat pertemuan sedang dalam perbaikan. Target dari pelaksanaan PKM dan program KKNM di kedua desa tersebut adalah 50 orang pelaku UKM.

b. Pelaksanaan Pelatihan Wirausaha

Pelaksanaan pelatihan bagi pelaku UKM terbagi dalam dua kegiatan. Pertama workshop dan Pelatihan Adnistrasi Keuangan dan Inovasi Produk kedua pelatihan Wirausaha yang dilakukan di desa Sakerta Barat dan Sakerta Timur.

i. Pelaksanaan Workshop dan Pelatihan Administrasi Keuangan dan Inovasi Produk di desa Sakerta Barat dan Sakerta Timur

Pelaksanaan Workshop dan Pelatihan Administrasi Keuangan dan Inovasi Produk di desa Sakerta Barat dan Desa Sakerta Timur dilaksanakan di aula desa Sakerta Barat dengan dibuka oleh kepala desa Sakerta Barat dan sambutan dari kepala desa Sakerta Timur. Materi yang diberikan berupa bagaimana mencatat keuangan dari suatu

bisnis yang harus terpisah dari keuangan rumah tangga. Respons peserta pada pelatihan ini cukup baik karena bagi peserta pelatihan administrasi keuangan merupakan suatu hal sebenarnya harus dilakukan demi perkembangan usaha mereka. Akan tetapi administrasi keuangan pada pelaku UKM merupakan sesuatu yang sulit untuk dilakukan karena modal yang kecil tenatunya tidak sebanding dengan administrasi yang harus dilakukan. Kondisi inilah yang menjadi masalah klasik bagi UKM di Indonesia untuk berkembang. Mencampur aduk antara keuangan usaha dengan rumah tangga merupakan hal yang biasa. Akibatnya UKM di Indonesia sulit untuk mengembangkan diri. Administrasi keuangan inilah yang menjadi solusi mengatasi permasalahan tersebut. Sebenarnya tidak terlalu sulit asal ada kemauan untuk maju.

Tanggapan paling meriah sewaktu acara inovasi produk. Produk-produk hasil inovasi mahasiswa KKNM berupa serabi dengan berbagai variasi. Peserta pelatihan seolah-olah takjub dengan inovasi yang ditampilkan oleh para mahasiswa. Inovasi ini tidak hanya hasil yang sudah jadi, juga ditampilkan bagaimana cara membuatnya. Antusiasme yang tinggi diperlihatkan oleh peserta pelatihan untuk lebih jauh lagi mengetahui bagaimana membuat produk-produk yang inovatif. Permasalahan yang akan dihadapi dengan inovasi produk ini adalah pemasaran. Hal ini disebabkan karena inovasi produk memerlukan bahan baku yang harganya lebih mahal dibandingkan dengan bahan baku produk yang biasa dilakukan oleh pelaku UKM. Tentunya dengan bahan baku yang lebih mahal harga jualpun akan lebih mahal. Tanggapan itulah yang pertama kali muncul setelah peserta mengetahui bahan-bahan yang diperlukan dalam membuat inovasi produk. Permasalahan tersebut tidak dipecahkan pada saat pelatihan, karena inovasiproduk yang diperlihatkan kepada pelaku UKM hanyalah sebagai umpan agar

pelaku UKM di desa Sakerta Barat dan Sakerta Timur terbuka wawasan bahwa dari bahan yang sama dapat dibuat produk yang berbeda dengan menambahkan bahan-bahan lain sehingga produk yang dihasilkan berbeda dengan yang lain dan dapat membuka peluang pasar baru.

ii. Pelaksanaan Pelatihan Wirausaha dan Inovasi Produk

Sesuai dengan kesepakatan, diadakan pelatihan wirausaha. Sejak dari pagi mahasiswa sudah mempersiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan pelaksanaan pelatihan wirausaha. Selain itu juga contoh inovasi produk telah selesai dibuat dan akan diperkenalkan sewaktu pelatihan berlangsung. Contoh inovasi produk ini hanya satu macam dengan asumsi jika peserta tertarik akan mencoba inovasi baru untuk produk UKM yang digelutinya.

Pada waktu yang telah ditentukan pelaku UKM yang hadir untuk mengikuti pelatihan berjumlah kurang lebih 30 orang yang diundang. Ketidakhadiran pelaku UKM lainnya lebih disebabkan karena hari itu hari kerja dimana pelaku UKM tidak libur. Dengan 30 orang pesertapun pelatihan wirausaha ini tetap berlangsung. Acara dimulai dari pembukaan oleh kepala desa Sakerta Barat yang dilanjutkan dengan materi pelatihan. Acara pertama pelatihan dengan mengadakan brainstorming mengenai siapa pelaku UKM itu sendiri dan permasalahan yang dihadapi. Pada bagian ini diawali dengan games yang bertujuan agar pelaku UKM ini dapat melihat segala sesuatu dari pandangan yang berbeda dengan pandangan yang telah ada. Tanggapan yang diberikan oleh peserta cukup baik karena pada saat itu muncul berbagai tanggapan tidak hanya pertanyaan yang melihat bahwa ternyata untuk melihat segala sesuatu itu tidak hanya dari satu sisi, tetapi dari berbagai sudut, sehingga akan terlihat bahwa segala sesuatu itu berbeda tergantung pada sudut pandang

masing-masing. Pada sesi ini juga setiap peserta mengemukakan masalah yang dihadapi selama bergelut dengan kegiatan usaha. Setiap peserta berusaha membantu untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh masing-masing peserta.

Sesi kedua acara pelatihan adalah bagaimana mengembangkan jiwa wirausaha yang telah ada dalam pelaku UKM. Sesi dua ini dimulai dengan games membuat menara dari kertas. Setiap peserta dibagi ke dalam beberapa kelompok dengan setiap kelompok disisipi mahasiswa. Setiap kelompok diberikan kertas dengan jumlah yang sama. Dalam 5 menit setiap kelompok harus membuat menara setinggi mungkin dengan caranya masing-masing. Kelompok yang menaranya paling tinggi adalah pemenangnya. Tujuan dari games ini adalah semua pelaku UKM harus mampu untuk menangkap semua peluang dengan menggunakan segala upaya. Segala cara harus dikerahkan sehingga akan tercapai maksud yang diinginkan. Itulah yang menjadi jiwa dari wirausaha yaitu memanfaatkan setiap peluang yang ada dengan segala usaha sehingga akan mendapatkan sesuatu yang paling tinggi.

Sesi ketiga dari pelatihan wirausaha adalah diskusi mengenai kemungkinan-kemungkinan yang dapat dilakukan dengan potensi yang dimiliki. Pada saat itu diperkenalkan inovasi produk buatan mahasiswa untuk dicicipi oleh peserta pelatihan. Para peserta surprise dengan inovasi yang tampilan karena produk yang biasa diusahakan oleh mereka ternyata dapat dibuat lebih bagus baik itu rasa maupun bentuknya, walaupun dari sisi harga bahan-bahan lebih mahal sehingga harga yang dipatok juga akan lebih mahal.

Sesi terakhir dari pelatihan tersebut adalah tanggapan dan evaluasi dari peserta mengenai pelatihan yang telah diberikan. Tanggapan diberikan oleh kepala desa yang terkesan dengan pelatihan diberikan yang

berbeda dengan pelatihan-pelatihan yang telah diberikan sebelumnya. Pelatihan sebelumnya lebih banyak mendengarkan ceramah, sedangkan pelatihan sekarang justru peserta yang aktif untuk memecahkan berbagai masalah yang dihadapinya. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pengetahuan peserta semakin bertambah dan wawasan mengenai usaha mereka juga bertambah. Ternyata memproduksi usaha itu tidak hanya berdasarkan turun temurun, tetapi juga harus melakukan inovasi sehingga pemasaran pun akan semakin berkembang. Acara pelatihan ditutup dengan doa dan dilanjutkan dengan acara perpisahan antara mahasiswa KKNM dengan kepala desa dan aparatnya serta masyarakat.

iii. Evaluasi Pelaksanaan Pelatihan Wirausaha

Evaluasi yang dilakukan pada kegiatan PKM pelatihan wirausaha di desa Sakerta Barat dan desa Sakerta Timur terbagi atas pertama evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan itu sendiri, kedua evaluasi mengenai keberhasilan dari pelatihan wirausaha.

a. Evaluasi Pelaksanaan Pelatihan Wirausaha

Evaluasi ini meliputi ketidakhadiran dari para undangan. Kehadiran masyarakat dalam kegiatan pelatihan kewirausahaan ini cukup bagus. Hal ini dikarenakan dari undangan yang disebarkan lebih dari 80 menghadiri undangan pelatihan tersebut. Hal ini juga dipengaruhi oleh keterlibatan kepala desa di kedua desa yang aktif untuk mengajak warganya terlibat dalam pelatihan, walaupun pelatihan diadakan di hari kerja dan waktu pelatihan yang disiang hari. Di sisi lain itu juga menunjukkan adanya sosialisasi yang efektif yang dilakukan oleh mahasiswa KKNM di kedua desa.

Evaluasi lain adalah mengenai materi yang diberikan. Materi pelatihan yang diberikan di kedua desa sudah sesuai dengan

kebutuhan dari masing-masing pelaku UKM. Pelatihan di kedua desa tentang administrasi keuangan memang sesuai dengan kebutuhan pelaku UKM, akan tetapi dalam melaksanakannya masih perlu waktu yang panjang karena tidak semua pelaku UKM siap untuk membuat pembukuan keuangan sehingga tidak bercampur baur dengan keuangan rumah tangga. Sedangkan pelatihan kewirausahaan di kedua desa materi yang diberikan sudah cukup baik tetapi pelaksanaannya juga perlu waktu lama karena untuk mengembangkan jiwa wirausaha bukan hanya diperlukan satu kali pelatihan.

b. Evaluasi Keberhasilan Pelatihan

Evaluasi ini lebih ditekankan pada penguatan wawasan pengetahuan dari peserta pelatihan. Semua peserta pelatihan mengaku cukup menambah wawasan pengetahuan dengan mengikuti pelatihan wirausaha ini. Demikian juga dengan contoh inovasi produk juga peserta cukup apresiatif dan menganggap itu merupakan sesuatu hal yang baru. Produk-produk yang selama ini seringkali dianggap sebelah mata ternyata dengan inovasi menjadi produk yang bernuansa baru dengan bentuk dan rasa baru. Akan tetapi dari inovasi produk yang ditampilkan masih ada kekurangan diantaranya harga-harga bahan untuk produk yang ditampilkan ternyata lebih mahal sehingga akan berpengaruh terhadap harga jual. Dengan demikian pangsa pasar pun akan semakin sempit. Akan tetapi dibalik itu juga dengan inovasi baru akan munculnya pangsa pasar baru.

Simpulan

a. Simpulan

Pelatihan wirausaha memang diperlukan oleh pelaku UKM, karena selama ini para pelaku UKM sangat jarang mendapatkan pelatihan untuk meningkatkan

jiwa wirausaha. Pelaku UKM lebih terpaku pada produk-produk yang selama ini berlaku umum. Pelaku UKM perlu diajak untuk melihat usahanya dari sudut yang lain sehingga pada akhirnya akan membuka wawasan dan pengetahuan serta membuka pasar baru dengan inovasi produk dari produk awalnya.

b. Saran

1. Perlu adanya pelatihan-pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan dari pelaku usaha.
2. Perlu pendampingan yang dilakukan oleh dinas perindustrian maupun perdagangan sehingga pelaku usaha dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya.
3. Perlu adanya contoh dalam inovasi produk dengan memanfaatkan sumber daya yang ada di daerah yang bersangkutan sehingga tidak membuat harga produk tidak terlalu mahal dan dapat bersaing dengan produk lain. Produk inovasi ini harus dilakukan oleh dinas yang berkaitan dengan UKM yang menggandeng perguruan tinggi maupun pelaku UKM lain yang telah melaksanakan inovasi produk

Daftar Pustaka

Hendro dan Cahndra , 2006, *Be A Smart and Good Entrepreneur*, CLA Publinshing, Bekasi

Laboratorium Kesejahteraan Sosial FISIP UNPAD, 2010, *Kewirausahaan (Perspektif Pekerjaan Sosial)*, Free Press, Bandung

Buchari Alma, 1999, *Kewirausahaan*, Alfabeta, Bandung

Peggy A. Lambing dan CharlesR. Kuehl, 1999, Entrepreneurship

Ife, Jim W., 1995, Community Development; Creating community alternatives-vision analysis and practice, Melbourne : Longman

Loewenberg, F.M, 1977, Fundamentals of Social Intervention; core conceptand skills for social work practice

Marti Costa dan Serano Garcia, 1983, Need Assessment and Community Development; And Ideological Perspective in Strategies of Community Intervention, Macro Practice, 5th.ed., F.E. Peacock Publishers, INC., Itsaca Illinois

Raharjo, ST (ed). (2016). Kerentanan dan Disabilitas, Kumpulan Tulisan. Bandung: Unpad Press.

Raharjo, ST .(2015). Pekerjaan Sosial Generalis, Pengantar Bekerja Bersama Organisasi dan Komunitas. Bandung: Unpad Press.

Rubin, Herbert J, dan Irene S. Rubin, 1992, Community Organization and Development, 2nd edition, New York; Mac Milan Public

Tropman, John E. et.al., 1986, Strategies of Community Intervention, Macra Practice, 5th.ed., F.E. Peacock Publishers, INC., Itasca Illinois

Wibhawa, B., Raharjo, ST., & Santoso, MB. 2010. Dasar Dasar Pekerjaan Sosial. Widya Padjadjaran: Bandung

Zastrow, Charles, 2003, The Practice of Social Work, 2nd.ed., the Dorsey Press, Illinois