

Melalui Kewirausahaan dapat Menciptakan Kesejahteraan Masyarakat (Webinar Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat)

Yusuf Suhardi¹, Arya Darmawan², Zulkarnaini³, Meita Pragiwani⁴, Farmansyah Maliki⁵, Sri Handoko Sakti⁶, Erizal Azhar⁷

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta

Email: yusufsuhardi.stei@gmail.com¹

Abstrak

Pentingnya PKM kewirausahaan karena permasalahan dari berbagai penjuror menimpa pelaku usaha kecil, organisasi lemah, pemasaran sulit, modal usaha kecil, jiwa kewirausahaan rendah, kurang memperhatikan lingkungan dan layanan kurang baik. Pengusaha harus fokus pada dua hal yaitu marketing dan inovasi. Marketing adalah income dan inovasi daya tarik. Marketing ampuh yaitu marketing harus banyak, bagus dan tepat sasaran. Allah SWT telah memberi sepuluh pintu rejeki sembilan dari entrepreneur atau dan satu dari bekerja. Tangan di atas lebih baik dari tangan di bawah. Sodalok adalah pahla besar sehingga perlu menjadi orang yang mampu bersodalok. Solusinya berbisnislah dengan ilmu kewirausahaan yang mengawali kegiatan usaha selanjutnya praktek dan belajar berbagai teori. Hasil pengabdian pada masyarakat ini peserta dapat memahami bagaimana membuka usaha baru, dengan pola ATM (amati tiru dan modifikasi), mampu mencari permodalan, pemasaran yang efektif, kepemimpinan bisnis yang sukses. Selain itu menyet bisnis terbentuk dari pikiran sadar dengan harapan menjadi pikiran bawah sadar. Sehingga bisnis bukan terpaksa tetapi menjadi kebutuhan dan kegiatan keseharian.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Marketing, Permodalan, Otak Bawah sadar

PENDAHULUAN

Pentingnya PKM kewirausahaan karena permasalahan dari berbagai penjuror menimpa pelaku usaha kecil, diantaranya adalah organisasi lemah, pemasaran sulit, modal usaha kecil, jiwa kewirausahaan rendah, kurang memperhatikan lingkungan dan layanan kurang baik (Sukirman 2017: 53). Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini agar tumbuh jiwa wirausaha yang handal di tengah-tengah masyarakat. Wirausaha sendiri adalah orang yang mampu mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru dengan menciptakan bentuk organisasi yang baru atau mengolah bahan baku baru (Schumpeter dalam Alma, 2007). Intinya usahawan tersebut harus penuh dengan inovasi-inovasi baru mengikuti selera masyarakat dan mampu mengemas produk yang lebih menarik. Membangun bisnis pada awalnya perlu kerja keras namun pada akhirnya bisa memperoleh uang 100 hingga 1000 kali lebih banyak (Suhardi 2011: 103)

Wirausaha merupakan orang yang mampu mengenali atau membuat produk baru, menentukan cara baru dalam proses produksi, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya serta mengatur permodalannya (Pradana : 2020). Entrepreneurial intention atau niat kewirausahaan dapat diartikan sebagai langkah awal dari suatu proses pendirian sebuah usaha yang umumnya bersifat jangka panjang (Lee & Wong, 2004). Niat kewirausahaan mencerminkan komitmen seseorang untuk memulai usaha baru dan merupakan isu sentral yang perlu diperhatikan dalam memahami proses kewirausahaan pendirian usaha baru. Jiwa entrepreneur adalah jiwa yang memiliki kecakapan untuk menjalankan usaha secara mandiri, sehingga ia bebas mendesain, memutuskan, mengelola, dan mengontrol bisnis/usaha yang dijalankan.

Eddy Soeryanto Soegoto (2009:3) menjelaskan bahwa wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan, dan menjadikan perusahaannya unggul. Istilah wiraswasta sama artinya dengan saudagar, tetapi maknanya berlainan. Wiraswasta terdiri dari tiga kata yaitu wira, swa, dan sta. Wira artinya manusia unggul, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan kemajuan; swa artinya sendiri, dan sta artinya berdiri. (Alma, 2001) Jadi wiraswasta berarti keberanian, keutamaan, serta keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri. Entrepreneur sebagai seseorang yang mengorganisir, mengelola, dan menanggung risiko sebuah bisnis atau usaha. Keberhasilan tercipta ketika inovasi-inovasi menghasilkan permintaan baru. Dari sudut pandang ini, dapat didefinisikan fungsi entrepreneur sebagai mengkombinasikan berbagai faktor input dengan cara inovatif untuk menghasilkan nilai bagi konsumen dengan harapan nilai tersebut melebihi biaya dari faktor-faktor input, sehingga menghasilkan pemasukan lebih tinggi dan berakibat terciptanya kemakmuran/kekayaan.

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2009:3) wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan, dan menjadikan perusahaannya unggul. Sedangkan Zimmerer dengan Wilson (2008:59) kewirausahaan adalah merupakan hasil dari proses disiplin dan sistematis dalam menerapkan kreatifitas dan inovasi terhadap kebutuhan dan peluang di pasar. Kemudian Peter F. Drucker dalam buku Fadanti dkk, (2011:101) kewirausahaan adalah praktek kerja yang bertumpu atas konsep dan teori, bukan intuisi. Vesper dalam buku Fadati dkk, (2011:14) wirausaha adalah keberhasilan wirausaha tergantung dari pilihan tempat kerjanya sebelum mulai sebagai wirausaha, pilih bidang usahanya, kerja sama dengan orang lain, dan kepiawaian mengamalkan manajemen yang tepat. Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang di jadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses dalam buku Suryana (2006:2).

Sebagaimana kita ketahui, Allah SWT telah memberi sepuluh pintu rejeki yaitu sembilan dari entrepreneur atau berdagang dan satu dari bekerja. Dengan demikian pengabdian masyarakat STEI ini bertujuan agar dapat meningkatkan dan menumbuhkan jiwa wirausaha bagi banyak orang. Upaya ini sangat tepat karena Dosen STEI memiliki ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan kewirausahaan tersebut. Mengembangkan jiwa wirausaha generasi muda untuk menuju keadaan yang lebih baik atau kehidupan yang mandiri. Menumbuh kembangkan jiwa wirausaha masyarakat sehingga dapat keluar dari kemiskinan dan ketidakberdayaan dalam persaingan keseharian. Berdasarkan hal tersebut, betapa pentingnya pengetahuan dan pemahaman tentang kewirausahaan, sehingga mampu memenuhi dan mencukupi kebutuhan hidup untuk lebih baik.

Tujuan dan manfaat diselenggarakannya kegiatan ini, adalah : Menumbuhkan jiwa berwirausaha sehingga nanti lebih siap dalam menjalankan berbagai usaha. Memberi pemahaman bagaimana memulai wirausaha sehingga mampu menciptakan lapangan kerja sendiri. Mengurangi tingkat pengangguran karena menunggu pekerjaan atau pola berfikir negatif dalam dirinya terhadap dunia usaha. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diselenggarakan pada : Sabtu, 12-12-2020, Melalui : Zoom, Pukul 08.00 s/d 13.00 WIB. Dihadiri oleh peserta 267 orang. Dengan anggaran dan dukungan sepenuhnya dari STIE Indonesia.

Pengabdian kepada masyarakat ini dengan rumusan masalah sebagai berikut : Banyaknya masyarakat yang sulit mendapatkan pekerjaan. Masyarakat banyak yang tidak mampu perlu langkah cepat membuka usaha sendiri untuk menghidupi dirinya dan keluarganya. Bagi generasi muda yang berminat melanjutkan ke perguruan tinggi tentu saja tidak terlepas dari berbagai kendala yaitu biaya, seleksi, tuntutan keluarga. Banyak orang belum memiliki pengetahuan yang cukup untuk berwirausaha sehingga perlu pembekalan.

METODE

Metode kegiatan ini adalah: Ceramah yang berisi penyuluhan disampaikan oleh para pembicara tentang bagaimana cara mempersiapkan diri untuk menjadi pengusaha. Pembicara menggunakan power point sehingga lebih jelas selain ada pada buku materi penyuluhan. Selanjutnya peserta diberi kesempatan bertanya setelah menerima penjelasan dari pembicara, sehingga peserta dapat

menerima informasi secara lengkap. Juga peserta bisa menanyakan hal-hal yang belum diketahui atau ada persoalan ketika mereka bisnis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Syarat Pengusaha Sukses

Sukses jadi pengusaha harus mampu yaitu mengurangi rasa malu, bisa menjual, bisa cari modal dan tepat pada janji. Paling sulit adalah bisa menjual karena mengubah orang supaya mau beli tidak mudah. Namun demikian yang mampu membuat produk bagus dan unik menjadi harapan konsumen. Rasa malu ditaklukkan dengan tekad yang kuat. Bisa mencari modal dengan pinjaman dan penjualan. Tepat pada janji adalah sikap jujur dari pengusaha.

Belajar Bisnis lima Tahun

Belajar bisnis selama lima tahun secara terus menerus dengan besarnya biaya, selain praktek adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Biaya Belajar Bisnis

| No | Uraian | Biaya (Jutaan) |
|----|-------------------------------|----------------|
| 1 | Beli buku Bisnis dan motivasi | Rp 7,5 |
| 2 | Seminar Bisnis | Rp 10 |
| 3 | Kursus Bisnis | Rp 2 |
| 4 | Majalah Bisnis | Rp 1,5 |
| 5 | Wifi/Internet | Rp 3 |
| 6 | Belajar di pasar | Rp 1 |
| | Jumlah | Rp 25 |

Fokus pada marketing dan inovasi

Pengusaha harus fokus pada dua hal yaitu marketing dan inovasi. Karena marketing adalah income dan inovasi adalah daya tarik. Bidang lain dapat didelegasikan kepada bawahan kecuali bidang yang sedang membutuhkan keputusan yang strategis. Pemimpin yang mantan salesman akan mudah melakukan marketing tetapi tetap inovasi harus sejalan. Pembicara sering melakukan marketing yang ampuh yaitu marketing harus banyak, bagus dan tepat sasaran.

Teknik marketing yang baik adalah tiga hal : Harus Banyak, Harus Bagus dan HarusTepat Sasaran. Banyak iklannya, brosurnya, spanduknya. Bagus adalah kata katanya, harganya, foto fotonya dan lain lain. Sedangkan tepat sasaran adalah semua media komunikasi di arahkan kepada sasaran yang tepat yaitu konsumen. Berdasarkan hal tersebut konsumen rata tahu produk atau jasa tersebut. Dalam hal inovasi perusahaan terus memperbaiki kemasan harga pelayanan dn lain lain.

Pujian merupakan salah satu hal yang penting yang dapat Anda berikan kepada karyawan tanpa biaya. Memberikan pujian secara wajar dapat merupakan suatu insentif yang amat kuat untuk meningkatkan prestasi. Imbalan akan sangat efektif jika diberikan langsung setelah perilaku yang baik itu. Jika mendengar bahwa pegawai Anda mencapai penjualan yang tinggi panggilah pegawai itu dan pujilah mereka pada hari itu juga.

Kuadran Cashflow

Dunia pekerjaan terdapat 4 quadrant yaitu : E berarti Employee (pegawai), S berarti Self Employed (bekerja sendiri), B berarti Business (pemilik usaha) dan I berarti Investor (penanam modal). Pegawai dan Bekerja Sendiri adalah bekerja keras untuk mendapat uang sehingga penghasilannya terbatas tergantung waktu dan tenaga berarti bekerja untuk uang "Menjadi pebisnis dan investor berarti " uang bekerja untuk kita ".



Sumber: Robert T Kiyosaki, *Before You Quit Your Job*, 2006.

Kiyosaki mengajarkan bahwa untuk menikmati hidup harus sesegera mungkin pensiun usia 45 tahun, setelah itu nikmatilah apa yang diinginkan baik perjalanan maupun hoby hingga akhir hayat. Dia membagi kehidupan tiga periode yaitu periode remaja usia hingga 25 tahun, periode kerja dari usia 26 hingga 45 tahun dan periode remaja kedua atau menikmati hidup mulai 45 tahun hingga meninggal dunia. Periode ini menunjukkan dimana saat menikmati hidup tidak lagi kerja atau mengelola usaha. Sehingga benar-benar waktunya untuk berbahagia di akhir kehidupan.

KESIMPULAN

1. Pelaku usaha kecil, organisasi lemah, pemasaran sulit, modal usaha kecil, jiwa kewirausahaan rendah, kurang memperhatikan lingkungan dan layanan kurang Kurang paham pentingnya wirausaha.
2. Pengusaha harus fokus pada dua hal yaitu marketing dan inovasi. Karena marketing adalah income dan inovasi adalah daya tarik. Marketing yang ampuh yaitu marketing harus banyak, bagus dan tepat sasaran.
3. Memahami tiga periode kehidupan sekolah, kerja dan pensiun. Pensiun di usia 45 tahun harus sudah menjadi investor untuk menikmati hidup
4. Dari hasil pengabdian pada masyarakat ini peserta dapat memahami bagaimana membuka usaha baru, dengan pola ATM (amati tiru dan modifikasi), mampu mencari permodalan, pemasaran yang efektif, kepemimpinan bisnis yang sukses.

REFERENCES

- Buchari, A. (2007). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Edisi Revisi, Bandung CV. Alfabeta
- Soegoto, E. S. (2009). *Entrepreneurship Menjadi Pebisnis Ulung*. Elex Media Komputindo. Jakarta
- Fadianti. (2011). *Pengelolaan Usaha Boga (Catering Management)*. Jakarta: Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan
- Kiyosaki, Robert T. (2006). *Before You Quit Your Job*. Gramedia.
- Lee, S.H. & Wong, P.K. (2004). An Exploratory Study of Technopreneurial Intentions: A Career Anchor Perspective. *Journal of Business Venturing*, 19(1), 7-28.
- Pradana, B. I., & Safitri, R. (2020), Pengaruh Motivasi Wirausaha dan Mental Wirausaha terhadap Minat Wirausaha. *Jurnal QTISHODUNA*, 16(1).
- Suhardi, Y. (2011). *Kewirausahaan*. Penerbit Ghalia Indonesia.
- Sukirman. (2017), Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 20(1).
- Suryana. (2006). *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Edisi Ketiga. Penerbit Salemba.
- Scarborough, N., Wilson, D., Zimmerer, T. (2008). *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*. Salemba Empat.