

MENINGKATKAN PENGETAHUAN JIWA KEWIRAUSAHAAN BAGI KELOMPOK USAHA MEKAR SARI DI DESA LAHA

Walter Tabelessy¹, Pieter N. R. Rehatta², Siska Saununu³

^{1,2,3}Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura

e-mail: wtabelessy@gmail.com¹, rehattapeter@yahoo.co.id², siskajeane16@gmail.com³

Abstrak

Menjamurnya Indomaret dan Alfamidi di Kota Ambon pada satu sisi, menunjukkan perkembangan perekonomian yang baik, tetapi di sisi lain, gairah ekonomi itu ternyata memicu keresahan di kalangan pelaku usaha kecil dan menengah. Dalam kondisi persaingan yang semakin ketat antara usaha kecil dan pasar modern yang terjadi di Kota Ambon, salah satu usaha kecil yang harus bertahan yaitu Kelompok Usaha Mekar Sari yang terletak di Desa Laha. Selain persaingan usaha dengan adanya pasar modern disekitar lokasi usaha Kelompok Usaha Mekar Sari, maka kelompok usaha ini juga mempunyai masalah internal yang biasa dihadapi oleh pelaku usaha yaitu masih minimnya pengetahuan tentang jiwa kewirausahaan yang akan mempengaruhi keinginan untuk menjadi wirausaha yang baik. Agar dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh Kelompok Usaha Mekar Sari, maka sangat perlu diberikan penyuluhan tentang pengetahuan jiwa kewirausahaan pada kelompok usaha ini. Kegiatan dilakukan dengan metode berupa ceramah sekaligus terdapat sesi tanya jawab dan diskusi. Kegiatan pelatihan seperti ini memang harus menjadi bagian penting bagi Kelompok Usaha Mekar Sari di Desa Laha. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman bahkan mengembangkan cara berusaha tiap anggota sesuai dengan perkembangan zaman yang semakin modern dengan berbagai teknologi.

Kata kunci: Jiwa Kewirausahaan, Kelompok Usaha, Pengetahuan

Abstract

The proliferation of Indomaret and Alfamidi in Ambon City on the one hand, shows good economic development, but on the other hand, this economic enthusiasm has in fact triggered unrest among small and medium-sized businesses. In conditions of increasingly fierce competition between small businesses and modern markets in Ambon City, one of the small businesses that must survive is the Mekar Sari Business Group located in Laha Village. In addition to business competition with the existence of a modern market around the Mekar Sari Business Group's business location, this business group also has internal problems commonly faced by business actors, namely the lack of knowledge about the entrepreneurial spirit which will affect the desire to become a good entrepreneur. In order to be able to solve the problems faced by the Mekar Sari Business Group, it is very necessary to be given counseling about the knowledge of the entrepreneurial spirit in this business group. The activity was carried out using a lecture method as well as a question and answer session and discussion. Such training activities should indeed be an important part of the Mekar Sari Business Group in Laha Village. This aims to improve understanding and even develop the way each member does business in accordance with the development of an increasingly modern era with various technologies.

Keywords: Entrepreneurial Spirit, Business Group, Knowledge

PENDAHULUAN

Secara makro ekonomi, kondisi perekonomian Maluku sebelum Corona cenderung membaik dari tahun ke tahun, walaupun angka kemiskinan masih tergolong tinggi dan Maluku masih merupakan provinsi miskin di Indonesia. Hal ini mengindikasikan akan lemahnya fundamental ekonomi Maluku dan rentannya ekonomi Maluku di masa krisis. Kemiskinan Maluku sendiri disebabkan oleh banyak sekali faktor, seperti faktor

kepulauan, rentang kendali, distribusi barang dan lain-lain. Namun dari sisi ekonomi, tingkat kemiskinan Maluku dipicu oleh tingkat pendapatan perkapita yang relatif kecil, biaya hidup yang mahal, investasi yang rendah dan tingkat pengangguran yang tinggi. Semua faktor ini secara langsung dan tidak langsung menjelaskan kenyataan minimnya lahan pekerjaan di Maluku, dimana tidak ada sentra-sentra industri yang dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar.

Masalah perekonomian Maluku turut mempengaruhi perekonomian Kota Ambon. Namun, sebagai Ibukota Provinsi Maluku dan pusat pemerintahan, Kota Ambon memiliki keuntungan dibanding daerah-daerah lain di Maluku. Sektor perdagangan terus bertumbuh, yang ditopang oleh tiga usaha yang menonjol, yakni usaha kecil, perdagangan jasa dan industri kecil-menengah. Meskipun sektor perdagangan terus bertumbuh di Kota Ambon, tetapi daya tahan pedagang kecil relatif labil. Ada beberapa tantangan yang umum dihadapi pedagang kecil, yakni: modal usaha, mendapatkan pelanggan, strategi yang tidak kreatif dan kemampuan mengelola keuangan. Akhir-akhir ini tantangan pedagang kecil bertambah dengan adanya iklim persaingan usaha. Pemerintah Kota Ambon, demi meningkatkan iklim investasi dan perdagangan, mengisinkan berdirinya minimarket Indomaret dan Alfamidi. Jaringan minimarket franchise (waralaba), seperti Indomaret dan Alfamidi, memiliki situs internet yang bisa diakses oleh semua orang dan memuat informasi tentang cara-cara mendirikan minimarket waralaba secara rinci.

Minat masyarakat untuk berbelanja di minimarket juga meningkat karena adanya pendapat bahwa pasar modern (termasuk minimarket) lebih rapi, bersih dan praktis daripada pasar tradisional, meskipun tak sedikit pula masyarakat yang memilih loyal terhadap pedagang kecil di pasar tradisional. Hal ini merupakan pergeseran dari kebutuhan fungsional menjadi kebutuhan psikologis. Kebutuhan fungsional (functional needs) adalah kebutuhan yang berhubungan langsung dengan bentuk atau penampilan (performance) dari produk, sedangkan kebutuhan psikologis (psychological needs) adalah kebutuhan yang diasosiasikan dengan kebutuhan yang bersifat mental dari konsumen yang dapat terpenuhi dengan berbelanja ataupun membeli sebuah produk.

Menjamurnya Indomaret dan Alfamidi di Kota Ambon pada satu sisi, menunjukkan perkembangan perekonomian yang baik, tetapi di sisi lain, gairah ekonomi itu ternyata memicu keresahan di kalangan pelaku usaha kecil dan menengah. Usaha toko kecil mulai tersaingi dan tersingkirkan oleh toko-toko modern membuat toko kecil banyak kehilangan pelanggannya. Keterbatasan yang dimiliki toko kecil, tidak memungkinkan bisa bersaing lebih baik dengan toko yang lebih besar. Dengan fasilitas dan kualitas yang diberikan toko-toko modern membuat konsumen lebih memilih untuk belanja di tempat tersebut. Selain itu penyebab terjadinya persaingan antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan Indomaret dan Alfamidi adalah karena keduanya memiliki kesamaan dalam menjual produk kebutuhan sehari-hari, hanya model pelayanan dan fasilitas yang berbeda. Indomaret sebenarnya adalah semacam "toko sembako", tetapi tidak selengkap dan sebesar sebuah supermarket.

Dalam kondisi persaingan yang semakin ketat antara usaha kecil dan pasar modern yang terjadi di Kota Ambon, salah satu usaha kecil yang harus bertahan yaitu Kelompok Usaha Mekar Sari yang terletak di Desa Laha. Laha adalah sebuah negeri yang terletak di pulau Ambon, tepatnya terletak di ujung teluk pulau Ambon yang dibatasi oleh tanjung Alang dan tanjung Nusaniwe. Kelompok Usaha Mekar Sari ini mulai didirikan pada tanggal 19 Desember 2016 atas kesepakatan masyarakat yang memiliki usaha dengan tujuan untuk saling membantu dan mengembangkan usaha secara pribadi maupun kelompok. Nama Mekar Sari sendiri mempunyai arti yaitu "Berkembang Menjadi Lebih Baik". Jenis usaha yang dikembangkan oleh anggota kelompok usaha ini adalah menjual sembako, kue kering dan basah, dan berbagai jenis gorengan.

Selain persaingan usaha dengan adanya pasar modern disekitar lokasi usaha Kelompok Usaha Mekar Sari, maka kelompok usaha ini juga mempunyai masalah internal yang biasa dihadapi oleh pelaksana usaha yaitu masih minimnya pengetahuan tentang jiwa kewirausahaan (Sukirman, 2017). Dengan minimnya pengetahuan tersebut

maka dengan sendirinya akan mempengaruhi keinginan untuk menjadi wirausaha (Mualifah & Prasetyoningrum, 2021; Oktavia et al., 2017). Dengan perkembangan bisnis yang semakin cepat maka kelompok usaha ini baik pribadi maupun kelompok mulai merasakan dampak dari permasalahan yang ada. Agar dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh Kelompok Usaha Mekar Sari, maka sangat perlu diberikan penyuluhan tentang pengetahuan jiwa kewirausahaan pada kelompok usaha ini.

METODE

Kegiatan dilakukan dengan metode berupa ceramah secara monolog dengan Kelompok Usaha Mekar Sari sekaligus terdapat sesi tanya jawab sehingga dapat diketahui kendala apa saja yang ditemui dan diskusi untuk saling berbagi pengalaman antar anggota dalam kelompok usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap awal kegiatan pengabdian ini dilaksanakan, dengan melakukan pendekatan ke Kelompok Usaha Mekar Sari di Desa Laha khususnya Ketua kelompok usaha untuk menjadwalkan kapan kegiatan akan dilaksanakan karena Kota Ambon sedang melakukan PPKM disebabkan Covid19. Hasil pendekatan ini ditandai dengan adanya surat kesediaan menerima tim pengabdian yang ditandatangani oleh Ketua Kelompok Usaha Mekar Sari, maka dengan demikian kegiatan ini direncanakan dan akan berlangsung sekitar bulan Juni-Juli 2021. Ketua kelompok usaha kemudian mengumpulkan anggota kelompoknya untuk menyamakan persepsi tentang kegiatan yang akan dilaksanakan sehingga berdampak positif bagi anggota kelompok usaha. Setelah menyamakan persepsi tentang kegiatan yang akan dilaksanakan maka Ketua kelompok usaha mulai mendata nama anggota kelompok yang ingin mengikuti kegiatan agar mengetahui jumlah peserta pada kegiatan ini sekaligus fokus untuk mengetahui masalah-masalah apa saja yang ditemui. Dengan harapan bahwa dengan semakin banyaknya jumlah anggota usaha yang mengikuti kegiatan ini maka semakin menambah pengetahuan anggota usaha tentang jiwa kewirausahaan.

Kegiatan ini akhirnya terlaksana setelah melalui beberapa kali penundaan yang disebabkan cuaca hujan dan pelaksanaan PPKM karena Covid19 di Kota Ambon. Kegiatan ini tepatnya dilaksanakan pada hari Jumat, 13 Agustus 2021. Mengawali seluruh kegiatan ini, dilandasi dengan berdoa dan sambutan dari Ketua Kelompok Usaha Mekar Sari Desa di Desa Laha. Sebelum materi diberikan, pemateri memberikan beberapa pertanyaan untuk melihat seberapa besar pemahaman peserta mengenai jiwa kewirausahaan. Dari pertanyaan-pertanyaan dan jawaban yang diberikan terlihat bahwa ada beberapa peserta yang belum dapat memahami tentang bagaimana memiliki jiwa kewirausahaan yang menjadi inti kegiatan ini.



Gambar 1. Kedatangan Peserta Kegiatan

Kegiatan kemudian dilanjutkan dengan pemaparan materi kewirausahaan yaitu menurut Peter F. Drucker (1994) mendefinisikan kewirausahaan sebagai kesanggupan mengkreasi sebuah perbedaan (Rintan Saragih, 2017). Menurut Herawaty (2010) motivasi berwirausaha Kolaborasi kemampuan individu untuk mendirikan usahanya sendiri. (Purnomo, 2017). Selain itu juga diberi penguatan tentang jiwa kewirausahaan yang harus dimiliki oleh Kelompok Usaha Mekar Sari, antara lain harus melakukan inovasi, bisa mengendalikan resiko, pantang menyerah, harus teguh dalam berpendirian dan cerdas mencari peluang. Dari materi yang diberikan maka peserta yang merupakan pelaku usaha dapat mendalami jiwa dan watak seorang wirausaha yang sukses (Merry M. Pelupessy, Erlinda Tehuayo, 2021).



Gambar 2. Pemaparan Materi

Setelah pemaparan materi selesai maka dilanjutkan dengan tanya jawab dan diskusi. Selama proses ini, peserta menyampaikan keluhannya dalam mengembangkan usaha yang sedang dirintisnya, dikarenakan adanya supermarket yang didirikan sekitar tempat usaha sehingga timbulnya persaingan yang mengakibatkan produk mereka tidak banyak yang laku terjual. Adapula peserta yang mengeluhkan tentang produk mereka yang belum dikenal oleh konsumen. Untuk mengatasi hal tersebut maka solusi yang dapat diberikan oleh pemateri dan tim pengabdian yaitu dengan tetap percaya diri dan menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan dengan ciri antara lain kelompok usaha harus bisa mengkreasikan produk sehingga dapat bernilai bagi konsumen dan tetap membangun jaringan antar anggota (Anjaningrum et al., 2021). Selain itu bisa juga dengan menggunakan media sosial sebagai salah satu bentuk promosi penjualan (Sitaniapessy, 2021), dengan tujuan agar produk yang ada lebih dikenal oleh konsumen yang hendak membeli.



Gambar 3. Proses Diskusi

Mengakhiri seluruh rangkaian pemaparan materi, pemateri juga memberi pertanyaan tentang materi untuk mengetahui pemahaman dari para peserta kegiatan. Pemateri juga tetap memberi dukungan agar peserta tidak kendor dalam mengembangkan usaha yang telah dijalani. Kegiatan ini ditutup oleh Ketua Kelompok Usaha Mekar Sari Desa di Desa Laha, dengan harapan kegiatan ini dapat terus dilakukan agar dapat bermanfaat untuk meningkatkan pengetahuan jiwa wirausaha Kelompok Usaha Mekar Sari dalam mengembangkan usaha mereka baik sebagai pribadi maupun kelompok.



Gambar 4. Kelompok Usaha Mekar Sari

Materi dalam bentuk powerpoint dan penjelesannya langsung diberikan kepada Ketua kelompok usaha sehingga dapat terus dibaca dan dipahami oleh seluruh anggota kelompok usaha. Kelompok Usaha Mekar Sari juga diharapkan akan selalu didampingi oleh dinas terkait sehingga kegiatan pelatihan dan pembinaan berkelanjutan dapat dilaksanakan dan hal ini akan semakin meningkatkan jiwa kewirausahaan.

SIMPULAN

Kegiatan pelatihan seperti ini memang harus menjadi bagian penting bagi Kelompok Usaha Mekar Sari di Desa Laha. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman bahkan mengembangkan cara berusaha tiap anggota sesuai dengan perkembangan zaman yang semakin modern dengan berbagai teknologi. Pemahaman konsep jiwa kewirausahaan semakin dimengerti oleh Kelompok Usaha Mekar Sari di Desa Laha.

SARAN

Kelompok Usaha Mekar Sari di Desa Laha harus terus membenahi diri baik secara anggota maupun kelompok sehingga bisa menerapkan apa yang telah didapat pada saat kegiatan ini dan pada akhirnya usaha mereka dapat bertahan serta berkelanjutan walaupun dalam kondisi persaingan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjaningrum, W. D., Yogatama, A. N., Sidi, A. P., Hermawati, A., & Suci, R. P. (2021). *Strategi Penguatan Kapabilitas Ekonomi Kreatif di Era Digital* (N. Adinda (ed.)). PT. Litera Media Tama. <https://repo.asia.ac.id/index.php/sjBNkgtZ38sCm2q>
- Merry M. Pelupessy, Erlinda Tehuayo, W. T. (2021). Menumbuhkan Jiwa Enterprenuer Masyarakat Desa Sawai Pada Masa Pandemi Covid-19. *Communnity Development Journal*, 2, 1081–1086.
- Mualifah, A. U., & Prasetyoningrum, A. K. (2021). Analisis Pengaruh Jiwa Wirausaha, Akses Modal, Dan Ekspektasi Pendapatan Terhadap Minat Berwirausaha (Studi

- Kasus pada Masyarakat Desa Kletek Kecamatan Pucakwangi Kabupaten Pati). *Jurnal Industri Kreatif Dan Kewirausahaan*, 3(1), 9–22. <https://doi.org/10.36441/kewirausahaan.v3i1.64>
- Oktavia, deby wahyu indri, Hariani, lilik sri, & Edi, W. (2017). Pengaruh Locus of Control , Jiwa Kewirausahaan , Dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 2(1), 1–7.
- Purnomo, B. R. (2017). Efektivitas Pelatihan Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Pengetahuan Dan Motivasi Berwirausaha Pada Penyandang Tunarungu. *Ekspektra : Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 1(1), 21–30. <https://doi.org/10.25139/ekt.v1i1.85>
- Rintan Saragih. (2017). *Amembangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial Rintan*.
- Sitaniapessy, R. H. (2021). *Komunikasi Pemasaran Teori, Konsep dan Strategi* (M. Rosyiful Aqli (ed.)). CV. Lentera Nusantara Abadi.
- Sukirman, S. (2017). Jiwa Kewirausahaan dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha melalui Perilaku Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 20(1), 117. <https://doi.org/10.24914/jeb.v20i1.318>