

Mengatasi Hambatan Pemberdayaan Kelompok Rintisan Kewirausahaan Berbasis Masyarakat Dan Kearifan Lokal

Nur Endah Retno Wuryandari^{1*}, Didin Hikmah Perkasa², Ryani Dhyhan Parashakti³,
Imam Yuwono⁴, Dewi Kartika⁵

^{1,2,3,4}Universitas Dian Nusantara/ Jakarta,

⁵Univeritas Binawan/ Jakarta

Email: nur.endah.retno@undira.ac.id ^{1*}

Abstrak

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu mengatasi kendala produktivitas kelompok rintisan dalam pemberdayaan masyarakat sebagai upaya peningkatan kesejahteraan keluarga. Kelompok rintisan mengalami hambatan dalam pengelolaan usaha, keterbatasan wawasan terkait bisnis dan teknik marketing, serta inovasi. Sehingga beresiko pada usaha, modal, waktu dan tenaga. Evaluasi pelaksanaan dilakukan terhadap peluang bisnis yang ingin dijalankan untuk dapat menerapkan strategi yang lebih baik dan sesuai ide bisnisnya. Fungsi lain adalah memberikan wawasan terkait penyebab kegagalan usaha yang dijalankan, karena hal ini menyangkut kelangsungan sebuah usaha.

Keywords: *Kelompok rintisan, Pemberdayaan masyarakat, Ekonomi keluarga, Teknik marketing sederhana, Kesejahteraan keluarga*

PENDAHULUAN

Kegiatan pengabdian masyarakat berbasis IPTEK bagi masyarakat (IbM) ini diselenggarakan dengan target Mitra usaha mandiri Desa Bojongkulur Kab. Bogor. Kegiatan ini berfokus pada usaha Ibu-Ibu Kampung Ramah Lingkungan (KRL) yang dirintis sebagai upaya pemberdayaan masyarakat, khususnya perempuan, demi meningkatkan pendapatan atau ekonomi keluarga. Civitas akademik Undira dan rekanan memberikan pelatihan serta pendampingan singkat untuk membantu mengatasi kendala yang dialami.

Desa Bojongkulur terdiri dari 41 RW, merupakan desa terpadat di Indonesia dengan penduduk 71.000 jiwa lebih. Dengan kepadatan penduduknya, berbagai upaya dilakukan agar penduduk terus produktif. KRL merintis usaha bersama antara lain berupa pengelolaan sampah dengan budidaya maggot (*Maggot BSF- Black Soldier Fly*, adalah larva untuk pakan ternak), melakukan budidaya ayam, burung puyuh, lele dan pertanian. Desa Bojongkulur juga dikembangkan sebagai Desa Wisata, dengan memanfaatkan aliran sungai Cikeas. Usaha ini relevan dengan dorongan pemerintah untuk mengembangkan destinasi wisata berbasis masyarakat dan kearifan lokal (Amanat, 2019).

Dalam membangun usaha, penting sekali memperhatikan ciri-ciri peluang bisnis yang akan dijalankan agar dapat menentukan strategi yang lebih baik untuk menerapkan ide

bisnisnya. Selain itu, penting juga bagi pelaku usaha untuk memperhatikan peluang usaha yang akan merugikan. Hal ini adalah untuk mengantisipasi segala kegagalan dalam berbisnis (Sugiri, 2019). Fungsi ini untuk memberikan kemampuan pelaku usaha mengenali ciri-ciri peluang usaha yang akan merugikan. Dengan kata lain, memberikan mereka wawasan terkait penyebab kegagalan usaha yang dijalankan (Sugiyanto dkk, 2021).

Dari hasil survei dan pengamatan, bahwa wanita dan Ibu rumah tangga perannya (dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga) masih belum begitu tampak secara menonjol dalam mengatasi krisis ekonomi, melalui kreativitas atau produk keterampilannya yang dipasarkan belum optimal. Atas hal tersebut, kegiatan pemberdayaan masyarakat dapat menjadi salah satu usaha untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan anggotanya.

Pemberdayaan masyarakat berarti memungkinkan dan memperkuat potensi dan daya saing masyarakat (*empowering*) agar dapat berkembang (*enabling*) dan dilindungi. Dari potensi yang warga kemudian dibentuk kelompok kewirausahaan, mengacu pada konsep pembangunan ekonomi yang memuat nilai-nilai kebersamaan dan kesamarataan. Kegiatan pemberdayaan juga merupakan strategi pengembangan masyarakat (*community primarily based development*) yang bertujuan menciptakan manfaat sosial berupa pengembangan kapasitas masyarakat (*Social Develeopment*), misalnya melalui penciptaan usaha-usaha padat karya untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka (*economic development*) sehingga memperoleh keuntungan. Sambil berkegiatan mensosialisasikan kepedulian lingkungan sekitar dari limbah (*environment aspect*) (Supeno, 2019; Aprilia & Sudiarti, 2022; Sholeh, 2020)). Usaha yang dirintis, tentu dengan harapan dapat terus berkesinambungan, hingga dapat mendukung kesejahteraan keluarga dan sosialnya.

Atas hasil observasi dan wawancara, kelompok usaha rintisan ini agar usahanya dapat terus berkesinambungan perlu pembekalan lebih karena: (1) Kurangnya kapasitas SDM dalam mengelola wirausaha, (2) Kurangnya pemahaman terkait bisnis, teknik marketing dan strategi bisnis, (3) Kurangnya pemahaman potensi kegagalan usaha, (4) Kurangnya pemahaman terkait inovasi, (5) Kurang terincinya pelaporan untuk kontrol keuangan.

METODE KEGIATAN

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi di lingkungan masyarakat ini, maka perlu dilakukan langkah-langkah pemecahan masalah sebagai berikut: pelatihan perencanaan bisnis dimulai dengan analisis target pasar dan analisis potensi mitra, termasuk di dalamnya karakteristik unik dari target pasar mitra, serta menemukan kemungkinan celah-celah pengembangan pasar baru. Adapun tahapan pelaksanaan sebagai berikut:

1. Diawali dengan pra survey dan FGD dengan kelompok mitra.
2. Kemudian dilakukan analisis SWOT (*strength/kekuatan, weakness/kelemahan, opportunity/ peluang, dan threat/ancaman/hambatan*) terhadap kelompok usaha tersebut untuk melihat potensi mereka beserta penentuan prioritas strategi keberlanjutannya untuk kurun waktu tertentu (Novia dkk, 2021) .
3. Dengan analisa-analisa tersebut kemudian, dilakukan analisis perencanaan bisnis yang dijadikan bahan untuk pelatihan dan pembuatan strategi promosi yang memiliki luaran semacam *company identity* dalam bentuk atribut promosi berupa brosur digital (Rumiarti dkk, 2019).
4. Pelatihan pembuatan foto produk serta *caption/ copy writing* sederhana.
 5. Setelah diadakan kegiatan pelatihan, dilakukan penyelarasan, *monitoring* dan *evaluasi* (monev) internal dan eksternal, serta diadakan *forum group discussion* (FGD) dengan kolega di perguruan tinggi untuk mendapatkan masukan yang lebih komprehensif. Berikut solusi yang diberikan untuk kondisi mitra :



Gambar 1. Solusi yang diberikan untuk mitra

Beberapa cara untuk mengatasi kendala adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan sistem pengelolaan organisasi sederhana yang relevan dengan kondisi organisasi saat ini, sekaligus mengembangkan kapasitas SDM kelompok rintisan.
2. Implementasi langkah-langkah terkait penguatan usaha mandiri, teknik marketing dan strategi bisnis.
3. Pelatihan mengidentifikasi potensi kegagalan usaha.
4. Pelatihan mengimplementasikan langkah-langkah inovasi
5. Pembuatan laporan keuangan sebagai kontrol keuangan dengan terperinci.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah aspek pelaku usaha, aspek produk yang akan ditawarkan ke pasar konsumen, juga menentukan. Mengawali kembali usaha dengan memastikan pengembangan produk matang. Hal ini menjadi dasar keberlangsungan produk di masa datang, untuk dikembangkan secara bertahap seiring berjalannya bisnis.

Kegiatan yang dilakukan membangun relasi dalam kelompok sebagai sebuah tim dengan anggotanya yang memiliki kontribusi dan kesempatan berpartisipasi sama dalam tujuan pengembangan kelompok. Selain pelatihan, mereka diberikan pendampingan singkat untuk memastikan implementasinya tidak terkendala. Demikian pula dengan pendampingan untuk mendapatkan jaringan dengan kelompok produksi lainnya. Adapun realisasi kegiatan sebagai berikut :

1. Pelatihan sistem pengelolaan organisasi sederhana yang relevan dengan kondisi organisasi saat ini, sekaligus mengembangkan kapasitas SDM kelompok rintisan.

Pada tahap ini pelatihan dan pendampingan dilakukan terkait pengelolaan organisasi bisnis sederhana. Yaitu proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan terhadap sumber daya yang dimiliki organisasi. Sumber daya yang dimiliki seperti tenaga kerja, keuangan, sumber daya alam, pengetahuan, dll. Kelompok rintisan perlu memahami tujuan utama organisasi usaha yang dijalankan yaitu mencapai kinerja dengan efektif dan efisien secara berkelanjutan. Masing-masing anggota memahami bahwa kinerja usaha bukan untuk sesaat saja. Dengan mempertahankan prinsip keberlanjutan ekonomi/ profit, sosial/ kesejahteraan masyarakat dengan tetap menjaga kelestarian lingkungan.

2. Implementasi langkah-langkah terkait penguatan usaha mandiri, teknik marketing dan strategi bisnis.

Penguatan pengelolaan usaha rintisan sangat penting dilakukan untuk membangun *mindset* wirausaha. Dilakukan dengan membangun kemitraan dan jejaring dari hulu hingga hilir. Membangun jiwa wirausaha, membangun kemampuan menciptakan nilai tambah di melalui upaya pengelolaan sumber daya dengan cara-cara inovatif memanfaatkan teknologi dengan sumber daya yang lebih efisien. Sehingga pengelolaan sumberdaya dari input hingga output menjadi berharga. Hal ini dapat dilakukan dengan mengembangkan jaringan kerjasama (*networking*) dan kerjasama (*partnership*).

Penguatan melalui pengembangan jejaring dan kemitraan dapat dilakukan melalui :

- a) Proses pemetaan,
- b) Menggali dan mengumpulkan informasi,
- c) Penjajagan kerjasama,

- d) Penyusunan rencana kerjasama,
- e) Membuat kesepakatan,
- f) Penandatanganan akad kerjasama,
- g) Pelaksanaan kegiatan, sampai kepada kegiatan monitoring dan evaluasi.

Adapun teknik pemasaran yang tepat guna bagi kelompok usaha rintisan ini perlu membangun sebuah *brand awareness* yang menjadikan bisnis semakin dikenal di pasaran, diingat dan kelak muncul sebagai *brand* yang kuat di masyarakat. Teknik atau strategi pemasaran produk sangat penting, karena turut menentukan kesuksesan bisnis yang dibangun. Teknik pemasaran perlu dilakukan sebagai strategi bisnis, karena aspek mengkomunikasikan produk ke pasar sasaran, menjadi jembatan bagaimana produk tersebut akan dikenali hingga diserap pasar. Dibutuhkan kemampuan untuk mengkomunikasikan dengan semacam konten dan channel yang tepat. Proses ini dapat disesuaikan dengan kapasitas produksi dan pasar sasaran dari usaha kelompok rintisan yang dikelola. Dalam versi sederhana, kelompok rintisan belajar untuk mengembangkan nilai produk yang dalam jangka panjang dapat menjadi nilai unggul bagi pelanggan, pasar bagaimana mengkomunikasikannya serta memasarkannya.

Keinginan kelompok rintisan untuk menciptakan produk apa yang dibutuhkan masyarakat saat ini, sehingga memberikan keuntungan. KRL belajar untuk mengenali :

- a) Kebutuhan apa yang masih belum terpenuhi di pasar ?

Untuk mendapatkan informasi ini, KRL menanyakan ke konsumen dan melakukan serangkaian test produk. Kemudian dilakukan klasifikasi keinginan., kebutuhan dan masalah konsumen untuk dapat digunakan sebagai dasar evaluasi produk.

- b) Bersama-sama menentukan Solusi tepat dari masalah tersebut.

Setelah melakukan survey, akan diketahui peluang produk lebih potensi untuk ditawarkan kepada segmen yang akan dituju.

- c) Pengecekan solusi lain saat ini

Konsumen memiliki minat yang beragam dari sebuah produk. Masyarakat dapat memilih lebih dari satu merek.

- d) Melakukan perkiraan market size -nya

Berdasarkan kecenderungan / preferensi konsumen sebagai salah satu cara menentukan segmentasi pasar yang baik. Dengan demikian produk akan terjual tepat sasaran dan menambah nilai jual.

- e) Memberikan nilai tambah yang berguna bagi pasar konsumen

Hal ini perlu diketahui oleh KRL, bahwa menambahkan nilai tambah pada produk yang ditawarkan merupakan upaya agar produknya terlihat berbeda dari pesaing

3. Pelatihan mengidentifikasi potensi kegagalan usaha.

Mengenali lebih dini kemerosotan bisnis akan lebih baik dari pada terlambat. Indikator yang dapat diwaspadai adalah ketika : tidak dapat membuat perencanaan, tidak melakukan inovasi, tidak mengontrol laju keuangan, kurang wawasan bisnis yang relevan, tidak dapat mengelola dengan baik.

4. Pelatihan pembuatan foto produk serta caption/ copy writing sederhana.

Fenomena yang ada, bahwa kecenderungan manusia lebih cepat menerima informasi secara visual terutama foto. Berdasarkan literatur bahwa 80% konsumen membeli produk karena foto yang menarik. Berikut proses pembuatan foto produk sederhana dengan tahap berikut:

- a) Menyiapkan mini studio untuk produk kecil dan pencahayaan. Secara sederhana menggunakan kardus bekas dan untuk pencahayaan digunakan sinar matahari atau dengan tambahan lampu belajar di sisi kiri dan kanan. Untuk obyek yang besar/ lokasi, maka disiapkan pencahayaan saja.
- b) Konsep foto produk. Bisa didapatkan dari referensi di instagram dll dan sebagai pelengkap dapat digunakan properti yang menarik.
- c) Menata produk dan properti, sertakan warna cerah khususnya untuk makanan untuk menggugah selera.
- d) Pemotretan, gunakan smartphone dengan pengambilan berbagai angle yang bervariasi.
- e) Edit Foto, bila perlu gunakan aplikasi edit foto untuk memperkuat hasil. Namun ingat, jangan berlebihan agar terkesan natural dan tidak manipulatif.

5. Pembuatan laporan keuangan sebagai kontrol keuangan dengan terperinci

Para pengelola usaha rintisan perlu memahami bahwa laporan keuangan adalah

- a) Sebagai bentuk laporan pertanggungjawaban.
- b) Laporan keuangan agar disajikan dalam bentuk standard untuk memudahkan penggunaan dan pengambilan keputusan.
- c) Dalam menyusun laporan keuangan, data diklasifikasikan agar memudahkan penyusunan dan efisien.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai manajemen kelompok/ bisnis dan strategi promosi kepada warga untuk membangun kesejahteraan masyarakat diharapkan dapat diimplementasikan dan membantu secara berkesinambungan. Output dari kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) ini antara lain:

1. Melalui kegiatan PPM ini, diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan. Selain itu dapat mendorong kesadaran warga KRL dalam pengelolaan usaha, promosi dan pemasaran. Baik dalam melakukan perencanaan, pengelolaan hingga evaluasinya.
2. Dari kegiatan ini diharapkan sebagai pengungkit untuk mendorong peserta terus mengembangkan ketrampilannya dalam merintis usaha agar lebih berkembang.
3. Lebih jauh, diharapkan kegiatan-kegiatan serupa dapat berdampak dan UNDIRA sebagai perguruan tinggi baru memiliki kepedulian pada usaha mandiri masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, mendapat dukungan secara moril dan materiil oleh Universitas Dian Nusantara. Kami mengucapkan terima kasih kepada kelompok kampung Ramah Lingkungan Bojong Kulur Bogor, yang telah memberikan kepercayaan kepada Team Undira berkontribusi. Juga berbagai pihak yang telah membantu dari pelaksanaan hingga publikasinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amanat, T. (2019). Strategi Pengembangan Destinasi Wisata Berbasis Folklor (Ziarah Mitos: Lahan Baru Pariwisata Indonesia). *Jurnal Pariwisata Terapan*, 3(1), 65-75.
- Novia, C., Saiful, S., & Utomo, D. (2021). Analisis SWOT peningkatan daya saing pada UKM keripik nangka di Kabupaten Malang. *Teknologi Pangan: Media Informasi dan Komunikasi Ilmiah Teknologi Pertanian*, 12(1), 61-69.
- Rumiarti, C. D., Setiawan, B. R., & Wiana, I. D. M. P. (2019). Kajian Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada Bisnis Ritel Berbasis Metodologi Ward & Peppard: Studi Kasus PT. Gramedia Asri Media. *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*, 6(3), 245-256.
- Shaleh, M. Y. (2020). Peran Modal Sosial Dan Partisipasi Dalam Pemberdayaan Masyarakat.
- Sugiri, B. (2019). Kiat bangun bisnis lewat perencanaan dan anggaran. Deepublish.
- Sugiyanto, S., Arum, D. P., & Rahayu, A. A. (2021). Implementasi Dan Formulasi Strategi Manajemen Risiko Pada Unit Usaha Sapi Perah Dan Produksi Susu Kud Sarwa Mukti. *Jurnal Soshum Insentif*, 4(1), 79-88.
- Supeno, E. I. (2019). Strategi Pemberdayaan Ekonomi Pesantren Dan Penguatan Daya Saing Industri Halal Dalam Upaya Pertumbuhan Ekonomi Indonesia: Edy Imam Supeno. *EKSYAR: Jurnal Ekonomi Syari'ah & Bisnis Islam*, 6(02), 79-94.