

PENUMBUHAN WIRAUSAHA BARU PADA MAJELIS DA'WAH AL'ADNI

Sahroni, Susanto, Moh. Sutoro, Mukrodi, Muger Apriansyah
Dosen Universitas Pamulang
Email : sahroni.syarif@gmail.com

Abstract

This community service aims to raise new entrepreneurs in the Majelis Da'wah Al-'Adni. Issues raised regarding how to start a business properly and correctly. The method used in the implementation of this service is carried out in several activities, namely (a). The Preparation Phase includes: (1). Initial survey (2) Consolidation and determination of target locations, (3). Preparation of training materials / materials. The results of this activity are very beneficial for Majelis Da'wah Al-'Adni in the growth of new entrepreneurs in terms of how to start a business to become MSMEs properly and correctly.

Keywords: Training, Entrepreneur, MSME

Abstrak

Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk menumbuhkan wirausaha baru di Majelis Da'wah Al-Adni. Permasalahan yang diangkat mengenai cara memulai usaha dengan baik dan benar. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dalam beberapa kegiatan yaitu (a). Tahap Persiapan meliputi : (1). Survey awal (2) Pemantapan dan penentuan lokasi sasaran, (3). Penyusunan bahan/materi pelatihan. Hasil kegiatan ini sangat bermanfaat bagi Majelis Da'wah Al-Adni dalam penumbuhan wirausaha baru dalam hal cara memulai usaha menjadi UMKM dengan baik dan benar.

Kata Kunci: Pelatihan, Wirausaha, UMKM

A. PENDAHULUAN

Pemerintah Indonesia tengah gencar untuk meningkatkan jumlah wirausaha di Indonesia. Menurut Kementerian Perindustrian di tahun 2018, rasio wirausahawan Indonesia di dalam negeri masih sekitar 3,1% dari total populasi penduduk. Rasio ini masih jauh di bawah negara tetangga seperti Malaysia yang sudah berada di level 5%. Singapura bahkan sudah mencapai level 7%.

Untuk meningkatkan rasio wirausahawan tersebut, dibutuhkan tidak hanya peran pemerintah saja. Peran institusi

pendidikan dalam hal ini perguruan tinggi, juga diharapkan dapat membantu pemerintah untuk meningkatkan jumlah rasio wirausahawan Indonesia. Dengan sinergitas lembaga pemerintah dan institusi pendidikan, diharapkan dapat meningkatkan level rasio wirausahawan secara signifikan.

Dampak positif dengan meningkatnya wirausahawan bagi pemerintah Indonesia, antara lain:

- menciptakan lapangan kerja.
- meningkatkan kualitas hidup.
- meningkatkan pemerataan pendapatan.

- memanfaatkan dan memobilisasi sumberdaya untuk meningkatkan produktivitas nasional.
- meningkatkan kesejahteraan pemerintahan melalui program pemerintahan, seperti pajak dan lain-lain.

Adapun dampak positif dengan meningkatnya wirausahawan bagi masyarakat Indonesia, antara lain:

- Memberikan contoh bagaimana seharusnya untuk bekerja keras, tekun dan memiliki kemauan untuk berkembang.
- Berusaha untuk membuat para karyawannya agar menjadi orang yang lebih mandiri, jujur dan disiplin dalam pekerjaannya.
- Membuat dan memperluas kesempatan kerja jadi dengan adanya ini mengurangi pengangguran yang ada disekitar kita.
- Membantu orang lain agar dapat membangun orang tersebut agar dapat sesuai dengan kemampuannya.
- Menunjukkan bahwa kamu bisa memimpin dan mengatur aspek yang ada dalam perusahaan tersebut.

Majelis Da'wah Al-'Adni merupakan lembaga keagamaan yang rutin melakukan pertemuan untuk meningkatkan ilmu keagamaan anggotanya. Majelis Da'wah Al-'Adni merasa perlu untuk menumbuhkan semangat wirausaha di anggota majelis sebagai bentuk pemberdayaan anggota.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka Dosen Universitas Pamulang melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Majelis Da'wah Al-'Adni

B. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dalam beberapa kegiatan yaitu:

- a) Tahap Persiapan meliputi : (1) survey awal; (2) pemantapan dan penentuan lokasi sasaran; (3) penyusunan bahan/materi pelatihan.

- b) Tahap Pelaksanaan Pelatihan. Tahap ini akan dilakukan penjelasan mengenai cara memulai usaha dengan baik dan benar melalui pelatihan manajemen dan bisnis.

Untuk melaksanakan kegiatan tersebut digunakan metode pelatihan berupa Metode Ceramah. Metode ceramah dipilih untuk memberikan penjelasan tentang pentingnya ilmu manajemen dalam bisnis secara praktis. Selanjutnya, metode Tanya Jawab. Metode tanya jawab sangat penting bagi para peserta pelatihan. Metode ini memungkinkan peserta dapat menggali sebanyakbanyaknya tentang pentingnya manajemen dan bisnis bagi dunia usaha. (Susanto & M. Ibal, 2019)

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Animo masyarakat untuk menjadi wirausaha sangat tinggi. Namun, masyarakat memiliki persepsi yang salah hingga menghalangi mereka untuk merealisasikan keinginan mereka untuk menjadi wirausahawan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Persepsi yang salah tersebut adalah:

1. ketakutan akan kegagalan dalam menjalankan usaha, dan
2. untuk membuka usaha memerlukan uang yang besar

Persepsi tersebut tidaklah salah, karena mereka belum mendapatkan masukan dan arahan yang baik dalam memulai usaha.

Sebelum memulai usaha, merubah persepsi harus dilakukan terlebih dahulu. Setidaknya ada 5 prinsip yang harus dimiliki oleh calon wirausahawan sebelum memulai usaha:

1. Memiliki kemauan untuk sukses
2. Memiliki motivasi untuk sukses
3. Penghasilan sebagai motivasi sukses
4. Menghitung motivasi sukses secara terukur dan jelas
5. Menghitung jumlah konsumen untuk mendukung motivasi sukses
6. prinsip tersebut dibutuhkan untuk mengikis kekhawatiran-kekhawatiran yang berlebihan dalam memulai usaha.

Calon wirausahawan juga harus memiliki niat dan tekad yang sungguh-

sebenarnya untuk menjalankan usaha barunya nanti. Mulai perbanyak informasi dan pengetahuan terkait bidang usaha yang akan dijalankan. Asah intuisi bisnis untuk melihat peluang yang ada di sekitar. Perbanyak jaringan untuk membantu dalam mengembangkan usaha nantinya.

Ketika usaha sedang untung ataupun rugi, sikap apa yang harus dimiliki oleh wirausahawan? Berikut sikap yang harus dimiliki wirausahawan ketika usaha sedang baik ataupun rugi:

Tabel 1. Bila Usaha Untung vs Bila Usaha Rugi

Bila Usaha Untung	Bila Usaha Rugi
<ul style="list-style-type: none"> ➢ Jangan takabur ➢ Keuntungan jangan dipakaai untuk keuntungan pribadi ➢ Identifikasi segera lakukan strategi yang baru 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Jangan panik ➢ Pelajari apa penyebabnya ➢ Bila sudah diidentifikasi segera lakukan langkah perbaikan

Pilihan Jenis Usaha

Biasanya calon wirausahawan memiliki kendala dalam memilih jenis/bidang usaha yang akan ditekuni. Untuk mendapatkan ide usaha dalam memilih jenis usaha yang akan dijalani bisa berasal dari cita-cita untuk menjalankan usaha. Dilihat juga kecenderungan pasar dalam merespon bidang usaha tersebut. Calon wirausahawan haruslah perbanyak informasi dari bahan bacaan, website, berita untuk menambah wawasan terkait bidang usaha tersebut. Lebih menyenangkan jika ide usaha bisa sesuai dengan kemampuan & pengalaman yang dimiliki, serta sesuai dengan minat dan hobi calon wirausahawan. Berikut beberapa contoh pilihan jenis/bidang usaha:

Tabel 2. Pilihan Jenis/Bidang Usaha

Industri Kecil	Reseller	Waralaba
<ul style="list-style-type: none"> • Kuliner • Busana • Kerajinan 	Produk/jasa hasil industri kecil	Produk/jasa yang sudah ada

Setelah calon wirausahawan mengetahui bidang usaha yang akan dijalankan, hendaknya perlu diuji terkait potensi pasar, peluang bisnis, dan risikonya. Pertimbangan potensi pasar dalam hal mencari tahu calon pembeli, kemungkinan jumlah transaksi, harga pesaing, keunggulan produk/jasa. Pertimbangan peluang bisnis yang harus diperhitungkan dalam hal jumlah investasi yang dibutuhkan, target omset, biaya operasional, target keuntungan. Pertimbangan risiko yang harus diantisipasi dalam hal kerugian usaha. Calon wirausaha hendaknya sudah membuat langkah antisipasi dalam meminimalkan risiko tersebut dan rencana langkah yang akan dilakukan ketika risiko tersebut terjadi.

Cara Memulai Usaha dengan Baik dan Benar

Jika calon wirausahawan sudah yakin dengan bidang usaha yang akan dijalankan, maka langkah selanjutnya adalah menentukan strategi dalam menjalankan usaha supaya mendapatkan keuntungan dengan cepat. Wirausahawan hendaknya merencanakan strategi yang akan dijalankan terkait penjualan, proyeksi usaha, dan identitas usaha.

Strategi penjualan harus direncanakan dengan baik. Tentukan saluran penjualan yang akan dipakai dalam menjual produk/jasa. Tentukan juga jumlah tenaga penjual yang dibutuhkan dalam saluran penjualan tersebut untuk mencapai target penjualan.

Perhitungan proyeksi usaha dimulai dari menghitung HPP (Harga Pokok Penjualan) untuk mendapatkan keuntungan. Harga jual harus lebih tinggi dari HPP untuk mendapatkan margin keuntungan tersebut. Dari perhitungan HPP dan margin keuntungan tersebut, bisa ditentukan target omset yang harus diraih.

Merk dan logo menjadi kebutuhan penting sebagai identitas usaha. Dengan merk dan logo yang baik akan meningkatkan penjualan produk/jasa dengan cepat. Berikutnya kelengkapan kartu nama dan brosur juga harus disiapkan dengan baik.

Menjadi seorang wirausaha baru menjadi awal untuk terus berkembang. Hadiri pertemuan/seminar kewirausahawan secara rutin dapat membantu dalam pengembangan usaha dan pengembangan diri selaku wirausahawan.

Usaha yang bergerak secara sendiri-sendiri akan lambat berkembang. Sulit untuk dapat mengendalikan distribusi hasil produksi dan bahan mentah. Sehingga pasokan bahan baku ditentukan oleh pemasok yang menyebabkan biaya operasional menjadi tinggi. Jika UMKM yang ada di satu lingkungan dengan produk yang sejenis dijadikan satu dalam wadah kelompok usaha, strategi pengembangan UMKM ini memungkinkan wirausahawan kecil dan menengah mempunyai kekuatan untuk mengendalikan distribusi.

Pelayanan prima harus dilakukan untuk menjaga kelangsungan usaha. Kuasai produk/jasa yang dijual dan pusatkan perhatian pada pelanggan. Membuat produk/jasa yang dibutuhkan pelanggan. Tingkatkan kompetensi usaha dan personal yang ada dalam usaha tersebut.

Kegagalan yang biasanya terjadi pada UMKM biasanya terkait dalam hal kegagalan mengelola keuangan dan kegagalan mengelola sumber daya manusia (SDM). Kegagalan keuangan terjadi karena manajemen kas yang buruk dan penetapan harga yang kurang strategis. Kegagalan SDM terjadi karena kurangnya perencanaan usaha dan analisis sebelum dimulainya usaha dan tidak paham apa yang seharusnya dilakukan serta tidak mencari solusi. Oleh karena itu UMKM khususnya wirausaha baru harus mengelola keuangan dan SDM secara baik sehingga usaha bisa bertahan dan tumbuh.



Gambar 1 : Pemberian Materi Cara Memulai Usaha



Gambar 2 : Foto Bersama dengan Peserta PKM

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan di atas dapat dibuat kesimpulan dan saran sebagai berikut :

Simpulan

Kegiatan ini sangat bermanfaat bagi Majelis Da'wah Al-Adni dalam penumbuhan wirasuhawan baru dan menambah wawasan serta pengetahuan mengenai kewirausahaan.

Saran

Perlu dilakukan pelatihan lanjutan dan pendampingan untuk pengembangan wiruasaha yang berdaya saing.

Ucapan Terima Kasih

Pengabdi menyampaikan terima kasih kepada Yayasan Sasmita Jaya dan LPPM Universitas Pamulang atas dukungan dan pendanaan terhadap kegiatan ini.

E. DAFTAR PUSTAKA

Maddinsyah, A., Fauzi, I., & Barsah, A. (2019). Peran Teknologi Dalam Mengembangkan Potensi Diri Bagi Santri Di Yayasan Pembangunan Masyarakat Sejahtera Kelurahan Kedaung Pamulang Tangerang Selatan-Banten. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 1(2), 259-266.

Sina, I., Maryunani, B. J., & Harahab, N. (2017). Analysis of total economic value of ecosystem mangrove forest in the

coastal zone Pulokerto Village District of Kraton Pasuruan Regency. *International Journal of Ecosystem*, 7(1), 1-10.

Susanto, S., & Iqbal, M. (2019). Pengabdian Kepada Masyarakat Dalam Sinergitas Akademisi Dan TNI Bersama Tangkal Hoax Dan Black Campaign. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1).

Susanto, S., Sarwani, S., & Afandi, S. (2018). Analisis Kinerja Keuangan Untuk Mengetahui Tingkat Kesehatan, Pertumbuhan Dan Prospek Usaha Pada Unit Usaha Koperasi (Studi Kasus Koperasi Awak Pesawat Garuda Indonesia di Tangerang). *INOVASI*, 1(1).

Susanto, S., & Iqbal, M. (2019). Pengabdian Kepada Masyarakat Dalam Sinergitas Akademisi Dan TNI Bersama Tangkal Hoax Dan Black Campaign. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1).

Zulfitra, Z., Susanto, S., Mubarok, A., Sutoro, M., & Anwar, S. (2019). Manajemen Bisnis Sebagai Sarana Untuk Menumbuhkan Pengusaha-Pengusaha Baru (Studi Kasus pada PKBM Nurul Qolbi, Kota Bekasi, Jawa Barat). *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(1).