

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI MUSLIMAH SAGULUNG

Dian Lestari Siregar¹, Jontro Simanjuntak

^{1,2}Institut Indobaru Nasional, Batam, Indonesia

diansir89@gmail.com

Keywords :

Entrepreneurship, MSMEs, marketing

Abstract *The Muslimah Saroll group is a home-based business group that has a lot of sagulung in the city of Batam. The problems faced by the Muslimah Saroll group are low sales levels, as well as weaknesses in the product marketing aspect, especially in the sales distribution channels for their products. This PKM activity aims to increase entrepreneurial expertise and skills. The results of PKM activities for the Saroll Muslim Women Group are in the form of increasing the productivity of the Saroll Muslim Women Group from entrepreneurship training assistance as well as increasing expertise and skills in marketing handicraft products.*

Kata Kunci :

Kewirausahaan, UMKM, pemasaran

Abstrak Kelompok muslimah sagulung merupakan kelompok usaha rumahan yang banyak terdapat sagulung kota Batam, Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok muslimah sagulung yaitu tingkat penjualan penjualan yang rendah, serta lemahnya pada aspek pemasaran produk terutama dalam saluran distribusi penjualan bagi produknya. Kegiatan PKM ini bertujuan Meningkatkan keahlian dan keterampilan kewirausahaan, Hasil dari kegiatan PKM kepada Kelompok muslimah sagulung berupa tersedianya meningkatnya produktifitas Kelompok muslimah sagulung dari bantuan pelatihan kewirausahaan serta meningkatnya keahlian dan keterampilan dalam memasarkan produk hasil kerajinan tangan

1. PENDAHULUAN

Peran penting UMKM dalam pengembangan ekonomi di Indonesia sangat besar. Khususnya bagi perkembangan ekonomi dan ketengakerjaan (Putra, 2016), (Arliman, 2017), kelompok muslimah sagulung, Kota Batam terbentuk dari perkumpulan ibu-ibu rumah tangga yang memiliki berbagai keterampilan seperti membuat tas, dompet, bros, gantungan kunci, sepatu, peci, dan lain-lain

Prospek masa depan penjualan produk kelompok muslimah sangat tinggi, mengingat Kota Batam menjadi salah satu tempat tujuan wisata baik dari dalam negeri hingga manca negara dengan jumlah kunjungan wisatawan terbesar di Indonesia dan berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik tahun 2019 jumlah wisatawan yang berkunjung ke kepulauan riau pada peride Februari 2019 saja berjumlah 231.397 orang (BPS, 2019) (Dodo, 2019) Wisatawan manca nega yang berkunjung ke Kota Batam sudah menyumbang PAD sebesar Rp 127 miliar (Rusdianto, 2015). Peluang ini harus dimanfaatkan sebaik mungkin oleh masyarakat setempat guna menambah penghasilan ekonomi masyarakat. Karena para pengunjung yang datang biasanya kan membeli berbagai buah tangan atau cindramata Ketika berwisata ke Kota Batam. Namun seperti kondisi UMKM pada umumnya (Rokhmah & Almaidah, 2018) Kelompok kelompok muslimah sagulung juga memiliki beberapa kelemahan yang terdapat pada usaha kecil umumnya yaitu:

1. Kurang nya ketercukupan modal dan asset yang rendah,
2. Kurangnya aspek manajerial,
3. System kekeluargaan
4. Distribusi pemasaran,
5. Tidak memiliki legalitas usaha,
6. Kurangnya pengetahuan dalam pengelolaan keuangan

Dari survey yang dilakukan tim pengabdian, pihak mitra jarang mendapat pelatihan kewirausahaan, Padahal kewirausahaan memiliki peranan penting dalam penambahan lapangan pekerjaan (Arsyad, Himawan, & Adam, 2015), (Ranto, 2016), (Hadipermana, 2009) sehingga mitra berharap agar adanya pelatihan guna meningkatkan pemahaman. Adapun materi-materi yang disampaikan mencakup konsep dasar kewirausahaan UMKM Pemahaman terkait konsep dasar pemasaran yang lemah. Banyak UMKM yang memiliki konsen pemasaran yang lemah (Wibowo, Arifin, & Sunarti, 2015) Pemahaman kelompok pengrajin terkait konsep dasar pemasaran, masih sangat lemah sehingga penjualan produk masih sangat rendah

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi Mitras tersebut maka tujuan pelaksanaan PKM ini adalah:

1. Memberikan pelatihan serta penyajian materi terkait konsep dasar kewirausahaan UMKM, dengan pelatihan kewirausahaan ini diharapkan para peserta dapat menjalankan usaha dengan memanfaatkan berbagai peluang yang ada
2. Memberikan pelatihan serta penyajian materi terkait konsep dasar pemasaran dengan pelatihan pemasaran ini diharapkan para peserta dapat memanfaatkan berbagai jaringan pemasaran yang ada untuk meningkatkan penjualan produk

2. METODE PELAKSANAAN

Dengan adanya kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberikan solusi terkait kendala yang dihadapi oleh mitra. Adapun pendekatan yang diberikan bagi realisasi pelaksanaan program PKM ini adalah dengan menerapkan model pemberdayaan dengan proses sebagai berikut:



Gambar 1. Model pelaksanaan

Berdasarkan Model pelaksanaan yang terdapat pada Gambar 1, maka proses pelaksanaan PKM ialah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan observasi dan kegiatan wawancara dimana pada tahapan ini kegiatan dilakukan berupa menggali pokok permasalahan yang dihadapi oleh mitra
2. Berdasarkan informasi yang didapat melalui kegiatan observasi dan kegiatan wawancara maka Tim PKM Menyusun program penyuluhan dan pelatihan berupa pembentukan konsep pelatihan kewirausahaan bagi mitra
3. Pada tahapan Pendampingan tim PKM akan mendampingi peserta meningkatkan pemahaman terkait pemasaran dan kewirausahaan
4. Setelah kegiatan pendampingan dilakukan maka tim PKM akan melakukan Evaluasi penilaian perbandingan pengetahuan kelompok PKM dari sebelum dilakukan kegiatan pelatihan dengan setelah dilakukan kegiatan pelatihan

Proses pendekatan dalam penyelesaian permasalahan Kegiatan permasalahan kewirausahaan kegiatan ini sajikan oleh Ibu Dian Lestari Siregar dimana materi pelaksanaan kegiatan ini meliputi :

- a. Pemahaman kajian kewirausahaan
- b. Peningkatan Kreativitas dan ide
- c. Peningkatan semangat kewirausahaan Kegiatan terkait persoalan pemasaran, kegiatan ini sajikan oleh Ibu Dian Lestari Siregar, SE., M.Si dimana materi pelaksanaan kegiatan ini meliputi (Ilmu Manajemen) Berikut list tahapan yang dilakukan:
 - a. Peningkatan pemahaman tentang segmentasi pasar,
 - b. Pelatihan perencanaan pemasaran
 - c. Pelatihan strategi penetapan harga
 - d. Pengaturan sistem distribusi,
 - e. pembekalan komunikasi pemasaran

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan PKM dibagi dalam tiga sesi selama dua hari. Pada Sesi pertama (Gambar 2) dilaksanakan pada hari, 20 agustus 2023 yang dimulai pada pukul 09.00 WIB sampai dengan 16.00 WIB diawali dengan pembukaan serta sambutan yang disampaikan oleh Ketua Pengabdian Ibu Dian Lestari Siregar, SE., M.Si dan dilanjutkan penyampaian materi.

Metode yang digunakan dalam mengevaluasi dampak ekonomi dan sosial dari kegiatan PKM menggunakan pengukuran kuantitatif Alat ukur ini digunakan untuk melihat perbandingan kondisi

kelompok pengrajin sebelum dan sesudah diadakannya kegiatan pengabdian ini. Dan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan pre test dan post test (Raymond, 2019).

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan tim pengabdian, dapat disimpulkan bahwa kegiatan tersebut telah membawa dampak yang positif terhadap ekonomi dan sosial kelompok pengrajin. Hal ini dibuktikan melalui hasil pengujian di mana pada program Peningkatan Kreativitas dan inovasi dalam berwirausaha, tim pengabdian melakukan pengujian terhadap pengetahuan para peserta yang hadir dalam kegiatan yang berjumlah 11 orang dengan memberikan sejumlah pertanyaan berbentuk objektif terkait topik yang akan diberikan, setiap jawaban yang benar dari para peserta akan poin 1 dan salah akan diberikan poin 0. Tahapan selanjutnya hasil pengujian tersebut akan dibandingkan dengan Nilai pengujian setelah peserta tersebut menerima kegiatan penyuluhan dan pelatihan dari tim pengabdian, berikut adalah hasil pengujian untuk program PKM Peningkatan Kreativitas dan inovasi dalam berwirausaha.



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan



Gambar 3 pelaksanaan kegiatan

Dari kegiatan yang telah berlangsung, tim Abdimas yang telah melaksanakan kegiatan pengabdian menyimpulkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah terselenggara dengan baik dan lancar. Kegiatan tersebut sesuai dengan materi dan tahapan-tahapan yang telah disusun di awal. Peserta juga disimpulkan telah menguasai dan dapat menerima materi dengan baik,

Selain itu terdapat peningkatan pemahaman muslimah sagulung melalui hasil pre test dan post test, yang menunjukkan hasil peningkatan Adapun saran dari hasil pelaksanaan PKM yang telah dilakukan yakni (1) Agar pelaksanaan kegiatan PKM ini tidak berhenti pada tahapan ini saja dan terus berlanjut hingga para peserta benar benar mampu dan menguasai topik pemasaran, kewirausahaan (2) Memberikan pemahaman kepada para peserta tentang manfaat dari kegiatan PKM ini, sehingga timbul kesadaran dari peserta untuk bisa datang lebih awal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada LPPM Institut indobaru nasional yang telah mendukung berbagai kegiatan administrasi untuk pelaksanaan kegiatan PKM ini, dan juga kepada para kelompok muslimah sagulung yang bersedia menjadi MITRA dalam kegiatan PKM ini

KONFLIK KEPENTINGAN

Tidak ada potensi konflik kepentingan yang relevan dengan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Maslan, A., Elisa, E., & Raymond, R. (2019). Pembuatan Media Promosi Berbasis Web, Sistem Administrasi, dan Manajemen Pemasaran pada Mitra Kelompok Usaha Bersama (KUB) Nelayan di Kelurahan Pulau Temoyong, Batam. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(4), 491–500. <https://doi.org/10.30653/002.201944.230>
- Raymond, R. (2018). Peningkatan Kinerja Pemasaran Melalui Pelatihan Perencanaan Bagi Kelompok Usaha Kerajinan Taufan Handrycraft Di Kota Batam. *J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(1), 105. <https://doi.org/10.30734/j-abdipamas.v2i1.151>
- Raymond, R. (2019). Pelatihan Metodologi Penelitian Bagi Guru Sltip Negeri 26 Kota Batam. *Jurnal Terapan Abdimas*, 4(1), 24. <https://doi.org/10.25273/jta.v4i1.3803>
- Raymond, & Siregar, D. Iestari. (2021). Pembinaan Perencanaan Pemasaran Bagi Pedagang Obat Tradisional Di Kota Batam. *Jurnal Pengabdian Bareleng*, 3(02), 53–56. <https://doi.org/10.33884/jpb.v3i02.3683>
- Siregar, D. L., Putri, A. D., & Raymond. (2022). Pelatihan Peningkatan Ekonomi Masyarakat Desa Galang Baru Melalui Eco Wisata Bahari. *Jurnal Pengabdian Bareleng*, 4(1), 66–70. <https://doi.org/10.33884/jpb.v4i1.4675>