

Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Anggota Muhammadiyah di PCM Kasihan

Edi Supriyono¹, Wihandaru Sotya Pamungkas²,

1. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

2 Program Studi Magister Manajemen, Program Pascasarjana, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

E-mail: edi.supriyono@umy.ac.id

DOI: 10.18196/ppm.31.142

ABSTRAK

Mitra dalam program ini adalah Pimpinan Cabang Muhammadiyah (PCM) Kasihan. Beberapa persoalan yang dihadapi PCM Kasihan yang dihadapi para anggotanya, yaitu: masih rendahnya semangat kewirausahaan, sulitnya untuk menemukan peluang usaha, tiadanya keterampilan yang memadai dalam membuat produk yang bernilai jual, serta belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang bagaimana cara memasarkan produk.. Program kemitraan masyarakat ini bertujuan untuk menumbuhkan semangat berwirausaha, menemukan peluang usaha, meningkatkan keterampilan membuat produk, dan memasarkan produk bagi para anggota Muhammadiyah.. Berdasar pada masalah yang sudah disampaikan, maka untuk **aspek umum**, metode pemecahan masalah yang dipakai adalah penyuluhan tentang semangat berwirausaha dan menangkap peluang usaha. Sedang untuk **aspek produksi**, metode pemecahan masalah yang dipakai adalah pelatihan pembuatan produk yang bernilai jual. Sedang untuk **aspek pemasaran**, metode pemecahan masalah yang dipakai adalah penyuluhan tentang cara pemasaran produk. Hasil pengabdian masyarakat adalah :1) peserta penyuluhan sangat termotivasi untuk mendirikan usaha, serta dapat menentukan cara menangkap peluang usaha, 2) peserta dapat membuat produk olahan berbasis ikan tuna, dan 3) peserta dapat memahami dan menerapkan strategi pemasaran.. Implikasi dari pengabdian ini adalah bahwa hasil pengabdian ini dapat dijadikan sebagai dasar pembuatan program kerja bagi Pimpinan Cabang Muhammadiyah dimasa yang akan datang dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi bagi anggota-anggotanya.. Simpulan yang bisa ditarik adalah bahwa para anggota Muhammadiyah sudah memiliki kemauan yang kuat untuk berwirausaha.

Kata kunci : Kewirausahaan, peluang usaha, produksi, pemasaran.

Pendahuluan

Sebagai organisasi yang bergerak dalam bidang keagamaan dan kemasyarakatan, Muhammadiyah diharapkan mampu menunjukkan komitmen dan kiprahnya untuk memajukan kehidupan masyarakat khususnya dalam pengentasan kemiskinan dan ketenagakerjaan. PCM Kasihan melalui Majelis Pemberdayaan Masyarakat bergerak di bidang pemberdayaan ekonomi rakyat kecil dan menengah serta pengembangan ekonomi kerakyatan ingin mewujudkan visi “Berkembangnya kapasitas dan bangkitnya kembali etos ekonomi Muhammadiyah untuk meningkatkan pemberdayaan ekonomi dan kesejahteraan umat” dengan menyusun beberapa program pemberdayaan masyarakat kelompok Dhuafa, *mustadafin* dengan pelatihan, dengan tujuan: (PCM Kasihan, 2016)

1. Menyiapkan para pengusaha kecil yang ada di cabang
2. Mencari solusi pemberdayaan ekonomi rakyat
3. Mendirikan koperasi usaha

Pada proses persiapan para pengusaha kecil, langkah utama yang harus dilakukan PCM Kasihan adalah membangun atau menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada anggota atau warga Muhammadiyah. Dimaksudkan dengan jiwa kewirausahaan adalah jiwa kemandirian untuk mencari sebuah sumber penghasilan dengan membuka usaha ataupun menyalurkan kreativitas yang dimiliki seseorang untuk kemudian dijadikan sebuah lahan untuk mencari penghasilan, (Binus University, 2011)

Keberadaan PCM kasihan ini yang berlokasi di pusat ekonomi (dengan adanya perguruan tinggi yang besar yaitu Universitas Muhammadiyah) ternyata belum bisa memanfaatkan kesempatan untuk mendapatkan kue ekonomi secara optimal. Banyaknya mahasiswa yang belajar di UMY sebenarnya menjadi potensi ekonomi yang sangat besar untuk dapat dimanfaatkan sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat terutama para anggota Muhammadiyah yang ada di Kasihan. Sebenarnya untuk bisa memperoleh kue ekonomi yang

ada di Kasihan ini, warga Muhammadiyah dapat melakukan kegiatan usaha di beberapa bidang untuk melayani kebutuhan mahasiswa (dan masyarakat).

Dari pengamatan pemberdaya, peran dari anggota Muhammadiyah yang ada di Kasihan ini dapat dikatakan belum memuaskan. Para usahawan yang ada saat ini di sekitar lingkungan kampus kebanyakan dari luar Kasihan dan bukan anggota Muhammadiyah. Apabila ada yang dari anggota Muhammadiyah, masih sedikit dan dalam skala yang kecil. Sementara itu, peran dari PCM Kasihan dalam peningkatan pendapatan ekonomi bagi para anggotanya dapat dikatakan belum ada. Dari beberapa program Majelis ekonomi dan Lembaga pemberdaya masyarakat yang sedianya diarahkan untuk peningkatan ekonomi melalui pembentukan banyak wirausaha belum berjalan seperti yang diharapkan. Dari beberapa program yang direncanakan, selama empat tahun ini belum ada gerak yang nyata untuk direalisasi.

Metode Pelaksanaan.

Program pengabdian ini dilaksanakan melalui langkah-langkah sebagai berikut :

1. Pemilihan sasaran

Pemilihan sasaran program pengabdian disini didasarkan pada prioritas persoalan yang segera harus diselesaikan. Para Anggota Muhammadiyah yang belum mempunyai usaha dan ingin berwirausaha dipilih sebagai sasaran, didasarkan pada pertimbangan bahwa dengan tumbuhnya semangat akan memberikan dorongan dan energi lebih bagi orang tersebut dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan guna mencapai tujuan (mendapatkan keuntungan). (Bisnis Jaya, 2017)

2. Mengidentifikasi masalah

Langkah selanjutnya yang dilakukan adalah mengidentifikasi masalah yang ada pada kelompok yang menjadi objek sasaran. Masalah-masalah yang didapatkan tersebut selanjutnya digolongkan ke dalam tiga aspek permasalahan, yaitu aspek umum, aspek produksi, dan aspek pemasaran.

3. Menyampaikan tawaran solusi kepada mitra

Langkah selanjutnya adalah memberikan tawaran solusi kepada mitra atas persoalan yang mereka alami. Langkah ini diharapkan dapat menjadi jalan keluar bagi mitra dalam menghadapi persoalan mereka selama ini.

4. Tahapan/langkah-langkah dalam melaksanakan solusi

Langkah-langkah dalam melaksanakan solusi dari permasalahan mitra adalah sebagai berikut:

a. Persiapan. Tahap ini merupakan tahap awal dalam pelaksanaan pengabdian, yang meliputi:

- a. Rancangan materi penyuluhan, dan pelatihan
- b. Penggandaan materi penyuluhan dan pelatihan
- c. Membuat kesepakatan tentang tempat dan jadwal penyuluhan dan pelatihan dengan kelompok sasaran

b. Pelaksanaan

Dalam tahap ini, sudah mulai dilaksanakan program pemecahan masalah pada kelompok sasaran sesuai dengan tempat dan jadwal yang sudah disepakati bersama, dengan menggunakan metode penyuluhan dan pelatihan terhadap kelompok sasaran. Metode penyuluhan digunakan dengan tujuan agar ada perubahan dalam diri peserta dalam: tingkat pengetahuan, kecakapan, sikap, dan motif tindakan (Kartosapoetra AG, 1987). Sedangkan pelatihan (*training*) dimaksudkan untuk memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan tertentu, terinci, dan rutin (T. Hani Handoko, 2001).

c. Tindak Lanjut.

Tahap ini dilaksanakan setelah program selesai dilaksanakan untuk menjamin keberlanjutan program yaitu apakah program dapat dilaksanakan setelah kelompok sasaran ditinggal untuk bekerja mandiri.

Hasil dan Pembahasan

Berikut ini akan disampaikan hasil pelaksanaan masing-masing kegiatan tersebut.

1. Konsolidasi Mitra

Kegiatan konsolidasi ini dilakukan pada hari Jum'at 7 Februari 2020, bertempat di warung bakmi Pele, Sembungan, Bangunjiwo. Kegiatan ini dilakukan dalam rangka untuk menyatukan, memperkuat, dan memperteguh hubungan antara pengabdian dengan mitra, Disadari betul bahwa kegiatan ini sangat penting bagi keberhasilan program yang telah diusulkan. Dalam kegiatan ini dibicarakan tentang maksud dan tujuan dari program yang akan dilaksanakan pengabdian, berbagai persoalan kewirausahaan serta manfaat apa yang akan diperoleh dari program pengabdian ini oleh Mitra.

2. Identifikasi permasalahan mitra.

Dari hasil konsolidasi dengan mitra terutama penggalian berbagai persoalan kewirausahaan, maka dapat diidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, yaitu persoalan:

- a. Masih rendahnya semangat kewirausahaan yang dimiliki oleh anggota Muhammadiyah
- b. Sulitnya untuk menemukan peluang usaha bagi anggota Muhammadiyah
- c. Belum memiliki keterampilan yang memadai dalam membuat produk yang bernilai jual dengan memanfaatkan potensi wilayah tempat tinggal
- d. Belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang bagaimana cara memasarkan produk

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut dibuatlah beberapa kegiatan untuk mengatasi persoalan tersebut dalam sebuah program yang diusulkan dalam pengabdian pada masyarakat.

3. Penyuluhan Penumbuhan Semangat Kewirausahaan dan Pencarian Peluang Usaha.

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Ahad, 16 Agustus 2020 di Kompleks Masjid Nuruddhdholam, Brajan, dengan menghadirkan narasumber Bapak Drs. Edi Supriyono, MM dan Ir. H. Moh.Widijantoro, pengusaha Ikan Tuna. Kegiatan ini diikuti oleh beberapa utusan dari Pimpinan Ranting Muhammadiyah (PRM) dan Pimpinan Ranting Aisyiyah (PRA) sebanyak 28 orang dari 40 undangan.

Dalam penyuluhannya narasumber menyampaikan tentang kewirausahaan dan cara melihat situasi serta menemukan peluang yang bisa dijadikan sebagai dasar pendirian usaha. Para peserta sangat tertarik atas penjelasan pematari, karena ini hal yang baru bagi mereka, terutama pada pemahaman tentang penemuan peluang usaha. Hal ini menjadikan semangat para peserta untuk berwirausaha semakin kuat atau tinggi.

Penyuluhan ini diadakan dengan tujuan agar semangat kewirausahaan peserta (warga Muhammadiyah) dapat tumbuh dan berkembang, serta dapat menentukan peluang usaha. Dengan tumbuhnya semangat kewirausahaan dan cara menentukan peluang usaha ini akan mendorong warga Muhammadiyah untuk mewujudkan diri mereka sebagai wirausahawan.



Gambar 1: Penyuluhan Penumbuhan Semangat Kewirausahaan

Gambar 2: Penyuluhan Pencarian Peluang Usaha

4. Pelatihan produksi berbahan Ikan Tuna.

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Ahad, 16 Agustus 2020 di Kompleks Masjid Nuruddhdholam, Brajan, dengan menghadirkan narasumber Bapak Ir. H. Moh.Widijantoro, pengusaha Ikan Tuna. Kegiatan ini diikuti oleh beberapa utusan dari Pimpinan Ranting Muhammadiyah (PRM) dan Pimpinan Ranting Aisyiyah (PRA) sebanyak 28 orang dari 40 undangan.

Pada pelatihan ini narasumber menyampaikan tentang manfaat dari konsumsi ikan tuna serta bagaimana menangani ikan tuna sehingga tidak hilang nilai gizinya dan membuat varian produk yang berbahan ikan tuna. Para peserta sangat tertarik atas penjelasan pemateri, karena ini hal yang baru bagi mereka, terutama pada pemanfaatan ikan tuna untuk menjadi bahan makanan yang bervariasi serta bernilai jual yang tinggi.

Pelatihannya ini diadakan dengan tujuan agar peserta (warga Muhammadiyah) memiliki bekal ketrampilan membuat produk yang unik yaitu berbahan dasar ikan Tuna. Dengan adanya ketrampilan ini peserta diharapkan mampu untuk membuat dan mengembangkan produk yang unik, yang berbeda dengan lainnya, dengan mengedepankan nilai gizi yang tinggi. Dengan adanya ketrampilan ini akan membuat peserta lebih yakin dan kepercayaan diri untuk menjadi wirausahawan semakin tinggi.



Gambar 3: Penjelasan tehnik produksi



Gambar 4. Praktik produksi oleh peserta

5. Penyuluhan Strategi Pemasaran.

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Ahad, 16 Agustus 2020 di Kompleks Masjid Nuruddhdholam, Brajan, dengan menghadirkan narasumber Bapak Drs. Edi Supriyono, MM dan Bapak Ir. H. Moh.Widijantoro, pengusaha Ikan Tuna. Kegiatan ini diikuti oleh beberapa utusan dari Pimpinan Ranting Muhammadiyah (PRM) dan Pimpinan Ranting Aisyiyah (PRA) sebanyak 28 orang dari 40 undangan.

Dalam penyuluhan narasumber menyampaikan tentang target pasar dan *marketing mix*. Dikatakan bahwasanya penentuan target pasar sangat penting sekali dalam pemasaran, yang mempertemukan produk yang dibuat dengan sasaran konsumen. Sedang dalam *marketing mix* dibicarakan tentang keputusan strategi penentuan harga, distribusi, produk, dan promosi. Para peserta sangat tertarik atas penjelasan pemateri, karena ini hal yang baru bagi mereka.

Pelatihan ini diadakan dengan tujuan agar peserta (warga Muhammadiyah) memiliki bekal pengetahuan tentang bagaimana menerapkan strategi pemasaran yang akan dipakai dalam memasarkan produknya.



Gambar 5. Penyuluhan Strategi Pemasaran

Simpulan dan Saran

A. Simpulan.

Dari berbagai penyuluhan dan pelatihan yang diberikan kepada para peserta dalam program ini, dapat disimpulkan bahwa rata-rata peserta merasa mendapatkan tambahan pengetahuan yang baru tentang kewirausahaan, menentukan peluang usaha, cara memproduksi, dan cara menerapkan strategi pemasaran. Pada akhir acara penyuluhan dan pelatihan ini para peserta sangat termotivasi untuk merealisasikan pengetahuan yang didapatinya dengan mendirikan unit usaha.

B. Saran

Berdasarkan pengamatan pengabdian bahwa setelah program ini selesai masih diperlukan program tindak lanjut, berupa program pendampingan pengelolaan usaha bagi anggota Muhammadiyah di Kasihan. Hal ini mengingat bahwa pengalaman berwirausaha bagi peserta masih sedikit dalam mengelola usahanya untuk menghadapi persaingan usaha di pasar. Oleh sebab itu sangat penting program pendampingan usaha ini untuk di implementasikan.

Ucapan Terimakasih

Keberhasilan pelaksanaan pengabdian ini tak lepas dari sumbangan beberapa pihak. Ucapan terimakasih disampaikan kepada LP3 UMY yang telah memberikan hibah pengabdian kepada pengabdian yang tertuang dalam surat penetapan No. 031/PEN-LP3M/I/2020. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada Pimpinan Cabang Muhammadiyah (PCM) Kasihan yang telah memfasilitasi kegiatan penyuluhan dan pelatihan ini.

DAFTAR PUSTAKA

Bisnis Jaya, 2017, Pentingnya Semangat Wirausaha Bagi Pebisnis, <https://www.bisnisjasa.id/2017/07/pentingnya-semangat-wirausaha-bagi.html>

Binus University, 2019, Jiwa Kewirausahaan, <https://binus.ac.id/entrepreneur/2019/07/04/jiwa-kewirausahaan/>

Kartasapoetra, AG. (1987). Teknologi Penyuluhan Pertanian. Jakarta: Bumi Aksara.

PCM Kasihan, (2016), Program Kerja Majelis Pemberdayaan Masyarakat 2015-2020.

T. Hani Handoko,(2001), Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia, BPFE, Yogyakarta