



DOI: <https://doi.org/10.31933/ejpp.v1i1>

Received: 04/11/2020, Revised: 20/11/2020, Publish: 22/11/2020

PELATIHAN BAGI CALON WIRUSAHA BARU DALAM BIDANG KONVEKSI DI KELURAHAN ALAI PARAK KOPI KECAMATAN PADANG UTARA KOTA PADANG

Sri Ulfa Sentosa¹, Ariusni², dan Alpon Satrianto³

¹) Universitas Negeri Padang
Email: sriulfasentosa66@gmail.com

²) Universitas Negeri Padang
Email: ariusni.fe.unp@gmail.com

³) Universitas Negeri Padang
Email: alpon.unp@gmail.com

ABSTRAK

Kemiskinan masih menjadi salah satu masalah utama yang dihadapi Pemerintah Kota Padang, di antara yang miskin adalah perempuan. Untuk memberdayakan perempuan diperlukan kegiatan yang produktif, termasuk di bidang konveksi. Tujuan dari pelatihan ini untuk memberikan pengetahuan kepada anggota mitra sebagai calon wirausaha baru dalam hal: 1). Manajemen bisnis, 2). Menemukan sumber modal dan 3). strategi dalam pemasaran produk. Pelatihan dilakukan dengan metode ceramah, diskusi, tanya jawab, dan pendampingan. Hasil kegiatan pengabdian kepada sekelompok calon wirausaha baru bidang konveksi di desa Alai Parak Kopi dapat dilihat dari beberapa hal sebagai berikut: 1). tingkat kehadiran peserta pelatihan adalah 100%, yang menunjukkan bahwa semua anggota mitra hadir dalam pelatihan. 2). Motivasi anggota mitra dalam mengikuti pelatihan tergolong tinggi dengan skor rata-rata 4,1 dengan Tingkat Prestasi Responden 82 dengan kriteria baik. 3). Nilai rata-rata pengetahuan anggota rekanan terhadap materi permodalan usaha, pemasaran produk dan pengelolaan usaha tergolong tinggi yaitu 4,15 dengan Tingkat Prestasi Responden 83% termasuk dalam kategori Baik.

Kata Kunci: Calon Wirausaha, Pelatihan, Manajemen Bisnis, Permodalan, dan Pemasaran

ABSTRACT

Poverty is still one of the main problems faced by the Padang City government, among the poor are women. To empower women, a productive activity is needed, including in the field of convection. The purpose of the training is to provide knowledge to partner members as potential new entrepreneurs in terms of: 1). Business management, 2). Finding sources of

capital and 3). strategy in product marketing. The training is carried out using the methods of lecturing, discussion, question and answer, and mentoring. The results of community service activities for a group of new entrepreneurial candidates in the field of convection in Alai Parak Kopi village can be viewed from the following: 1). the attendance rate of participants in the training is 100%, which indicates that all partner members are present in the training. 2). The motivation of partner members in participating in the training is high with an average score of 4.1 with the Respondents' Achievement Level of 82 which is in good criteria. 3). The average value of knowledge of partner members on the material of business capital, product marketing and business management is high, namely 4.15 with the Respondents' Achievement Level of 83% which is in the good category.

Keywords: Entrepreneurial Candidates, Training, Business Management, Capital, and Marketing.

PENDAHULUAN

Kelurahan Alai Parak Kopi merupakan salah satu Kelurahan yang ada di Kecamatan Padang Utara Kota Padang yang menghadapi masalah kemiskinan terutama kemiskinan perempuan. Sehubungan dengan itu Dinas Sosial Kota Padang bekerja sama dengan pemerintahan kelurahan melakukan upaya pemberdayaan kelompok usaha bersama (KUBE) dengan meningkatkan keterampilan produktif perempuan (ibu rumah tangga) melalui pelatihan keterampilan menjahit. Kegiatan tersebut diikuti oleh sebanyak 30 orang ibu rumah tangga yang tergabung kedalam 3 Kelompok Usaha Bersama (KUBE) di Kelurahan Alai Parak Kopi Kecamatan Padang Utara. Setiap KUBE mempunyai anggota 10 orang. Terhadap anggota KUBE diberikan pelatihan keterampilan produktif yaitu keterampilan menjahit. Kegiatan ini diketuai oleh Ibu ketua PKK Kelurahan Alai Parak Kopi yaitu Ibu Widrayeni. Pelatihan Keterampilan menjahit yang dilakukan memberi banyak manfaat yaitu: 1). Meningkatkan keterampilan dalam Menjahit, 2). Dalam pelatihan dilakukan dengan praktek langsung, hasil jahitan yang diselesaikan akan diberi imbalan berupa upah. Setelah pelatihan keterampilan menjahit dilaksanakan, para anggota Kelompok KUBE sekarang ini melakukan usaha dalam bidang konveksi. Jenis produk yang dihasilkan adalah: 1). Bed Cover, 2) bantal bayi, 3). kasur bayi, 4). tutup galon, 5) tempat tisu, 6). tutup kulkas, dan 7) tutu magic.

Usaha konveksi yang dilakukan di bawah Binaan Dinas Sosial Kota Padang bekerja sama dengan Ketua PKK Kelurahan Alai Parak Kopi. Sehubungan dengan itu manajemen usaha Konveksi dilakukan oleh Ketua PKK yaitu Ibu Widra Yeni. Dalam proses produksi hanya terdapat 4 buah mesin jahit yang digunakan secara bergiliran, bahan baku seperti kain dan benang berasal dari seorang pengusaha mikro dalam bidang konveksi. Karena itu para anggota kelompok Usaha Bersama (KUBE) kelurahan Alai Parak Kopi hanya mengerjakan jahitan saja, sehingga para anggota akan menerima pendapatan setara dengan upah jahitan. Rata-rata produksi dari setiap anggota adalah 1 set produk perhari. Produktivitas yang rendah ini hanya akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 20.000 per hari.

Diantara anggota KUBE tersebut terdapat 6 orang yang memiliki bakat dan motivasi tinggi dalam bekerja, sehingga mampu menyelesaikan jumlah jahitan yang jauh lebih cepat dibandingkan dengan para anggota lainnya. Keenam orang anggota KUBE tersebut dapat dibina dan dikembangkan menjadi calon wirausaha baru dalam bidang konveksi. Keenam orang tersebut adalah: 1) Erlinda Roza, 2). Yunilda, 3). Ernawiza, yang merupakan anggota KUBE Usaha Ibu 1. Sedangkan 4). Masnidar, 5). Gustri Teti, dan 6) Irma Neli, merupakan anggota KUBE Usaha Ibu 2. Keenam anggota KUBE tersebut dijadikan sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian.

Potensi yang dimiliki oleh anggota mitra dapat dikembangkan mengingat besarnya peluang dalam berusaha konveksi pada saat sekarang ini di Kota Padang. Bidang konveksi yang diusahakan yaitu berupa produk-produk: bedcover, bantal bayi, kasur bayi, tutup galon, tutup magic, tempat tisu, dan tutup Kulkas. Semua produk tersebut sangat dibutuhkan oleh penduduk Kota Padang. Perkembangan jumlah penduduk Kota Padang selama 7 tahun terakhir disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Perkembangan Penduduk dan Pertumbuhan Ekonomi Kota Padang

Tahun	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Perkembangan (%)	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2012	854336	-	6,61
2013	896678	4,96	6,45
2014	889646	-0,78	6,50
2015	902413	1,44	6,65
2016	914968	1,41	6,23
2017	927 168	1,33	6,09
2018	939.112	1,29	5,68
	Rata-rata	1,38	6,31

Sumber: Indikator kesejahteraan Kota Padang (2018) dan BPS Kota Padang (2010-2019)

Dari data dalam Tabel 1 terlihat bahwa perkembangan jumlah penduduk Kota Padang setiap tahunnya cenderung meningkat, dengan rata-rata peningkatan sebesar 1,38%, kecuali pada tahun 2014 terjadi penurunan jumlah penduduk Kota Padang yaitu sebesar 0,78%. Peningkatan jumlah penduduk Kota Padang akan meningkatkan permintaan terhadap berbagai komoditi termasuk produk bidang konveksi. Dengan demikian peningkatan penduduk Kota Padang merupakan peluang dalam meningkatkan produksi dari usaha konveksi Mitra.

Potensi pengembangan usaha konveksi Mitra juga didasari dengan perkembangan pertumbuhan ekonomi Kota Padang yang cenderung tinggi dengan rata-rata sebesar 6,31%. Pertumbuhan ekonomi yang mencerminkan kesejahteraan penduduk meningkat, sehingga kebutuhan penduduk terhadap berbagai barang sekunder seperti produk konveksi akan meningkat.

Potensi dan peluang di atas ,dapat dimanfaatkan dalam rangka pengembangan kelompok calon wirausaha dalam bidang konveksi jika permasalahan sumberdaya pada usaha Mitra diketahui. Persoalan keberadaan sumberdaya saat ini 1). Jumlah mesin yang dapat digunakan untuk menjahit tidak sesuai dengan jumlah anggota Mitra. 2). kesulitan modal usaha, sehingga bahan baku yang digunakan untuk usaha konveksi saat ini berasal dari seorang pengusaha konveksi Mikro, sehingga posisi anggota Mitra hanya merupakan tenaga kerja

upahan. 3). Sarana dan prasarana yang dimiliki mitra belum menunjang pelaksanaan usaha. 4). Calon Wirausaha belum melakukan pencatatan atau pembukuan produksi dan penjualan 5). Kegiatan pemasaran produk tergantung kepada koperasi sekolah dan kantor-kantor. 6). Produk belum dikemas dan diberi merek. Ketersediaan mesin jahit yang tidak cukup sesuai dengan jumlah anggota Mitra, dalam waktu dekat akan dapat diatasi karena BAZNAS akan bersedia membantu mesin jahit. Berdasarkan diskusi dari mitra permasalahan yang perlu diatasi segera adalah kesulitan dalam permodalan, pemasaran dan manajemen usaha.

METODE PENELITIAN

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra adalah melakukan pelatihan: manajemen usaha, pencatatan (pembukuan) kegiatan usaha, mencari dan menemukan sumber-sumber modal untuk usaha konveksi, serta melaksanakan pelatihan pemasaran hasil usaha konveksi. Pelatihan akan dilakukan oleh para instruktur yang sudah berpengalaman dalam bidang kewirausahaan. Metode yang digunakan dalam pelatihan adalah ceramah, diskusi, tanya jawab, dan pembimbingan.

Kegiatan pelatihan bagi kelompok calon wirausaha baru bidang konveksi Alai Parak Kopi bertempat di Kantor PKK Kelurahan Alai Parak Kopi. Kegiatan Pelatihan dilakukan dalam beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Persiapan

Pertemuan dengan Lurah, ketua KUBE, Ketua PKK, Tim Pendampingan dari Dinas Sosial Kota Padang, serta anggota Mitra I dan II untuk menyepakati jadwal dan lokasi pelaksanaan kegiatan.;

2. Persiapan materi pelatihan oleh Para instruktur;

3. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan;

4. Monitoring terhadap hasil pelatihan yang telah dilakukan

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan Program adalah berupa:

a. Mengikuti pelatihan dilaksanakan oleh narasumber;

b. Mendukung pelaksanaan kegiatan pelatihan;

c. Memberikan informasi tentang data-data kondisi usaha mitra;

d. Berkoordinasi secara aktif dengan pelaksana kegiatan pelatihan. Kerangka pemecahan masalah dalam kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar berikut:



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah Mitra

Bentuk evaluasi dan monitoring yang dilakukan:

- 1) Kehadiran dalam kegiatan;
- 2) Motivasi mengikuti kegiatan;
- 3) Peningkatan pengetahuan;
- 4) Setelah kegiatan pelatihan dan pembimbingan selesai maka setiap 1 bulan selama diperlukan akan tetap dilakukan kunjungan dan pemantauan ke Mitra untuk memantau keberhasilan dan penerapan dari hasil pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Berikut ini disajikan data karakteristik dari mitra pengabdian pada masyarakat yaitu berupa umur dan tingkat pendidikan formal yang ditamatkan sebagaimana terlihat dalam Tabel 2.

Tabel 2. Identitas dari Anggota Mitra Peserta Pelatihan Pada Pengabdian Masyarakat

No	Nama	Umur (tahun)	Pendidikan
1	Erlinda Roza	42	SLA
2	Yunilda	44	SLA
3	Ernawiza	47	D3
4	Masnidar	43	SLA
5	Gustri Teti	30	SLA
6	Irma Neli	40	D3
Rata-rata		41	

Sumber Data : Kartu Keluarga

Berdasarkan data dalam Tabel 2 dapat diketahui bahwa rata-rata umur anggota kelompok Mitra adalah 41 tahun, yang mengindikasikan bahwa anggota mitra berusia muda dan termasuk kedalam kelompok produktif, karena itu sangat penting ditingkatkan keterampilan kerja untuk meningkatkan produktivitas kerja dalam bidang konveksi. Selanjutnya ditinjau dari pendidikan formal yang ditamatkan terlihat bahwa anggota mitra memiliki pendidikan yang tinggi SLA keatas. Data ini menunjukkan bahwa anggota mitra dapat dikelompokkan ke dalam tenaga kerja terdidik sehingga memudahkan peningkatan kemampuan anggota mitra.

Kehadiran Peserta dalam pelaksanaan kegiatan Pelatihan

Peserta dalam kegiatan pelaksanaan pelatihan ini berjumlah 7 orang yang terdiri dari anggota Mitra I dan II yang berjumlah 6 orang yaitu masing-masing mitra dengan 3 orang anggot. Keenam orang tersebut adalah: 1) Erlinda Roza, 2). Yunilda, 3). Ernawiza, yang merupakan anggota KUBE Usaha Ibu 1. Sedangkan 4). Masnidar, 5). Gustri Teti, dan 6) Irma Neli, sedangkan 1 orang lagi adalah ibu ketua PKK Kelurahan Alai Parak Kopi. Selama pelaksanaan kegiatan pelatihan semua anggota hadir sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Hal ini berarti tingkat kehadiran peserta dalam dalam pelatihan adalah 100%.

Motivasi Dalam Mengikuti Kegiatan

Dalam Tabel 3 disajikan data motivasi anggota mitra dalam mengikuti pelatihan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat. Dari hasil evaluasi dapat diketahui bahwa rata-rata

motivasi anggota mitra dalam mengikuti kegiatan pelatihan adalah sebesar 4,1 dengan Tingkat Capaian Responden berada dalam kriteria baik. Berdasarkan data dalam Tabel 3 dapat diketahui bahwa motivasi anggota mitra dalam bentuk kehadiran untuk mengikuti kegiatan pelatihan adalah sangat tinggi sekali dengan nilai rata-rata untuk item ini adalah sebesar 5 dengan Total Capaian Responden sebesar 100%. Data ini menunjukkan bahwa item nomor 1 ini berada dalam Kriteria sangat baik. Untuk 2 item yaitu item nomor 3 dan 5 memiliki nilai rata-rata sebesar 3,5 dengan TCR sebesar 70 yang berada dalam kriteria cukup baik.

Tabel 3. Nilai rata-rata Motivasi anggota Mitra dalam mengikuti Pelatihan

No	Pernyataan	Rata-rata	TCR (%)	KreteriaTCR
1	Datang 1 jam sebelum pelatihan dimulai	5,00	100,00	Sangat baik
2	Memperhatikan nara sumber dalam menyampaikan materi	4,00	80,00	baik
3.	Mengajukan pertanyaan	3,50	70,00	Cukup baik
4.	Kehadiran setelah ISHOMA	4,50	90,00	Sangat baik
5.	Keikutsertaan dalam diskusi	3,50	70,00	Cukup Baik
Rata-rata		4,10	82,00	Baik

Peningkatan Pengetahuan tentang Manajemen Usaha, sumber Modal dan Pemasaran produk

Dalam Tabel 4 disajikan nilai rata-rata pengetahuan tentang modal usaha, pemasaran produk, dan pembukuan usaha anggota mitra setelah mengikuti pelatihan.

Tabel 4. Nilai Rata-rata Pengetahuan tentang Modal Usaha, Pemasaran Produk, dan Pembukuan Usaha Anggota Mitra setelah Mengikuti Pelatihan

No	Pernyataan	Rata-rata	TCR	Kreteria
1.	Mengetahui sumber-sumber yang dapat digunakan dalam berusaha konveksi	4,00	80	Baik
2.	Tanpa adanya modal orang juga sukses berusaha dan menjadi wirausaha yang berhasil	4,00	80	Baik
3	Usaha baru konveksi dapat dibentuk tanpa adanya jumlah modal yang besar melainkan pentingnya kepercayaan dari orang lain	4,00	80	Baik
4.	Usaha Kecil konveksi dapat melakukan Pemasaran produk secara online	4,50	90	Sangat baik
5	Jika pemasaran produk konvesi lancar maka produksi akan meningkat	4,50	90	Sangat baik
6	Jika pemasaran produk konveksi lancar maka pendapatan atau omzet juga akan meningkat	4,50	90	Sangat baik
7	Usaha konveksi yang ibu-ibu lakukan memerlukan pencatatan transaksi jual beli,	4,00	80	Baik
8.	Usaha konveksi memerlukan pencatatan produksi	4,00	80	Baik
9.	Usaha konveksi memerlukan pencatatan biaya-biaya	4,00	80	baik
10.	Dalam usaha konveksi ibu-ibu perlu memiliki sikap mental kreatif sehingga dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan selera konsumen	4,00	80	Baik
Rata-rata		4,15	83	Baik

Ada 3 pokok bahasan yang disampaikan oleh nara sumber dalam pelaksanaan pengabdian pada masyarakat pada Usaha konveksi di Kelurahan Alai Parak Kopi Kota Padang yaitu : 1). Manajemen Usaha Konveksi Berjalan; 2). Menemukan sumber Modal; 3). menemukan strategi

dalam Pemasaran produk. Setelah dilakukan pelatihan terhadap calon wirausaha baru dalam bidang usaha konveksi kemudian dilakukan evaluasi sebagaimana terlihat dalam Tabel 4.

Dari data dalam Tabel 4 dapat diketahui nilai rata-rata pengetahuan anggota mitra sebagai calon wirausaha baru dalam bidang konveksi adalah sebesar 4,15 dengan Tingkat Capaian Responden sebesar 83% yang berada dalam kategori baik. Hal ini menunjukkan bahwa adanya pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan dari anggota mitra terhadap materi modal usaha, pemasaran produk dan pembukuan usaha.

Berdasarkan data dalam Tabel 4 terlihat bahwa nilai rata-rata hasil pelatihan untuk pengetahuan pemasaran dari calon wirausaha baru dalam bidang usaha konveksi adalah sebesar 4,5 dengan Tingkat Capaian Responden sebesar 90% berada dalam kategori Sangat baik. Data mengindikasikan bahwa calon wirausaha baru dalam bidang usaha konveksi memiliki pengetahuan yang sangat tinggi terhadap pemasaran produk terutama dalam pemasaran secara online. Hal ini kemungkinan disebabkan pemasaran online merupakan suatu cara dalam memasarkan produk dengan biaya yang rendah dengan pendapatan yang tinggi.

Selanjutnya untuk pokok bahasan sumber modal usaha dan pembukuan usaha diperoleh nilai rata-rata dari hasil pelatihan adalah sebesar 4,00 dengan Tingkat Capaian Responden sebesar 80% atau berada dalam kategori baik. Angka ini mengindikasikan bahwa anggota mitra peserta pelatihan telah mempunyai pengetahuan tentang sumber modal dan pembukuan usaha dalam menjalankan kegiatan usaha konveksi.

Berdasarkan hasil pelatihan di atas dapat diketahui bahwa pelatihan yang dilakukan terhadap anggota mitra pengabdian pada masyarakat di Kelurahan Alai Parak Kopi dapat meningkatkan pengetahuan dalam menemukan sumber modal, pemasaran produk dan juga pembukuan (akuntansi) usaha mikro. Hal ini juga relevan dengan temuan Sulistyowati, dkk. (2016); Brixiová dan Kangoye (2019); Victor dan Kathaluwage (2019) bahwa pelaksanaan pelatihan kewirausahaan dapat meningkatkan pengetahuan pengelolaan usaha, minat berwirausaha, dan mendukung usaha wirausaha perempuan.

KESIMPULAN

Hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat bagi kelompok calon wirausaha baru bidang konveksi di Kelurahan Alai Parak Kopi dapat ditinjau dari beberapa hal sebagai berikut:

1. Kehadiran peserta dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan adalah sangat tinggi dimana tingkat kehadiran peserta dalam pelatihan adalah 100%, yang menunjukkan bahwa semua anggota mitra hadir dalam pelatihan;
2. Motivasi anggota mitra dalam mengikuti pelatihan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan nilai rata-rata adalah sebesar 4,1 dengan Tingkat Capaian Responden sebesar 82 yang berada dalam kriteria baik.

Nilai rata-rata pengetahuan anggota mitra terhadap materi modal usaha, pemasaran produk dan pembukuan usaha adalah sebesar 4,15 dengan Tingkat Capaian Responden sebesar 83% yang berada dalam kategori baik. Adanya pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan dari anggota mitra terhadap materi modal usaha, pemasaran produk dan pembukuan usaha.

REFERENSI

- Aji, SP, Mulyadi, H, Widjajanta, B. 2018. Keterampilan usaha untuk keberhasilan usaha. *Journal of Business Management Education* | Volume 3, Number 3, December 2018, page. 111-122
- Badan Pusat Statistik Kota Padang. 2018. *Kota Padang Dalam Angka*
- Badan Pusat Statistik Kota Padang. 2010-2019 . PDRB Kota Padang Atas Dasar Harga Konstan (ADHK) 2010 Menurut Lapangan Usaha (Juta Rupiah)
- BisnisCom. 2014. Cara Memulai Usaha dengan modal Kecil
- Brixiová, Z., Kangoye, T., . 2019. Training, human capital, and gender gaps in entrepreneurial performance Economic Modelling, *Journal Pre-proof*.
- Emzalmi. 2015. Program Pengentasan Kemiskinan di Kota Padang Perlu Dukungan Data tabloid bijak 20:29:00 A+ A- <http://www.tabloidbijak.com/2015/05/program-pengentasan-kemiskinan-di-kota.html>
- Lucaa, MR dan Cazan, AM.2011. Involvement in Entrepreneurial Training and Personality *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 30 (2011) 1251 – 1256.
- Sentosa, SU, Ariusni, Satrianto, A. 2016. Entrepreneurial competency pengusaha industri kecil kerupuk sanjai di Kota Bukittinggi. *Journal of Research in Economics and Managment(Jurnal Riset Ekonomi dan Manajemen)* Volume 16, No. 2, Juli - Desember (Semester II) 2016,Halaman 287Volume 16, No. 2, Juli - Desember
- Sulistiyowati, E S, Utomo, SH, Sugeng, B. 2016. Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan di Lingkungan Keluarga, Pembelajaran Kewirausahaan di Sekolah, serta Achievement motive terhadap Minat Kewirausahaan Siswa SMA. *Jurnal Pendidikan: Teori, Penelitian, dan Pengembangan* Volume: 1 Nomor: 11 Bulan November Tahun 2016 Halaman: 2226—2229
- Takdir, D, Mahmudin, Zaid, S. 2016 . Kewirausahaan. Wijana Mahadi Kar.Jogyakarta
- Victor, Mrs.LD dan Kathaluwage, K.C.D . 2019. the impact of training and development on knowled management. *IJARIE-ISSN(O)-2395-4396 Vol-5 Issue-1 2019*.