

**ENTREPRENEURSHIP EDUCATION PRACTICE FOR WOMENS EMPOWERMENT AT
KANIGORO PAGELARAN MALANG
(Reflection Report Handmade Participatory Action Research)**

Abdul Bashith

(Head of Social Science Education Department, Faculty of Tarbiyah and Teaching Sciences, State
Islamic University Maulana Malik Ibrahim Malang)

Abstract: To support changes in economic conditions of women in rural areas, particularly at districts of Kanigoro Pagelaran Malang regency, the method purposively used in this research was the Participatory Action Research (PAR). This method was employed not to make public assistance as an object, but purposively selected them as research subjects. Researchers performed as facilitator for the community to achieve their expectation and gave the formulation of strategies that can be used to overcome the social phenomena. Obstacles faced in this PAR research encompass the difficulties of coordination with local authorities, the difficulty of obtaining material sequins and sequins swarovsky sow seeds, as well as venture capital and opportunities for cooperation. Researchers functioned problem-solving strategies include: (1) maximizing the use of mobile phone for communication and optimizing the role and function as a coordinator during PAR research (2) bridging to the informant who were also an entrepreneur (3) helping to build a network with interested parties. In addition, researchers communicated with the community leaders so that skillful mothers are able to obtain capital from organizations in the community or other institutions.

Changes and the results can be known from the happy and cheerful mothers with entrepreneurial training. More clearly the results of mentoring / changes that occur as follows: (1) the increase of the entrepreneurship understanding, (2) the broad insight of the opportunities and confidence in the creativity and effort to find the latest information, (3) the spirit of productive creative way, (4) the spirit of productive with very little capital (5) the wider opportunity to open insight into sales and marketing concept (6) The enhancement of the open insight that competition is not only in the form of product and sales, but also the competition with models in the concept of marketing services.

Recommendations of this research exemplify: (1) it is expected the government to give attention to mothers through coaching to build small and medium enterprises, (2) public facilities were adequate to help mothers find it difficult to obtain basic commodities that are cheap to continue these efforts, (3) the sustainability of other training skills from other institutions that are highly waited by the public, especially mothers in Kanigoro Pagelaran so that they do not miss the information about the development of market demand mode.

Keywords: Entrepreneurship Education, Womens Empowerment

A. Pendahuluan

Kewirausahaan menjadi isu yang penting di banyak negara untuk mendukung peningkatan ekonomi. Fenomena yang sama terjadi di Indonesia, wirausaha menjadi sangat penting untuk mendukung perekonomian khususnya dalam hal ini pertumbuhan ekonomi desa (Anoraga dan Sudantoko, 2002: 49). Malang, kini bukan lagi sekedar kota pelajar atau kota wisata, tapi sudah bertambah fungsinya menjadi kota industri dengan segudang kreatifitas.

Kreatifitas ekonomi kaum wanita dan ibu-ibu desa selain pertanian dan peternakan, mereka juga memiliki keterampilan ringan seperti menjahit atau menyulam yang tentunya hal ini dapat menjadi nilai tambah untuk penghasilan warga setempat khususnya ibu-ibu. Hampir semua wanita memiliki kemampuan menjahit atau menyulam, tapi biasanya hanya

dimanfaatkan untuk menambal baju yang sobek. Padahal sebenarnya hal tersebut bisa dijadikan bisnis produktif yang menghasilkan, dengan menyulam atau memayet bisa mengubah kain polos menjadi lebih menarik dan indah. Pakaian yang dihiasi dengan kreasi sulaman payet selalu disukai dan diburu kaum wanita. Harga pakaian yang sudah dihiasi payet biasanya agak mahal dibandingkan dengan pakaian yang polos. Jadi bila kita memiliki keahlian untuk menyulam dengan payet, selain bisa membuat sendiri, keahlian itu juga bisa untuk menambah penghasilan.

Memiliki keterampilan atau skill memberikan solusi bagi masyarakat, khususnya para ibu-ibu yang memiliki pengetahuan keterampilan sederhana yang dapat memberi peluang untuk membuka usaha mandiri. Keterampilan tersebut diharapkan dapat memberikan pengetahuan keterampilan dan menciptakan sumberdaya manusia yang berkualitas dan pada gilirannya akan membantu pemerintah dalam mengembangkan sektor industri kecil dan mengurangi angka pengangguran (Meredith, 2002: 28).

Dalam membangun keterampilan tersebut perlu dibutuhkan rasa percaya diri. Apabila ingin menjadi wanita yang percaya diri berarti kita harus bisa memandang diri kita sebagai pribadi yang kuat dan mandiri. Hal ini bukan berarti kita tidak butuh orang lain, namun wanita yang mandiri adalah wanita yang tak selalu menggantungkan diri kepada orang lain. Dari sinilah diperlukannya keterampilan diri dalam diri seorang wanita.

Kreasi sulam payet saat ini sangat ramai diperbincangkan, karena kreasi memayet memberi kesan baru dalam industri konveksi busana muslimah, dari mulai jilbab, baju, kebaya, tas, sepatu bahkan sandal semuanya mengaplikasikan payet sebagai hiasannya. Pakaian yang dihiasi dengan kreasi sulaman payet selalu disukai dan diburu kaum wanita. Harga pakaian yang sudah dihiasi payet biasanya agak mahal dibandingkan dengan pakaian yang polos. Jadi bila kita memiliki keahlian untuk menyulam dengan payet, selain bisa membuat sendiri, keahlian itu juga bisa untuk menambah penghasilan.

Selain itu bahan yang diperlukan dalam memayet tidaklah mahal, kita tidak harus menyediakan bahan berupa benang dan payet. Namun saat ini ada payet yang tak memerlukan benang untuk menempelkannya pada pakaian. Disini payet tersebut bisa menempel pada pakaian hanya dengan disetrika. Hal ini merupakan kegiatan yang sangat mudah namun membutuhkan sebuah ketelatenan. Keterampilan ini bisa dilakukan oleh siapa saja yang mempunyai keinginan tidak harus yang punya keterampilan menjahit. Hal ini sangat bermanfaat dan bisa mengisi waktu kosong namun menghasilkan uang.

B. Alasan Memilih Subjek Dampingan

Kehidupan Masyarakat desa yang cenderung menyukai hal baru diharapkan mampu menumbuhkan kembangkan usaha mandiri dan kreatif di desa (Anoraga dan Sudantoko, 2002: 54). Desa Kanigoro adalah Desa yang terletak di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang Propinsi Jawa Timur. Desa ini merupakan desa yang terletak di Malang selatan, berpenduduk sekitar 13.000 KK, sehingga masuk dalam kategori penduduk terbanyak nomor dua dari 10 desa se-kecamatan Pagelaran.

Tingkat pendidikan mayoritas adalah SLTP, SMU dan belum sekolah. Kebanyakan ibu-ibu hanya menjadi ibu rumah tangga, namun ada sebagian yang mencari pekerjaan sampingan selain menjadi ibu rumah tangga yaitu sebagai penjahit ada pula yang membuka toko atau warung dirumahnya. Sebenarnya sebagian ibu-ibu membutuhkan penghasilan tambahan dari rutinitas sehari-hari mereka. Banyak dari ibu-ibu warga desa Kanigoro

sudah memiliki keterampilan menjahit dan menyulam akan tetapi hanya sebagian kecil yang memiliki sarana pendukung seperti mesin jahit, sedangkan mesin jahit merupakan sarana pendukung yang membutuhkan modal cukup besar bagi ibu-ibu warga desa tersebut. Maka dari harapan ibu-ibu adalah mereka ingin mempunyai keterampilan yang bisa menghasilkan pendapatan tanpa harus mengeluarkan modal besar dan tanpa harus meninggalkan posisi mereka sebagai ibu rumah tangga.

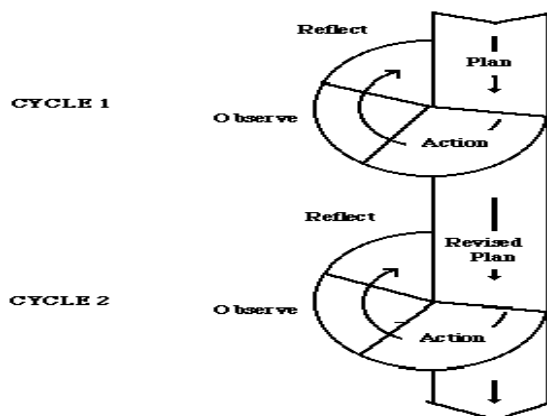
C. Metode, Langkah-Langkah, Kondisi Pendampingan yang diharapkan

Dalam rangka mendukung perubahan kondisi ekonomi ibu-ibu warga desa Kanigoro maka metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode PAR (*Participatory Action Research*). Metode ini digunakan untuk tidak membuat masyarakat dampingan sebagai obyek, akan tetapi menjadikan mereka sebagai subyek penelitian. Hal ini berarti masyarakat sendirilah yang memahami, menginginkan dan memecahkan permasalahan yang terjadi. Peneliti hanyalah sebagai fasilitator bagi masyarakat untuk mencapai keinginannya dan memberikan rumusan strategi yang dapat digunakan untuk mencari jalan keluar.

Namun demikian perumusan strategi tetaplah melibatkan masyarakat tersebut sehingga masyarakat dapat memecahkan permasalahan dan menjalankan usaha mereka sendiri tanpa ketergantungan dan bantuan orang lain. PAR (*Participatory Action Research*) ini sangatlah bermanfaat untuk memberikan fasilitas dan motivasi agar masyarakat husunya kalangan ibu-ibu agar mampu :

1. Menjalankan usahanya secara mandiri
2. Menumbuhkan kreatifitas dalam menjalankan usahanya
3. Memiliki ketahanan dan keberlanjutan usahanya
4. Memasarkan produk dari hasil usahanya.

Adapun strategi yang digunakan dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar Model Participation Action Research Sederhana (dari MacIsaac, dalam Sugiono, 2014: 46))

Ada beberapa tahapan yang harus dilakukan peneliti dalam penelitian Action Research ini, berikut tahapan-tahapannya:

1. *Plan* (perencanaan) -- dilakukan setelah memperhatikan kondisi masyarakat terutama kondisi riil ibu-ibu warga desa Kanigoro dengan menggunakan analisis SWOT.
2. *Action* (tindakan) -- mengimplementasikan rencana yang telah dibuat tersebut dengan dibantu dan difasilitasi oleh tim peneliti.
3. *Observe* (pengamatan) -- dilakukan untuk memperhatikan dan menganalisis keberhasilan, kelemahan dan kekurangan metode yang digunakan dalam menjalankan usaha tersebut serta mengetahui faktor pendukung dan penghambat selama kegiatan berlangsung.
4. *Reflect* (Refleksi) -- dalam menjalankan usaha ibu-ibu desa Kanigoro tersebut direfleksikan dan dievaluasi baik kekurangan, kelemahan dan keberhasilan strategi dan metode dalam memecahkan problematika masyarakat tersebut. Refleksi dan evaluasi ini berujung kepada perencanaan seperti pada poin pertama untuk memnuntaskan problematika masyarakat, baik yang belum tuntas pada tahap pertama atau untuk memecahkan problematika yang baru agar diketahui cara-cara berikutnya untuk mencapai keberhasilan yang matang dan sesuai dengan apa yang diharapkan.

Setelah program *action research* ini dilakukan, maka diharapkan masyarakat di desa Kanigoro kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang ini khususnya ibu-ibu memiliki keterampilan dan bisa mewujudkan cita-cita tersebut untuk menciptakan masyarakat yang terampil dan punya semangat kewirausahaan. Oleh karena itu dapat diuraikan bahwa kondisi dampingan yang diharapkan setelah pelaksanaan program penelitian PAR ini adalah sebagai berikut: (1) terbangunnya pemahaman tentang pentingnya mempunyai keterampilan diri, (2) meningkatnya jiwa kewirausahaan dalam diri masyarakat terutama ibu-ibu, (3) terciptanya kesejahteraan masyarakat.

D. Topografi, Kondisi Awal, dan Lokus Pemberdayaan Masyarakat Dampingan

Kecamatan Pagelaran merupakan Kecamatan termuda di Kabupaten Malang dan secara definitif diresmikan pada tanggal 20 Juli 1999, yang sebelumnya merupakan bagian dari Kecamatan Gondanglegi, yang terletak di koordinat $112^{\circ} 34' 50,2'' - 112^{\circ} 38' 48,7''$ Bujur Timur dan $8^{\circ} 10' 0,54'' - 8^{\circ} 13' 83,3''$ Lintang Selatan dengan ketinggian 500 -1000 M diatas permukaan laut, dengan jarak tempuh dari Ibu Kota Kabupaten Malang ± 26 Km dan ± 7 Km dari Kota Kepanjen pada bagian selatan dari wilayah Kabupaten Malang sedangkan topografi wilayah sebagian besar datar dan sedikit berbukit merupakan daerah agraris dengan curah hujan rata-rata 1.297 – 1925 mm setiap tahunnya dengan suhu rata-rata $20-26^{\circ}$ C sebagaimana informasi dari laman <http://www.malangkab.go.id/konten-85.html>.

Kehidupan masyarakat dampingan masih terbelang tradisional, jauh dari gaya perkotaan. Namun potensi-potensi industri rumahan terlihat jelas di daerah ini. Banyak sekali pengusaha batu bata, genting dan paving. Namun sayangnya sebagian ibu-ibu di daerah sini tidak produktif, mereka hanya menjadi ibu rumah tangga. Maka dari itu kegiatan *action research* ini berguna untuk memproduktifkan ibu-ibu rumah tangga yang ingin memiliki keterampilan dan bisa membantu finansial keluarga.

Secara spesifik, kondisi masyarakat pada lokus penelitian terutama kondisi kegiatan ibu-ibu rumah tangga desa Kanigoro dapat diperhatikan dalam pernyataan informan (Bapak Abdul Hadi, pimpinan DPM kecamatan Pagelaran) sebagai berikut:

“Disini ibu-ibu kebanyakan ibu rumah tangga namun ada yang mempunyai pekerjaan sampingan seperti menjahit atau membuka warung dirumahnya. Bisa dibbilang sedikit yang mempunyai keterampilan yang bisa dikembangkan, banyak ibu-ibu yang berharap mempunyai penghasilan lain selain nafkah yang diberikan dari suami. Seperti istri saya sendiri juga hanya sebagai ibu rumah tangga, tetapi menantu saya dan ibunya mempunyai keterampilan menjahit. Jadi mereka punya penghasilan lebih. Saya juga berharap ibu-ibu atau remaja putri disini mempunyai keterampilan jadinya tidak bergantung dari pemberian suami saja begitu”.

Disamping itu kondisi lain yang terjadi di wilayah ini terdapat pula potensi masyarakat terutama ibu-ibu yang semangat ingin memiliki keterampilan untuk menambah penghasilan, namun penghasilan bukan menjadi prioritas utama. Keterampilanlah yang dijadikan tujuan utama karena dengan keterampilan tersebut ibu-ibu bisa berkreasi. Terlihat sekali dari keaktifan dan antusias ibu-ibu dalam kegiatan pemberdayaan tersebut.

E. Proses Pemberdayaan Ibu-Ibu di Desa Kanigoro Kecamatan Pagelaran

Sebagaimana dijelaskan pada bagian sebelumnya, beberapa tahapan kegiatan PAR ini terdiri dari perencanaan, tindakan, pengamatan dan refleksi dengan rincian penjelasan sebagai berikut.

1. Perencanaan Pendampingan

Perencanaan dalam program PAR disusun secara partisipatif dengan ibu-ibu. Terlebih dahulu survey dan analisis kebutuhan sehingga kegiatan ini diharapkan sesuai dengan kebutuhan. Perencanaan dilakukan dengan cara *mapping* atau memetakan dan menentukan prioritas kegiatan yang potensial untuk dikembangkan dalam program pemberdayaan masyarakat. Hasil dari diskusi pemetaan dan penentuan kegiatan yang potensial tersebut ada beberapa kegiatan yang diminati oleh masyarakat sebagai bagian dari program dampingan dapat diperhatikan pada tabel berikut.

| NO | JENIS KEGIATAN |
|-----------|--|
| 1 | Pelatihan Kewirausahaan |
| 2 | Pelatihan keterampilan memasang payet |
| 3 | Pelatihan cara Pemasaran produk handmade |
| 3 | Pelatihan dakwah atau khutbah |
| 4 | Pelatihan pembukuan keuangan masjid |

Berdasarkan ranking pilihan jenis kegiatan tersebut, masyarakat terutama ibu-ibu memilih pelatihan kewirausahaan dan cara pemasarannya. Sesuai dengan minat ibu-ibu maka langkah selanjutnya peneliti mendiskusikan kembali dengan *stakeholder* agar nilai guna pemberdayaan ini mencapai hasil yang maksimal dan memuaskan. Adapun kegiatan yang dirumuskan melalui proses pemetaan dan diskusi penyusunan rencana aksi adalah:

- a. Pelatihan Kewirausahaan
- b. Pelatihan keterampilan memasang payet
- c. Pelatihan cara Pemasaran produk handmade

2. Pelaksanaan Kegiatan Pendampingan

Melalui kegiatan dalam beberapa siklus ini diharapkan ibu-ibu mampu menumbuhkan semangat kewirausahaan dan memiliki keterampilan. Berdasarkan prioritas pilihan jenis kegiatan diatas, pelaksanaan kegiatan ini dilakukan secara periodik.

a. Siklus pertama: *Pelatihan Kewirausahaan*

Pelatihan kewirausahaan dengan mengambil tema "*Handmade sebagai upaya untuk meningkatkan semangat kewirausahaan*" yang diikuti sekitar 20 peserta ibu-ibu. Dengan pengetahuan tentang kewirausahaan ini diharapkan terjadi perubahan yang bagus kedepannya baik dari keterampilan diri, kualitas diri serta secara finansial. Pelatih kewirausahaan Abdul Rozaq Mufti, S.Psi. memberikan pengantar diskusi dengan memaparkan tentang apa itu kewirausahaan, apa perbedaan pegawai dengan pengusaha, bagaimana berwirausaha, cara menghadapi resiko dalam berwirausaha, membuka wawasan dan masukan dalam berwirausaha, berupaya menjalin kerjasama atau kemitraan yang bagus agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas.

b. Siklus Kedua: *Pelatihan Keterampilan Memasang Payet Swarosky*

Pelatihan ketrampilan memasang payet diikuti oleh kurang lebih 20 ibu-ibu maupun remaja putri yang berminat terhadap ekonomi yang produktif. Keterampilan memasang payet merupakan keterampilan yang sederhana, hampir semua wanita memiliki kemampuan tersebut. Kreasi sulam payet saat ini sangat ramai diperbincangkan. Karena kreasi memayet memberi kesan baru dalam industri konveksi busana muslimah, dari mulai jilbab, baju, kebaya, tas, sepatu bahkan sandal semuanya mengaplikasikan payet sebagai hiasannya. Pakaian yang dihiasi dengan kreasi sulaman payet selalu disukai dan diburu kaum wanita. Harga pakaian yang sudah dihiasi payet biasanya agak mahal dibandingkan dengan pakaian yang polos. Jadi bila kita memiliki keahlian untuk menyulam dengan payet, selain bisa membuat sendiri, keahlian itu juga bisa untuk menambah penghasilan. Selain itu bahan yang diperlukan dalam memayet tidaklah mahal.

Tujuan penelitian ini adalah agar peserta memiliki keterampilan alternatif produktif untuk menunjang kebutuhan ekonomi keluarga. Tujuan jangka panjang, diharapkan para peserta yang telah terampil bisa bekerjasama dengan investor atau produsen sehingga bisa menjadi pekerjaan yang menghasilkan pendapatan. Pelatihan praktek pemasangan payet swarosvky pada jilbab maupun baju berjalan lancar meskipun ada beberapa hambatan. Ibu-ibu peserta pelatihan sangat senang dengan pelatihan praktek measang payet ini karena keterampilan memasang payet seperti ini belum pernah dijumpai, namun mereka tidak merasa kesulitan dalam prakteknya. Ada beberapa ibu-ibu yang bertanya dalam sesi diskusi setelah praktek dilakukan. Diantara pertanyaan ibu-ibu adalah sebagai berikut (Ibu Sulkhatur, ketua PKK):

(1) "Saya sangat berterimakasih telah diberikan ilmu (wawasan) mengenai wirausaha dan peluang usaha keterampilan karena hal semacam ini tidak pernah saya dapatkan, saya hanya sebatas tau barang ini banyak dicari orang, tapi saya tidak tau cara membuatnya, keterampilan ini sangat bermanfaat buat kami, karena nanti kami bisa membuatnya dan kemudian

menjualnya sehingga bisa membantu ekonomi kami. terus saya mau usul, bagaimana kalo kami ini diajak kerjasama untuk melanjutkan keterampilan ini kayak kami ibu-ibu disini diberikan fasilitas bahan-bahan untuk keterampilan ini lalu kami setorkan. jadi kami dapat upah borongan gitu kan gak papa"

(2)"kalau kami ke singosari apa bahan2 seperti ini sudah tersedia mas??? apa bisa kami bawa pulang untuk produksi??"

Tanggapan dari narasumber ;

(1)"Kami ucapkan banyak terimakasih juga pada semua ibu2 yang sudah menyempatkan waktu dan bersedia hadir kesini. mungkin hanya sedikit keterampilan yang sementara dapat kami share dan bagikan pada ibu-ibu disini Insyaallah dilain waktu dan kesempatan kita bisa bertemu kembali. untuk persoalan kerjasama dan kelanjutan dari keterampilan ini dapat kita lanjutkan nanti diluar acara ini. Kami siap menyediakan beberapa bahan untuk diproduksi ibu-ibu disini dan kalau ibu-ibu juga bersedia monggo pinarak, silahkan berkunjung ke tempat kami di singosari agar nanti ada kerjasama yang lebih mantab"

(2) "Sebenarnya bahan2 itu banyak ditemukan ditoko pernik2 atau aksesoris perlengkapan busana. kalau ditempat saya sampai saat ini kami masih memiliki beberapa bahan seperti ini untuk produksi. Ibu-ibu bisa mampir ke tempat saya untuk melihat lihat hasil produksi kami dan mengambil bahan kalau ibu-ibu tidak keberatan dengan jauhnya..pintu rumah produksi kami sangat terbuka untuk tamu, teman atau yang mau kerjasama dan lain sebagainya.. monggo dicatet alamat dan nomr telp kami agar nanti lebih mudah mencarinya"

Hasil evaluasi dan refleksi kegiatan ini antara lain peserta mampu: (1) membuat busana muslimah atau jilbab dengan kreasi payet swarovsky, (2) memahami pentingnya memiliki keterampilan yang nantinya sangat bermanfaat bagi dirinya sendiri maupun orang disekitarnya, (3) memiliki keterampilan yang bisa menunjang kebutuhan ekonomi, (4) bekerjasama dengan investor atau produsen sehingga bisa menjadi pekerjaan yang menghasilkan pendapatan.

c. Siklus Ketiga: Pelatihan tentang Pemasaran Produk

Pelatihan tentang pemasaran produk *handmade* diberikan dengan tujuan agar peserta tidak hanya dapat membuat produk, tetapi juga mampu mendistribusikan memasarkan produknya sendiri. Pemateri membuka materi tentang pemasaran dengan mengatakan dua hal penting pembuka wawasan marketing bahwa 1. *"sekarang adalah dunia jamannya orang jualan, tidak hanya jualan baju, kue emas, rumah dst. Tetapi hampir semua bidang menggunakan tenaga marketing. Sekolah, pesantren, jasa-jasa semua menggunakan tenaga marketing atau sells biar lebih cepat laku"* 2. *"dalam dunia bisnis dan wirausaha hal terpenting adalah marketing atau kemampuan menjual produk. Dalam marketing juga banyak terlahir pebisnis-pebisnis handal dan pengusaha-pengusaha hebat"*.

Pemateri mulai menjelaskan dunia marketing dan hal-hal apa yang dirasa sangat perlu untuk kesuksesan bermarket dengan bertanya kepada peserta *"ibu-ibu disini tau kenapa banyak sekolah dan pesantren berbondong-bondong membangun dan mempercantik sekolah dan pondoknya??, gerobak-gerobak penjual nasi dan jajanan dipercantik dan berubah nama menjadi gerai?, toko-toko kecil menjadi ruko dst? "*. banyak dari ibu-ibu peserta yang menjawab agar dagangannya laku, agar menarik pelanggan dst. *"disinilah pentingnya penampilan untuk menarik minat pembeli. Seorang tenaga penjual harus memperbaiki penampilan agar orang lain menjadi tertarik dengan produk yang ditawarkan."*

Dalam hal ini ada 4 hal penting sebagaimana yang dijelaskan dalam bukunya Kotler, (1990: 60).

- 1) Membuat calon konsumen atau pembeli untuk melihat toko kita atau kita sebagai penjual?
- 2) Membuat calon pembeli kemudian datang menghampiri kita
- 3) Membuat mereka yang sudah datang mau membeli produk kita
- 4) Dan membuat pembeli percaya pada produk kita dan mau kembali dan membeli lagi

Pada bagian yang lain, Kotler (1997: 16) menjelaskan bahwa kreatifitas seorang marketing juga menentukan bagaimana cara menarik perhatian calon konsumen, terkadang memang kreatifitas sells marketing ini terkesan aneh dan nyleneh. Tetapi anehnya calon konsumen semakin tertarik dengan yang aneh-aneh. kenapa trik ini dilakukan? Karena dengan trik ini calon konsumen datang dengan sukarela dan bukan karena paksaan.

Kemampuan ini sangat dipengaruhi oleh tingkat pengetahuan kita atau penguasaan kita pada produk yang kita jual dan kemampuan ini sangat dipengaruhi oleh faktor latihan atau kebiasaan. Semakin sering seorang sells melakukan penerangan dan penjualan kepada orang lain, semakin bagus juga kemampuan sells untuk menjual dan menguasai *product knowledge*. Berikutnya adalah hal tersulit dalam dunia marketing, yaitu membuat seorang pembeli menjadi pelanggan, alias mau kembali terus menerus membeli produk milik kita. Tahap terakhir ini berhubungan dengan banyak hal. 1. Kualitas produk yang kita tawarkan 2. Pelayanan yang kita berikan 3. Pola komunikasi yang kita bangun dengan konsumen (Kotler, 1999: 56).

F. Kendala yang dihadapi dan Strategi Pemecahannya

1. Kesulitan koordinasi dengan aparat setempat
Kesibukan masyarakat pedesaan dengan mata pencaharian yang bermacam-macam menyebabkan kesulitan waktu untuk menjadwalkan kegiatan pelatihan. Warga desa Kanigoro antara lain bekerja sebagai guru, petani, tokoh agama, pedagang, penjahit dan masyarakat lain juga mempunyai pekerjaan dan aktivitas sosial yang beragam dan menyita banyak waktu sehingga koordinasi dengan peneliti mengalami kesulitan.
2. Kesulitan memperoleh bahan yaitu payet bijian tabur dan payet swarovsky
Bahan yang paling penting adalah payet swarovsky dan payet bijian tabur. Bahan tersebut baru mereka jumpai dalam pelatihan ini. Mereka sangat berminat dengan memulai usaha memasang payet ini karena dirasa sangat mudah namun kendalanya

payetnya tidak ada di daerah mereka. Mereka harus mencari di Malang kota. Di Malang kota juga terkendala harganya agak mahal di banding di daerah lain yaitu di Bangil. Di Bangil banyak sekali dijumpai payet tersebut karena daerah tersebut merupakan sentra produksi dan harga bahan lebih murah.

3. Modal usaha dan peluang kerjasama

Ibu-ibu sangat berminat memulai usaha memasang payet namun mereka merasa kesulitan modal usaha. Status ibu rumah tangga yang menganggur dalam jam-jam tertentu mulai ada upaya untuk memanfaatkan pengetahuan dan keterampilan hasil pelatihan untuk mengubah kondisi mereka dari kemiskinan, namun modal menjadi penghalang untuk memulainya.

Strategi pemecahan masalah yang diberikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengatasi kesulitan koordinasi dengan stakeholder, peneliti memaksimalkan penggunaan HP untuk komunikasi agar kegiatan tidak mengalami penundaan.
2. Untuk mendapatkan bahan berupa payet yang mana payet swarovsky ini sangat sulit didapatkan maka peneliti menjembatani ibu-ibu kepada narasumber narasumber dan narasumber sanggup menyediakan bahan payet swarovsky karena narasumber yang notabennya juga seorang wirausaha memiliki *stock* bahan lebih, maka ibu-ibu diperbolehkan membeli melalui narasumber.
3. Problem modal usaha bagi ibu-ibu yang merencanakan berwirausaha secara mandiri, peneliti membantu untuk membangun jejaring dengan pihak-pihak terkait misalnya pengusaha kecil sesuai dengan usaha yang ditekuni. Peneliti juga mengkomunikasikan dengan perangkat desa atau tokoh masyarakat agar ibu-ibu yang telah terampil bisa mendapatkan modal baik dari organisasi dalam masyarakat atau lembaga lainnya.

G. Perubahan dan Hasil Pemberdayaan Ibu-Ibu

Menurut Suryana (2003: 16) menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan melihat dan menilai peluang bisnis serta kemampuan mengoptimalkan sumber daya dan mengambil tindakan dan resiko dalam rangka menyukseskan bisnisnya. Bashith (2008: 88) memperjelas bahwa kewirausahaan merujuk pada sifat, watak dan ciri-ciri yang melekat pada individu yang memiliki kemauan keras untuk mewujudkan dan mengembangkan gagasan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari dan memanfaatkan peluang menuju sukses. Inti kewirausahaan menurut Drucker (1959) yang dikutip oleh Alma (2006: 12) adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang.

Ibu-ibu di desa Kanigoro umumnya adalah seorang ibu rumah tangga. Terbesit di hati mereka bahwa mereka ingin sekali memiliki sebuah keterampilan yang nantinya bermanfaat bagi dirinya dan keluarganya. Namun mereka jarang sekali mendapat pembinaan atau pelatihan tentang keterampilan diri, sedikit sekali yang mau berusaha mencari kursus seperti kursus menjahit, dll. Mereka berharap ada kegiatan rutin tentang pelatihan-pelatihan yang melibatkan ibu-ibu agar mereka juga tidak terlalu jauh ketinggalan informasi tentang dunia luar.

Pemberdayaan ibu-ibu dalam pelatihan kewirausahaan dalam perspektif beberapa teori tentang kewirausahaan maka kegiatan pelatihan kewirausahaan tersebut memberi

dampak positif bagi ibu-ibu karena ibu-ibu selain mendapatkan ilmu tentang kewirausahaan, keterampilan memayet sekaligus ilmu tentang memasarkan produknya sendiri. Dan apabila hal itu langsung dipraktekkan sekaligus dijalankan maka akan menunjang kebutuhan ekonomi keluarga tersebut sebagaimana diperjelas Saiman (2009: 36). Secara lebih lanjut diperjelas bahwa hal itu pun memberi dampak yang positif yang lain juga yaitu meningkatkan ekonomi masyarakat dan secara umum meningkatkan harkat dan martabat pribadi wirausahawan serta bangsa dan negara, dengan pengetahuan tersebut diharapkan akan semakin banyak warga negara Indonesia yang terjun dalam dunia usaha, namun perlu diperhatikan dalam berusaha harus mengedepankan kejujuran, sehingga apa yang dihasilkan dapat bermanfaat bagi masyarakat luas.

H. Penutup

1. Kesimpulan

Adapun hasil pendampingan yang terjadi dalam penelitian tersebut diatas dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Meningkatnya pemahaman tentang wirausaha bahwa berwirausaha tidaklah sesulit yang dibayangkan, asalkan mau berusaha dengan segenap kemampuan yang ada. Memberikan wawasan lebih terbuka tentang peluang yang ada dan meyakinkan bahwa peluang sangatlah terbuka lebar asal dibarengi dengan kreatifitas dan usaha untuk mencari informasi terkini mengenai produk-produk baru yang bermunculan, karena produk-produk baru yang muncul bukanlah pesaing, melainkan pelengkap dan penunjang pengembangan usaha yang kita jalankan
- b. Bertambahnya semangat produktif dengan cara yang kreatif, karena untuk memulai usaha mandiri dibidang garment tidaklah harus membuka konveksi dengan biaya dan modal yang besar, tetapi cukup dengan sedikit kemampuan dan modal yang minim seseorang bisa memproduksi atau menjadikan bahan jadi menjadi bahan matang yang lebih bernilai ekonomis. Menumbuhkan semangat produktif dengan modal yang sedikit ternyata dapat menghasilkan keuntungan yang cukup besar dengan cara menambahkan sedikit aksesoris pada produk garment yang sudah ada.
- c. Membuka wawasan tentang penjualan dan konsep marketing atau penjualan yang sesuai dengan produk yang ditawarkan, sehingga dapat bersaing dengan produk lain. Membuka wawasan bahwa persaingan bukanlah hanya pada bentuk produk dan penjualan saja, melainkan juga bersaing dengan model-model pelayanan dalam konsep marketing.

Berdasarkan hasil pendampingan ibu-ibu di Desa Kanigoro Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang, perlu direkomendasikan sebagai berikut :

- a. Diharapkan pihak pemerintah memberikan perhatian terhadap ibu-ibu melalui pembinaan dan penyediaan anggaran khusus untuk membangun usaha kecil menengah. Karena UMKM memberi dampak positif bagi perekonomian negara.
- b. Diharapkan pemenuhan fasilitas publik yang memadai karena minimnya fasilitas publik di daerah kanigoro pagelaran membuat ibu-ibu merasa kesulitan memperoleh bahan pokok yang murah untuk melanjutkan usaha ini dan walaupun mereka memilih melanjutkan usaha ini, mereka memerlukan tambahan modal agar dapat menekan biaya operasional pembelian bahan pokok.

- c. Diharapkan ada keberlanjutan dari pelatihan keterampilan yang lain dari lembaga-lembaga lain karena pelatihan seperti ini sangat dinantikan oleh masyarakat khususnya ibu-ibu di kanigoro pagelaran agar mereka tidak ketinggalan informasi mengenai perkembangan mode yang diminati pasar.

Daftar Rujukan

- Alma, Buchari. 2006. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Anoraga, Pandji, dan Sudantoko, Djoko. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bashith, Abdul. 2008. *Islam dan Manajemen Koperasi: Prinsip dan strategi Pengembangan Koperasi di Indonesia*. Malang: UIN Malang Press.
- Kotler, Philip 1990. *Marketing Manajemen, Analisis, Planning, And Control, Fifth Edition*, terjemah oleh Jaka Wasana, Edisi kelima, jilid 1 Jakarta: : Erlangga.
- Kotler, Philip 1997. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Control*. jilid 1 Jakarta: PT. Drenhallindo.
- Kotler, Philip 1999. *Marketing*. terjemah oleh Purwoko M.A Herujati, Jilid 1, Jakarta: Erlangga.
<http://www.malangkab.go.id/konten-85.html>. Diakses pada tanggal 12 Agustus 2014.
- Meredith, Gerffrey. 2002. *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. Jakarta: Kerja Sama Lembaga Manajemen PPM.
- Saiman, Leonardus. 2009. *Kewirausahaan Teori, Praktek, dan Kasus-kasus*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiono, 2014. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses* Jakarta: Salemba Empat.