

**MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN DAN TEHNIK MERAIH KEUNGGULAN
KOMPETITIF BAGI UKM (PADA MUDA MUDI KARANG TARUNA DESA JATI
KECAMATAN MASARAN KABUPATEN SRAGEN)**

Oleh:
Erni Widajanti
Suprayitno
Fakultas Ekonomi Unisri
erniwidajanti@gmail.com dan suprayitno29@yahoo.co.id

Abstrak

Kegiatan penyuluhan ini dilakukan bagi muda mudi Karang Taruna Desa Jati Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen.. Kegiatan ini dilaksanakan pada 7 April 2018 jam 19.00 WIB, bertempat di Balai Desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen. Dengan judul: "Penyuluhan tentang Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan pada muda mudi Karang Taruna Desa Jati Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen. Luaran dari kegiatan dari ini diharapkan dapat: 1. Meningkatkan pengetahuan muda mudi Karang Taruna Desa Jati Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen.tentang konsep-konsep kewirausahaan agar mereka memiliki pengetahuan yang benar tentang kewirausahaan, sehingga tidak ada kesalahan persepsi tentang kewirausahaan. 2. Membekali muda mudi Karang Taruna Desa Jati Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen.wawasan tentang bagaimana mengelola usaha untung mebcapai keunggulan kompetitif. Kegiatan yang akan dilakukan meliputi: 1. Pemilihan peserta pengabdian pada masyarakat, yaitu, Muda mudi Karang Taruna Desa Jati Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen. 2. Penyampaian materi penyuluhan, 3. Pelaksanaan evaluasi. Evaluasi yang akan dilakukan dengan cara: sebelum penyuluhan dilakukan tanya jawab untuk mengetahui pengetahuan awal dari peserta tentang wirausaha dan cara mengelola usaha kecil, setelah penyuluhan selesai, dilakukan tanya jawab lagi tentang materi yang sama. Dengan membandingkan hasil jawaban yang telah dilakukan, maka akan diketahui apakah ada peningkatan pengetahuan tentang wirausaha.

Kata Kunci: Kewirausahaan dan keunggulan kompetitif.

PENDAHULUAN

Jati merupakan sebuah dusun di desa Pilang, kecamatan Masaran, kabupaten Sragen, provinsi Jawa Tengah, negara Indonesia. Dusun ini terletak di bagian utara desa Pilang. Merupakan wilayah yang banyak terdapat produsen batik tulis. Desa Jati Merupakan 1 (satu) dari 13 (Tiga belas) Desa di Kecamatan Masaran dan terletak di sebelah Barat ibu kota Kecamatan Masaran dengan jarak 1 (satu) km dan batas wilayah desa:

- o Sebelah barat : Desa Kliwonan
- o Sebelah timur : Desa Masaran
- o Sebelah Utara : Desa Pringanom
- o Sebelah Selatan : Desa Karangmalang

Jumlah Penduduk 4.032 Jiwa, terdiri dari:

Laki-laki	1.995 jiwa
Perempuan	2.037 jiwa
Jumlah KK	1.169 KK
Jumlah Keluarga Miskin	129 KK
Jumlah Balita	84 anak

Usaha mandiri Penduduk Desa Jati

1. Usaha Produksi Sangkar Burung

Usaha pembuatan sangkar burung merupakan potensi lain yang dimiliki Desa Jati. Daerah yang paling banyak menghasilkan sangkar burung adalah Dukuh Jati. Di dukuh ini lebih dari 10 KK warganya bekerja sebagai pembuat sangkar burung. Sangkar burung yang mereka buat mulai dari yang berukuran kecil sampai yang berukuran besar. Bahan

baku pembuatan sangkar burung ini adalah kayu dan bambu. Sangkar burung yang dihasilkan pengrajin memiliki ciri khas tersendiri bahan dasarnya sendiri didatangkan langsung dari wilayah lereng Gunung Lawu. Hal ini dikarenakan mutu dan kualitasnya baik.

Mereka membuat sangkar burung mulai dari kerangka, jeruji dan dudukan melingkar sangkar burung sebagai pondasi utama sangkar burung. Dalam pembuatan sangkar burung ini para warga Dukuh Jati bekerja sama dengan industri pembuatan sangkar burung di Desa sebelah yaitu desa Karangmalang. Sangkar burung yang akan disetor kepada pengepul biasanya masih berupa barang setengah jadi yaitu sangkar yang belum terpasang jeruji karena untuk memasang jeruji membutuhkan waktu yang relatif lama. Penyelesaian (Finishing) dilakukan di industri sangkar burung yang terletak di Desa Karangmalang, disana sangkar akan dipasangkan jeruji, pengecatan dan dihias untuk kemudian di jual. Daerah pemasaran mulai dari Sragen, Surakarta, Karanganyar bahkan sampai di pulau Sumatra dan Kalimantan.

2. Usaha Produksi Gerabah

Potensi lain yang dimiliki Desa Jati yaitu usaha pembuatan Gerabah dari tanah liat. Dukuh Bibis merupakan pusat pembuatan Gerabah di Desa Jati, lebih dari 10 KK berwirausaha sebagai pembuat Gerabah. kebanyakan pembuatnya sudah lanjut usia, karena mereka hanya berkeahlian membuat

gerabah dan dari membuat gerabah itulah mereka bisa memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

Jenis gerabah yang dihasilkan seperti Kereng, Lemper, Kendi, Padasan dan Pot Bunga. semakin berkembangnya zaman peminat Gerabah sudah mulai sedikit, untuk sekarang ini yang banyak di buat hanyalah gerabah jenis kereng dan lempur. untuk pemasarannya mereka sudah berkerja sama dengan pedagang gerabah sehingga para pedagang datang sendiri untuk membeli gerabah mereka dan menjualnya kembali. Potensi lain yang dimiliki Desa Jati yaitu usaha pembuatan Gerabah dari tanah liat. Dukuh Bibis merupakan pusat pembuatan Gerabah di Desa Jati, lebih dari 10 KK berwirausaha sebagai pembuat Gerabah. kebanyakan pembuatnya sudah lanjut usia, karena mereka hanya berkeahlian membuat gerabah dan dari membuat gerabah itulah mereka bisa memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

Jenis gerabah yang dihasilkan seperti Kereng, Lemper, Kendi, Padasan dan Pot Bunga. semakin berkembangnya zaman peminat Gerabah sudah mulai sedikit, untuk sekarang ini yang banyak di buat hanyalah gerabah jenis kereng dan lempur. untuk pemasarannya mereka sudah berkerja sama dengan pedagang gerabah sehingga para pedagang datang sendiri untuk membeli gerabah mereka dan menjualnya kembali.

3. Usaha Produksi Tempe

Usaha Mandiri Warga yang terdapat di Desa Jati khususnya di Dukuh jati adalah pembuatan tempe kedelai. Dukuh jati merupakan pusat pembuatan tempe di desa Jati, lebih dari 10 KK berwirausaha sebagai pembuat tempe. Bahan bakunya hanya kedelai dan ragi, kedua bahan tersebut dicampur menjadi satu kemudian dibungkus menggunakan plastik atau daun. Untuk proses menjadi tempunya membutuhkan waktu tiga hari sebelum siap untuk dijual. Untuk harga tempunya setiap potongnya berkisar antara 1500,-3500,-. untuk pemasarannya setiap KK memiliki daerah pemasarannya sendiri-sendiri, diantaranya di Pasar Masaran, di Pasar Plupuh, di Pasar Palur dan ada juga yang sampai Pasar Jongke Solo.

4. Usaha Produksi Tahu

Industri Tahu tepatnya di dukuh Bibis dan Rejosari merupakan potensi lain yang dimiliki desa Jati. Industri ini dimiliki oleh bapak Handoko dengan nama "ANUGRAH TAHU". Bahan baku pembuatan tahu ini adalah kedelai. Langkah-langkah yang biasa dilakukan oleh pegawai di industri ini dimulai dari perendaman kedelai, pencucian kedelai, penggilingan kedelai serta perebusan bubur kedelai, proses penyaringan sari kedelai, proses penggumpalan dengan mencampur sari kedelai masak dengan air kecutan.penggumpal, kemudian proses pencetakan dan pemotongan, dan terakhir proses penggorengan.

Setiap harinya industri tahu ini memproduksi bahan baku kedelai sebanyak 150 kg. Untuk pemasarannya Pak Handoko menjualnya di pasar Palur dan disetorkan kepada para pedagang sayuran.

5. Usaha Produksi Batu Bata

Di Desa Jati tepatnya di Dukuh Bibis, merupakan pusat pembuatan batu bata di Desa Jati. Sebagian besar warga Dukuh Bibis bekerja sebagai pembuat batu bata. Usaha ini merupakan usaha turun menurun dari nenek moyang mereka yang masih dilanjutkan warga sampai saat ini. Dalam pembuatan batu bata hanya membutuhkan bahan tanah liat, abu, cetakan dan air. Semua bahan kecuali cetakan di aduk menjadi satu agar tercampur menjadi satu dan usahakan hasilnya tidak terlalu encer.

Setelah pembuatan adonan selesai kemudian barulah dilakukan pencetakan batu bata, dengan cara meletakkan cetakan ke tanah dan masukkan adonan kedalam cetakan, usahakan agar cetakan terisi penuh dan selanjutnya cetakan di angkat. Setelah adonan selesai dicetak kemudian dijemur sampai kering sebelum dilakukan pembakaran. Proses pembakaran merupakan proses terakhir dalam pembuatan batu bata, proses ini bertujuan untuk mematangkan batu bata agar menjadi keras dan berwarna merah. Untuk proses pemasarannya sendiri warga Dukuh Bibis bekerja sama dengan pemilik Toko Bangunan, selain itu juga hanya dipajang di depan rumah agar pembeli dapat melihat batu bata mereka.

Untuk harga batu batanya sesuai dengan pasaran yaitu 550,-/batu bata.

6. Budi Daya Ikan Air Tawar

Budidaya ikan air tawar merupakan usaha yang menjanjikan keuntungan. Salah satu tempat budidaya adalah di Desa Jati, Kec. Masaran, Kab.Sragen. Budidaya ikan Gurame dan ikan Lele menjanjikan keuntungan yang lebih besar dibandingkan ikan air tawar lainnya. Karena itu, ikan gurame dan ikan lele menjadi primadona. Di pasaran, harga ikan gurame sekitar Rp 22 ribu per kilogram sedangkan ikan lele Rp 13.500/kg. Ikan gurame dan lele dipasarkan dalam keadaan hidup maupun mati dan dibekukan dengan menggunakan es balok. Sedangkan ikan mas dipasarkan dalam keadaan hidup dengan dimasukkan kedalam kantong plastik yang diberi oksigen. Keberhasilan budidaya ikan air tawar ditentukan oleh faktor lingkungan. Tanah liat atau lempung sangat baik untuk pembuatan kolam.

Budidaya ikan air tawar lebih mudah dibandingkan dengan ikan air laut. Sebagai contoh ikan gurame dan lele, sangat mudah sekali dilakukan karena toleransi terhadap lingkungan sangat tinggi. Meski demikian, dalam kenyataannya perkembangan ketersediaan dan konsumsi ikan air laut lebih besar daripada ikan air tawar. Kendala utama budidaya ikan air tawar adalah diperlukan waktu dan biaya yang cukup tinggi. Komponen biaya meliputi: persiapan kolam, pemilihan induk, pemijahan,

penetasan, dan pendederan. Biaya lain yang dianggap cukup tinggi adalah untuk pakan dan pemeliharaan terhadap hama dan penyakit ikan.

Pada data penduduk masih terdapat KK miskin sejumlah 129 KK dari total KK sebanyak 1.169 KK berarti masih 11,04% penduduk yang tergolong KK miskin. Dari data usaha mandiri penduduk, meskipun sudah ada beberapa usaha tetapi tenaga kerja usaha tersebut sebagian besar didominasi oleh penduduk usia tua. Penduduk usia kerja jarang yang berminat untuk usaha mandiri yang dapat meningkatkan kesejahteraan penduduk.

Pengertian kewirausahaan banyak dikemukakan, antara lain “Wirausaha adalah seseorang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan dan menjadikan perusahaannya unggul” (Eddy Soeryoto Soegoto, 2009: 3). “Wirausaha adalah orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara baru untuk menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat” (Suryana, 2009:16). Wirausahawan adalah seseorang yang memutuskan untuk memulai suatu bisnis, sebagai pewaralaba (franchisor) menjadi terwaralaba (franchisee), memperluas sebuah perusahaan, membeli perusahaan yang sudah ada, atau barang kali meminjam uang untuk memproduksi suatu produk baru atau menawarkan suatu jasa baru, serta merupakan manajer dan penyandang resiko (Leonardus Saiman, 2009: 43).

Wirausahawan adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru (Joseph Schumpeter (1934). Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk (1) memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru,(2) memperkenalkan metoda produksi baru,(3) membuka pasar yang baru (*new market*),(4) memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau (5) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya.

Pengertian wirausahawan yang lain adalah seorang yang mengorganisasikan, mengoperasikan dan memperhitungkan resiko untuk sebuah usaha yang mendatangkan laba (Mulyadi Nitisusastro, 2009:27). Dari definisi ini dijelaskan maksud pelaku usaha harus “mengorganisasikan” berarti. bahwa seorang pelaku usaha dalam skala yang kecil sekalipun dalam menjalankan kegiatannya akan selalu mengorganisasikan menggunakan berbagai sumber daya (yang meliputi sumber daya manusia, finansial, peralatan fisik, informasi dan waktu) yang dimilikinya dalam ruang dan dimensi yang terbatas dan berusaha “mengoperasikan” sebagai kegiatan usaha guna mencapai laba. Berbagai sumber daya yang dimiliki oleh pelaku usaha pada umumnya dalam kondisi yang terbatas, berkaitan dengan jumlahnya, kualitasnya atau keduanya, maka dalam mengorganisaikan dan mengoperasikan berbagai sumber daya yang dimilikinya tersebut seringkali pelaku usaha

menghadapi berbagai resiko. Oleh karena itu diperlukan pelaku usaha yang memiliki jiwa kewirausahaan (antara lain: kemauan dan rasa percaya diri, fokus pada sasaran, pekerja keras, berani mengambil resiko, berani memikul tanggung jawab dan inovatif).

Kesimpulan yang bisa ditarik dari berbagai pengertian tentang kewirausahaan tersebut adalah bahwa kewirausahaan dipandang sebagai fungsi yang mencakup eksploitasi peluang-peluang yang muncul di pasar. Eksploitasi tersebut sebagian besar berhubungan dengan pengarahannya dan atau kombinasi input yang produktif. Seorang wirausahawan selalu diharuskan menghadapi resiko atau peluang yang muncul, serta sering dikaitkan dengan tindakan yang kreatif dan inovatif. *Wirausahawan* adalah orang yang merubah nilai sumber daya, tenaga kerja, bahan dan faktor produksi lainnya menjadi lebih besar daripada sebelumnya dan juga orang yang melakukan perubahan, inovasi dan cara-cara baru. Selain itu, seorang wirausahawan menjalankan peranan manajerial dalam kegiatannya, tetapi manajemen rutin pada operasi yang sedang berjalan tidak digolongkan sebagai kewirausahaan. Seorang individu mungkin menunjukkan fungsi kewirausahaan ketika membentuk sebuah organisasi, tetapi selanjutnya menjalankan fungsi manajerial tanpa menjalankan fungsi kewirausahaannya. Jadi kewirausahaan bias bersifat sementara atau kondisional. Kewirausahaan juga merupakan proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko

finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi.

Salah satu unsur masyarakat yang dapat berperan sebagai wirausaha adalah para generasi muda. Karang taruna sebagai salah satu wadah para generasi muda, sangat perlu diperkenalkan dan dibangun sikap atau jiwa kewirausahaannya. Jiwa (sifat-sifat wirausaha) antara lain: (Mulyadi Nitisusastro, 2009: 29)

1. Kemauan dan rasa percaya diri.

Modal utama seorang wirausahawan adalah kemauan yang kuat serta rasa percaya diri. Mereka mempunyai keyakinan dan kepercayaan bahwa dengan tekad dan kemauan yang tinggi akan mampu mengatasi semua permasalahan di lapangan. Seringkali dalam mengatasi dan menyelesaikan masalah di lapangan dilakukan dengan cara yang tidak pernah dibayangkan sebelumnya. Mereka menemukan suatu cara yang dikembangkan dari kebuntuan jalan yang dihadapi. Mereka melakukan inovasi atau temuan yang unik guna memecahkan masalah yang dihadapi.

Wirausahawan dalam mengerjakan sesuatu lebih berorientasi pada hasil yang ingin di capai daripada hanya sekedar bekerja secara rutin. Rasa percaya diri yang besar juga memberikan motivasi bahwa sesuatu yang dikerjakan harus berhasil. Jika ternyata yang dilakukan belum berhasil, maka hal ini tidak membuat yang bersangkutan putus asa, bahkan seringkali membuat yang bersangkutan menjadi penasaran dan berusaha lebih keras lagi.

2. Fokus pada sasaran.

Ketika pertama kali seseorang terjun ke dunia usaha, maka pencapaian utama dan pertama adalah usahanya tersebut terujud (berdiri). Kemudian sasaran kedua usahanya mampu bertahan hidup dan tidak mati. Sasaran berikutnya adalah usahanya tersebut mampu bertumbuh, berkembang dan bermanfaat bagi lingkungannya. Untuk mencapai hasil demi hasil pada sasaran diatas diperlukan pengorbanan dan kerja keras. Seluruh upaya dan r daya dilakukan dan ditujukan kepada keberhasilan usaha

Seorang wirausah selalu fokus pada sasaran artinya tidak berpaling pada yang lain selama sasaran yang dituju belum berhasil dicapai. Mungkin terjadi selama proses berlangsung jalan yang ditempuh bisa berubah namun sasaran tetap konsisten seperti rencana. Fokus pada sasaran ini penting karena kondisi dilapangan seringkali tidak seperti yang dibayangkan dalam perencanaan, hal ini disebabkan karena perubahan lingkungan internal maupun lingkungan eksternal usaha kita, kurangnya informasi saat proses perencanaan berlangsung dan terbatasnya sumber daya yang dimiliki.

3. Pekerja keras

Seorang wirausahawan termotivasi untuk menyelesaikan sesuai dengan dorongan naluri dan keinginannya. Yang mereka kejar adalah kepuasan batin, tidak merasa dibatasi oleh dimensi waktu, dan dimensi ruang melainkan lebih berorientasi pada hasil kerja atau sesuatu karya yang ingin dicapainya. Selain bekerja keras

seorang wirausahawan juga bekerja cerdas. Belajar cerdas artinya dia mau belajar dari kegagalan karena dari kegagalan yang pernah dialami seseorang mendapatkan pelajaran hidup dan mendapat pengalaman. Tetapi pengalaman tidak selalu harus datang dari dan atau dialami sendiri, melainkan bisa didapat dari pengalaman orang lain.

4. Berani mengambil resiko

Setiap usaha baik usaha baru maupun usaha yang telah lama berjalan akan selalu berhadapan dengan resiko. Apabila resiko itu muncul maka akan berdampak sangat merugikan (misalnya: hilangnya sebagian atau hilangnya seluruh kekayaan dan atau sumber daya yang dimiliki), sehingga wirausahawan harus mengembangkan berbagai metode untuk mengantisipasi dampak dari terjadinya resiko dengan cara mengelola karena meniadakan sama sekali dampak dari terjadinya resiko dapat dikatakan tidak mungkin. Hal ini bisa dilakukan dengan mempelajari dan mendeteksi sedini mungkin berbagai kemungkinan terjadinya berbagai dampak yang berpotensi menimbulkan kerugian dan meningkatkan kemampuan manajemennya. Sikap mengambil resiko disini berarti segala tindakan akan dan atau tidak akan diambil telah diperhitungkan benar dampaknya.

5. Berani memikul tanggung jawab

Untuk mengukur tingkat kinerjanya seorang wirausahawan biasanya menggunakan beberapa tolok ukur, antara lain: kemampuan usahanya bertahan hidup,

kemampuan untuk berkembang dan besarnya hasil yang diperoleh serta tingkat pertumbuhan usahanya. Dengan tolok ukur tersebut mereka dapat mengukur apakah usahanya berhasil atau mengalami kegagalan diarena pasar. Sikap berani memikul tanggung jawab disini diartikan berani memikul tanggung jawab apabila gagal. Bagi seseorang yang sudah bertekad menekuni dunia wirausaha kegagalan bukan merupakan akhir pekerjaan melainkan menjadi keberhasilan yang tertunda. Kerja keras dengan keberanian memikul tanggung jawab akan membuahkan keberhasilan.

6. Inovasi

Inovasi pada dasarnya merupakan bakat khusus yang muncul dari seorang wirausahawan. Wirausahawan cenderung menangani atau menciptakan sesuatu yang tidak dikenal orang sebelumnya. Mereka melakukan sesuatu mungkin dengan cara yang belum pernah dilakukan orang atau generasi sebelumnya. Mungkin mereka memasukkan ide lama ke pola baru (memasukkan tayangan televisi ke dalam telepon seluler dimana televisi merupakan ide lama tetapi tayangan televisi dimasukkan ke dalam telepon seluler adalah pola baru) atau mereka juga bisa memasukkan ide baru ke pola lama (penggunaan remote control untuk menyalakan, memindahkan channel dan mematikan televisi).

Pada umumnya, permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM), atau wirausaha antara lain meliputi:

A. Faktor Internal

1. Kurangnya Permodalan dan Terbatasnya Akses Pembiayaan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UKM adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua UKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan.

Terkait dengan hal ini, UKM juga menjumpai kesulitan dalam hal akses terhadap sumber pembiayaan. Selama ini yang cukup familiar dengan mereka adalah mekanisme pembiayaan yang disediakan oleh bank dimana disyaratkan adanya agunan. Terhadap akses pembiayaan lainnya seperti investasi, sebagian besar dari mereka belum memiliki akses untuk itu. Dari sisi investasi sendiri, masih terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan apabila memang gerbang investasi hendak dibuka untuk UKM, antara lain

kebijakan, jangka waktu, pajak, peraturan, perlakuan, hak atas tanah, infrastruktur, dan iklim usaha.

2. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan kualitas SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

a. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, ditambah lagi produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan Teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

b. Mentalitas Pengusaha UKM

Hal penting yang seringkali pula terlupakan dalam setiap pembahasan mengenai UKM, yaitu semangat entrepreneurship para pengusaha UKM itu sendiri. Semangat yang dimaksud disini, antara lain kesediaan terus berinovasi, ulet tanpa menyerah, mau berkorban serta semangat ingin mengambil risiko. Suasana pedesaan yang menjadi latar belakang dari UKM seringkali memiliki andil juga dalam membentuk kinerja. Sebagai contoh, ritme kerja UKM di daerah berjalan dengan santai dan kurang aktif sehingga seringkali menjadi penyebab hilangnya kesempatan-kesempatan yang ada.

c. Kurangnya Transparansi

Kurangnya transparansi antara generasi awal pembangun UKM tersebut terhadap generasi selanjutnya. Banyak informasi dan jaringan yang disembunyikan dan tidak diberitahukan kepada pihak yang selanjutnya menjalankan usaha tersebut sehingga hal ini menimbulkan kesulitan bagi generasi penerus dalam mengembangkan usahanya.

B. Faktor Eksternal

1. Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Upaya pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dari tahun ke tahun selalu dimonitor dan dievaluasi

perkembangannya dalam hal kontribusinya terhadap penciptaan produk domestik bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja, ekspor dan perkembangan pelaku usahanya serta keberadaan investasi usaha kecil dan menengah melalui pembentukan modal tetap bruto (investasi). Keseluruhan indikator ekonomi makro tersebut selalu dijadikan acuan dalam penyusunan kebijakan pemberdayaan UKM serta menjadi indikator keberhasilan pelaksanaan kebijakan yang telah dilaksanakan pada tahun sebelumnya. Kebijaksanaan Pemerintah untuk menumbuhkembangkan UKM, meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dan menengah dengan pengusaha-pengusaha besar.

Kendala lain yang dihadapi oleh UKM adalah mendapatkan perijinan untuk menjalankan usaha mereka. Keluhan yang seringkali terdengar mengenai banyaknya prosedur yang harus diikuti dengan biaya yang tidak murah, ditambah lagi dengan jangka waktu yang lama. Hal ini sedikit banyak terkait dengan kebijakan perekonomian Pemerintah yang dinilai tidak memihak pihak kecil seperti UKM tetapi lebih mengakomodir kepentingan dari para pengusaha besar.

2. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan

sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan. Selain itu, tak jarang UKM kesulitan dalam memperoleh tempat untuk menjalankan usahanya yang disebabkan karena mahalnya harga sewa atau tempat yang ada kurang strategis.

3. Pungutan Liar

Praktek pungutan tidak resmi atau lebih dikenal dengan pungutan liar menjadi salah satu kendala juga bagi UKM karena menambah pengeluaran yang tidak sedikit. Hal ini tidak hanya terjadi sekali namun dapat berulang kali secara periodik, misalnya setiap minggu atau setiap bulan.

4. Implikasi Otonomi Daerah

Dengan berlakunya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah yang kemudian diubah dengan UU No. 32 Tahun 2004, kewenangan daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mempunyai implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada UKM. Jika kondisi ini tidak segera dibenahi maka akan menurunkan daya saing UKM. Disamping itu, semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan kondisi yang kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.

5. Implikasi Perdagangan Bebas

Sebagaimana diketahui bahwa AFTA yang mulai berlaku Tahun 2003 dan APEC Tahun 2020 berimplikasi luas terhadap usaha kecil dan menengah untuk bersaing dalam perdagangan bebas. Dalam hal ini, mau tidak mau UKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas seperti isu kualitas (ISO 9000), isu lingkungan (ISO 14.000), dan isu Hak Asasi Manusia (HAM) serta isu ketenagakerjaan. Isu ini sering digunakan secara tidak fair oleh negara maju sebagai hambatan (Non Tariff Barrier for Trade). Untuk itu, UKM perlu mempersiapkan diri agar mampu bersaing baik secara keunggulan komparatif maupun keunggulan kompetitif.

6. Sifat Produk dengan Ketahanan Pendek

Sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri atau karakteristik sebagai produk-produk dan kerajinan-kerajinan dengan ketahanan yang pendek. Dengan kata lain, produk-produk yang dihasilkan UKM Indonesia mudah rusak dan tidak tahan lama.

7. Terbatasnya Akses Pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.

8. Terbatasnya Akses Informasi

Selain akses pembiayaan, UKM juga menemui kesulitan dalam hal akses

terhadap informasi. Minimnya informasi yang diketahui oleh UKM, sedikit banyak memberikan pengaruh terhadap kompetisi dari produk ataupun jasa dari unit usaha UKM dengan produk lain dalam hal kualitas. Efek dari hal ini adalah tidak mampunya produk dan jasa sebagai hasil dari UKM untuk menembus pasar ekspor. Namun, di sisi lain, terdapat pula produk atau jasa yang berpotensi untuk bertarung di pasar internasional karena tidak memiliki jalur ataupun akses terhadap pasar tersebut, pada akhirnya hanya beredar di pasar domestik.

Selain keterbatasan yang melekat pada hampir semua UKM, namun UKM juga memiliki faktor-faktor yang mendorong kekuatan UKM dapat terus eksis, antara lain:

1. Motivasi lebih tinggi

Manajemen kunci dalam usaha kecil biasanya terdiri atas pemilik. Konsekuensinya bekerja keras, lebih lama, dan memiliki lebih banyak keterlibatan personal. Laba dan rugi memiliki lebih banyak arti bagi mereka daripada gaji dan bonus yang diperoleh para pegawai perusahaan besar.

2. Fleksibilitas lebih tinggi

Sebuah usaha kecil memiliki fleksibilitas sebagai keunggulan kompetitif utama. Sebuah perusahaan besar tidak dapat menutup sebuah pabrik tanpa perlawanan dari organisasi buruh, atau menaikkan harga tanpa intervensi dari pemerintah, namun usaha kecil dapat bereaksi lebih cepat terhadap perubahan persaingan. Sebuah usaha kecil juga

memiliki jalur komunikasi yang lebih pendek. Lingkup produknya sempit, pasarnya terbatas, serta pabrik dan gudangnya dekat. Ia dapat dengan cepat mencium masalah dan memperbaikinya.

3. Kurangnya birokrasi

Para eksekutif perusahaan besar seringkali kesulitan memahami gambaran besar suatu persoalan. Hal ini menyebabkan terjadinya inefisiensi. Dalam usaha kecil, seluruh permasalahan dapat mudah dimengerti, keputusan dapat cepat dibuat dan hasilnya dapat segera diperiksa dengan mudah.

4. Tidak menyolok

Karena tidak terlalu diperhatikan, perusahaan baru dapat mencoba taktik penjualan yang baru atau memperkenalkan produk tanpa menarik perhatian atau perlawanan yang berlebihan. Perusahaan besar senantiasa berhadapan dengan perang proksi, aksi antitrust, dan peraturan pemerintah. Mereka juga kurang fleksibel dan sulit melakukan perubahan dan restrukturisasi.

Untuk mengatasi keterbatasan tersebut, para wirausaha dapat melakukan hal-hal berikut ini: Tertib Administrasi, Kreativitas dan Fokus. Pengembangan usaha yang dilakukan disesuaikan dengan usaha yang sudah ada. (Yanto Sidik Pratiknyo, 2006).

Selain muda mudi Karang taruna Desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten sragen dibekali tentang kewirausahaan, tantangan usaha dan cara mengantisipasinya, mereka juga dibekali tentang pengelolaan usaha untuk mencapai keunggulan kompetitif.

Dari analisis situasi dan latar belakang teori tersebut, maka dapat diketahui permasalahan yang dihadapi oleh penduduk khususnya muda mudi Karang taruna desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen di antaranya adalah:

1. Kurangnya pemahaman tentang kewirausahaan, yang mengakibatkan kesalahan persepsi tentang kewirausahaan.
2. Kurangnya wawasan tentang bagaimana memulai usaha.
3. Kurangnya wawasan bagaimana mengelola usaha yang sekarang sudah berjalan untuk mencapai keunggulan kompetitif,

Permasalahan yang dihadapi mitra akan coba kami bantu pemecahannya dengan melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini kami mengambil judul: "Penyuluhan tentang menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Pada Muda Mudi Karang Taruna Desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen".

METODE PELAKSANAAN

Sasaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah muda mudi Karang Taruna Desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 7 April 2018, jam 19.00 WIB, bertempat di Balai Desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen.

Kegiatan ini dilakukan dengan tahapan-tahapan sebagai berikut: 1. penyuluhan, dengan maksud untuk menumbuhkan minat berwirausaha. 2. Penyuluhan dengan maksud

membekali muda mudi Karang Taruna Desa Jati Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen. untuk dapat memulai usaha. 3. Membekali muda mudi Karang Taruna Desa Jati Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen. untuk dapat mengelola usaha yang sudah ada untuk mencapai keunggulan kompetitif. 4 Evaluasi terhadap peserta dengan mengadakan dialog tentang materi-materi yang telah disampaikan dalam acara pengabdian pada masyarakat ini.

Tahapan evaluasi dilakukan dengan cara: Pemilihan peserta pengabdian pada masyarakat, muda mudi Karang Taruna Desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen., penyampaian materi penyuluhan, Pelaksanaan evaluasi (Sebelum penyuluhan dilakukan tanya jawab untuk mengetahui pengetahuan awal dari peserta tentang wirausaha dan tentang mengelola usaha kecil, setelah penyuluhan selesai, dilakukan tanya jawab lagi tentang materi yang sama. Dengan membandingkan hasil jawaban yang telah dilakukan, maka akan diketahui apakah ada peningkatan pengetahuan tentang wirausaha dan bagaimana cara memulai usaha). Kriteria evaluasi adalah Karang Taruna Desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen, waktu pelaksanaan dilakukan setelah penyuluhan selesai, sebagai tolok ukur keberhasilan adalah adanya peningkatan pengetahuan tentang wirausaha dan bagaimana mengelola usaha kecil.

Berkekal kekuatan yang dimiliki oleh UKM hal ini bisa dijadikan modal untuk mencapai keunggulan kompetitif. Keunggulan Kompetitif (*Competitive Intelligence*) adalah hasil (*output*) dari proses yang sistematis dan

sah (legal) untuk mendapatkan dan menganalisa informasi mengenai pesaing bisnis yang telah ada dan potensial. Outputnya mungkin terdiri atas rencana/pemikiran yang saat ini dilakukan pesaing, fokus mereka, kegiatan atau program yang sedang dijalankan. Keunggulan kompetitif yang bisa dibangun oleh suatu usaha dapat melalui: Kompetitif di bidang biaya, kompetitif di bidang pelayanan, kecepatan, keramahan, kompetitif di bidang kualitas dan kompetitif dibidang inovasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini sangat bagus, hal ini terlihat muda mudi Karang Taruna Desa Jati Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen r.sangat memperhatikan saat tim pengabdian masyarakat menyampaikan materi penyuluhan. Respon positif mitra juga terlihat saat diadakan tanya jawab sebelum maupun setelah penyuluhan terkait dengan materi penyuluhan. Saat tanya jawab mereka aktif memberikan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan tim pengabdian masyarakat dan juga mitra aktif bertanya apabila mereka tidak paham tentang materi penyuluhan.

Dengan metode kegiatan dan evaluasi yang dilakukan diharapkan target dari kegiatan pengabdian masyarakat ini tercapai, yaitu: muda mudi Karang Taruna Desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen termotivasi untuk berwirausaha dan memahami cara-cara mengelola usaha yang akan mereka rintis dan atau usaha yang saat ini sudah mereka jalankan serta memahami bahwa tidak hanya bisa mendirikan usaha tetapi

bagaimana harus mengelola usaha untuk mencapai keunggulan kompetitif.

Secara khusus ada peningkatan pengetahuan.: muda mudi Karang Taruna Desa Jati, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen yang terkait dengan: pengetahuan tentang konsep-konsep kewirausahaan agar mereka memiliki pengetahuan yang benar tentang kewirausahaan, sehingga tidak ada kesalahan persepsi tentang kewirausahaan, tentang bagaimana cara-cara mengelola usaha yang akan mereka rintis dan atau usaha yang saat ini sudah mereka jalankan untuk mencapai keunggulan kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Eddy Soeryanto Soegoto, "Entrepreneurship: Menjadi Pebisnis Ulung", PT Gramedia, Jakarta, 2010.
- Longenecker, Justin G., et al., "Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil", Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- Mulyadi Nitisusanto, "Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil", Alfabeta, Bandung, 2009.
- Nurul Hidayati, "20 Usaha Rumahan: Modal dibawah 2 Juta ", Daras Books, Jakarta, 2010.
- Kasmir, "Kewirausahaan", PT Raja Grafindo Perkasa, Jakarta, 2007.
- http://indiradamayanti.blogspot.com/2009/07/Artikel_kewirausahaan.html
- Render, Bary dan Jay Heizer, 2015, Manajemen Operasi Edisi 11, Salemba Empat, Jakarta.
- Rizem Aizid, "Ide-ide Bisnis Untuk Ibu-ibu Rumah Tangga", DIVA Press, Jogjakarta, 2010.
- R.W. Suparyanto, "Kewirausahaan: Konsep dan Realita pada Usaha Kecil", Alfabeta, Bandung, 2012,

Suryana, 2001, “Kewirausahaan”, Salemba Empat, Jakarta, 2001.

Wasty Soemanto, “Pendidikan Wiraswasta”, Bumi Aksara, Jakarta, 1992,.

Yanto Sidik Pratiknyo, Tabloid Peluang Usaha No.9 Tahun 1, 26 Desember 2005-8 Januari 2006.

Zulian Yamit, 1996, Manajemn Produksi dan Operasi, Ekonesia FE UII, Jogjakarta.