

MENINGKATKAN MOTIVASI MASYARAKAT BERWIRAUSAHA MENUJU KEMANDIRIAN EKONOMI DI DESA WANGUNJAYA

Muhammad Ali Yusuf

Fak. Ekonomi Univ. Islam Jakarta
Email: muhammadaliyusuf57@gmail.com

ABSTRAK

Motivasi berwirausaha bagi semua kalangan merupakan keharusan dan terutama bagi masyarakat desa Wangunjaya, Sukabumi untuk memperbaiki ekonomi rumah tangga. Oleh karena itu, mereka perlu dibantu dan didampingi selama proses belajar dan tahap awal memproduksi dan menjual. Untuk mendukung pelaksanaan pendidikan dan pelatihan berwirausaha, mereka juga didekatkan dengan kaum akademisi dalam rangka mengenalkan wirausaha alternatif sekaligus menanamkan sikap dan perilaku berwirausaha.

Kata kunci: Wirausaha, memproduksi, menjual.

I. PENDAHULUAN

Sukabumi adalah salah satu wilayah Kabupaten di wilayah Jawa Barat dan berjarak sekitar 80 km dari Ibukota DKI Jakarta yang sebagian besar penduduknya bekerja di sektor pertanian. Oleh karena itu Sukabumi merupakan salah satu pemasok produk hasil pertanian ke kota-kota Jawa Barat dan Jakarta. Pertumbuhan industri di daerah Sukabumi tergolong pesat, namun sebagian besar penduduknya tidak dapat mengisi lapangan pekerjaan disektor tersebut sehingga mereka tetap menggeluti sektor pertanian. Salah satu wilayah di Sukabumi yang tidak tersentuh industri yaitu Desa Wangunjaya, Kecamatan Ciambar.

Para penduduk di desa Wangunjaya masih mengandalkan sektor pertanian khususnya perkebunan sebagai sumber ekonomi mereka. Pendapatan yang diperoleh dari pertanian tersebut belum mampu mengangkat posisi ekonomi mereka ke tingkat makmur. Dengan kondisi yang demikian itu, maka sebagian diantara penduduknya berusaha keluar dari desa untuk memperoleh pekerjaan, diantaranya menjadi tenaga kerja Indonesia ke wilayah

Timur Tengah dan sebagian lagi ke kota-kota besar seperti Jakarta dan Bandung. Sebagai tenaga kerja *unskilled laborers* (buruh kasar), *factory workers* (buruh pabrik), dan *household assistant* (pembantu rumah tangga).

Dengan situasi dan kondisi yang demikian itu, dapat dibayangkan sulitnya mereka mengentas kemiskinan di desanya. Oleh karena itu, perlu adanya model berekonomi yang dapat meningkatkan pendapatan mereka, yaitu dengan menciptakan pekerjaan di wilayah desanya sendiri. Dengan menciptakan pekerjaan di wilayah desa akan memberikan motivasi berwirausaha sehingga sumber ekonomi internal desa Wangunjaya tidak hanya dari pertanian, akan tetapi juga usaha-usaha alternatif lain.

Oleh karena itu, perlu adanya *economic map design* (desain peta ekonomi) yang logis dan implementatif, maka diperlukan adanya pihak-pihak pemerhati yang kritis terhadap permasalahan ekonomi yang dihadapi oleh masyarakat desa Wangunjaya.

Langkah-langkah yang dapat dilakukan oleh pihak pemerhati termasuk para akademisi, yaitu melakukan pengamatan atau penelitian yang menyeluruh dan mendalam (*a thorough and in-depth research*) yang selanjutnya di analisis secara cermat untuk kemudian di susun suatu rencana pengabdian kepada masyarakat.

Pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan, diharapkan tidak mengabaikan kearifan lokal desa Wangunjaya yang diantaranya adalah produk-produk hasil pertanian yang sampai saat ini masih menjadi andalan masyarakat desa Wangunjaya, Sukabumi.

1. Rumusan Masalah

Adapun permasalahan yang akan dibahas dalam kegiatan ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Rendahnya motivasi berwirausaha masyarakat di sektor lain;
- b. Kurangnya hubungan antara masyarakat desa Wangunjaya dengan akademisi;
- c. Mengenalkan wirausaha alternatif untuk mengubah sikap dan perilaku berwirausaha;
- d. Memberikan penyuluhan dan pelatihan untuk memproduksi dan penjualan hasil produk.

2. Tujuan Kegiatan

Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah:

- a. Untuk meningkatkan motivasi berwirausaha masyarakat di sektor lain;
- b. Untuk meningkatkan hubungan antara masyarakat desa Wangunjaya dengan akademisi;
- c. Untuk memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan untuk mengubah sikap dan perilaku berwirausaha.

3. Luaran yang diharapkan

Luaran yang diharapkan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah terbentuknya suatu wadah berwirausaha dari masyarakat desa Wangunjaya khususnya generasi muda yang berbeda dengan usaha-usaha sebelumnya, Namun memanfaatkan kearifan lokal untuk dijadikan bahan baku produksi dan menggunakan teknologi tepat guna yang efisien. Selain kemampuan menghasilkan produk, luaran lain yang diharapkan yaitu berdirinya suatu kios penjualan.

4. Manfaat Kegiatan

Manfaat yang ingin dicapai dari kegiatan ini adalah:

- a. Bagi Masyarakat sasaran. Diharapkan generasi muda desa Wangunjaya lahir motivasi berwirausaha di sektor lain.
- b. Bagi Pelaksana. Diterapkannya pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh masyarakat sasaran.
- c. Bagi Pemerintah. Terbinanya masyarakat desa yang dipimpinya menjadi anggota masyarakat yang mandiri secara ekonomi sehingga menambah dana pembangunan desa.

5. Gambaran Umum Masyarakat Sasaran

Desa Wangunjaya berada di daerah berbukit dengan suhu udara antara 20°C s/d 30°C. Jadi suhu udara tergolong dingin untuk ukuran Indonesia. Anggota masyarakat desa Wangunjaya adalah orang-orang yang mata pencahariannya sebagian besar disektor pertanian khususnya perkebunan. Hasil panen perkebunan selain dikonsumsi sendiri, juga dijual langsung ke pasar dan atau tengkulak.

Jika keadaan ini tetap dibiarkan tanpa ada pengembangan usaha yang dipandang lebih menguntungkan, bukan tidak mungkin anggota masyarakat semakin terpuruk secara ekonomi, sehingga mungkin saja aset-asetnya yang terbatas akan dijual manakala mereka membutuhkan uang instant untuk mewujudkan hajatnya.

Produk hasil perkebunan masyarakat desa Wangunjaya diantaranya adalah ketela, pisang, jagung, kacang tanah, dan mentimun. Hasil panen mereka pada umumnya dipikul sendiri kepasar Cicurug, dan atau dijemput oleh para tengkulak. Hasil perkebunan biasanya terjual dengan harga murah. Uang yang

diterima dari menjual produknya hanya cukup untuk menutup biaya operasional.

Pada dimensi kehidupan lainnya, masyarakat desa Wangunjaya sangat agamis. Sebagai pemeluk agama Islam, mereka sangat taat menjalankan ibadah dan sejak usia pra sekolah mereka sudah wajib belajar membaca al qur'an. Pendidikan yang umumnya ditempuh adalah pendidikan agama seperti madrasah dan pesantren. Kurang 10% yang berijazah sederajat SMA, dan kurang 0.05% yang berpendidikan tinggi.

Mereka juga sangat toleran dalam kehidupan sosial kemasyarakatan. Mereka bahu-membahu baik dalam hal tenaga maupun harta manakala ada diantara anggota masyarakat melangsungkan hajjat. Untuk masalah perkawinan, mereka sangat terbuka. Artinya mereka siap menerima orang dari luar desa untuk membangun hubungan pernikahan. Dan sampai sekarang ini, masih bisa terjadi perkawinan usia dini atau dibawah usia 18 tahun.

Bagi mereka yang beruntung, mereka siap bekerja diluar desa sebagai asisten rumah tangga, kuli, penjaga rumah, layanan kebersihan, sopir, dan bahkan bekerja diluar negeri sebagai tenaga kerja Indonesia.

II. METODE PELAKSANAAN

1. Metode Tatap Muka (Ceramah)

Kegiatan PKM ini diawali dengan memberikan ceramah dan penyuluhan kepada kepada peserta penyuluhan dalam suatu ruangan dengan tim pelaksana yang akan memberikan ceramah tentang materi penyuluhan. Materi penyuluhan meliputi motivasi berwirausaha, rencana usaha, dan teknik menjual.

Ceramah dilakukan oleh dua penyuluh. Kegiatan ceramah mengikut-sertakan pengurus RT yang tugasnya mendampingi para peserta sekaligus membagikan materi, mengabsen, dan memonitor peserta dan jalannya kegiatan ceramah.

2. Metode Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilakukan dengan metode demonstrasi sebagai bentuk implementasi dari materi ceramah. Para peserta secara berkelompok mempraktikkan cara membuat produk, dan membuat rencana usaha. Kegiatan praktik ini dilaksanakan di lokasi yang khusus ditata agar sesuai dengan kebutuhan pelatihan. Pada kegiatan pelatihan ini dibimbing dua orang pelatih dari dosen yang menguasai materi pelatihan. Kegiatan pelatihan mengikut-sertakan pengurus RT yang tugasnya mengabsen, dan memonitor peserta dan jalannya kegiatan pelatihan.

III. HASIL KEGIATAN

1. Persiapan Sebelum Memulai Usaha

Dipandang bahwa semua orang bisa melakukan kegiatan usaha untuk memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga, dan berjaga-jaga. Mereka sebelum membuka usaha terlebih dahulu memikirkan usaha apa yang cocok dan dapat dikelola secara menguntungkan. Namun sebagian orang tidak tahu apa yang harus dilakukan, terkadang modal uang tidak punya, modal keterampilan tidak punya, dan lain sebagainya. Sesungguhnya, disekitar mereka terdapat banyak sumberdaya alam dan sumberdaya manusia yang bisa bermanfaat (berdayaguna)

dikelola dan mengelola untuk menghasilkan barang bernilai jual, diantaranya:

- a. Mereka terlebih dahulu harus mengenali bahan-bahan disekitarnya dan memilah-milahnya untuk mengetahui bahwa bahan tersebut bisa diproses menjadi sesuatu yang berharga atau bernilai jual. Contohnya: pohon pisang, ketela pohon (singkong), jagung, dan sebagainya;
- b. Selanjutnya mengidentifikasi berbagai cara membuat dan alat yang diperlukan untuk memprosesnya. Untuk memproses satu jenis bahan untuk lebih dari satu macam hasil diperlukan cara dan alat yang berbeda-beda;
- c. Kemudian mengidentifikasi pasar. Agar diperoleh gambaran tentang kemungkinan terserapnya hasil produksi di pasar yang menjadi sasaran. Misalnya: pasar pedagang dan pasar konsumen;
- d. Memikirkan kemungkinan membuka kios sendiri yang lokasinya disesuaikan dengan calon pembeli yang dituju. Misalnya: dipinggir jalan perlintasan antara kota dan berdekatan dengan warung-warung yang biasa disinggahi para pengendara/bus, buka kios eceran di pasar-pasar tradisional yang ramai dikunjungi konsumen-konsumen rumah tangga, atau titip jual di kios-kios yang sudah lama berdiri dan dikunjungi konsumen;
- e. Selanjutnya, dipikirkan orang-orang yang akan dilibatkan dalam kegiatan produksi dan kegiatan penjualan. Artinya bahwa usaha tersebut dikelola oleh sekelompok orang yang tergabung dalam wadah organisasi (usaha). Misalnya: koperasi atau yang lainnya. bentuk organisasi yang dipilih juga menentukan bentuk penyertaan modal;
- f. Mengurus izin usaha untuk memperoleh legalitas dari Pemerintah.

2. Praktek Usaha

Luaran yang diharapkan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah terbentuknya suatu wadah berwirausaha dari masyarakat desa Wangunjaya khususnya generasi muda yang berbeda dengan usaha-usaha sebelumnya,

Dua keterampilan yang dipersiapkan sebagai bekal bagi para peserta agar mereka memiliki pengetahuan dan keterampilan, yaitu memproduksi dan menjual.

a. *Pelatihan proses produksi*

Pelatihan yang berkaitan dengan proses produksi dilakukan yang pesertanya bukan hanya para pemuda (karang taruna) tetapi juga diikuti oleh kaum ibu terutama dari anggota PKK dan mempunyai semangat untuk belajar. Pelaksanaan latihan dilakukan dengan membagi peserta menjadi tiga kelompok, yaitu kelompok kripik singkong, kelompok kue, dan kelompok juice pisang.

- 1) Kripik singkong (<http://www.resepnasional.com/cara-membuat-kripik-singkong-renyah/>)



Sumber: https://www.google.co.id/search?q=kripik+singkong+madura&tbm=isch&hl=id&gws_rd=ssl#gws_rd=ssl&imgdii=3n6xKWHI4SLukM:&imgcr=rYif-k2EEQJv9M:

Bahan: 1 kg singkong yang masih segar, 1 sendok makan kapur sirih, 250 ml air, Bumbu yang dihaluskan : 3 sendok makan garam halus, 1 sendok makan gula pasir, 8 butir bawang merah, 4 siung bawang putih, minyak untuk menggoreng secukupnya, kapur sirih

Proses/cara membuat: singkong dikupas terlebih dahulu lalu dicuci dengan air sampai benar-benar bersih, singkong diiris tipis-tipis dengan alat pemotong supaya hasilnya sama dan seukuran, masukkan kapur sirih kedalam air, rendam singkong yang sudah diiris tipis kedalam air kapur sirih, masukkan bumbu yang sudah dihaluskan kedalam rendaman singkong lalu aduk rata diamkan selama 1 jam, singkong yang sudah direndam angkat lalu tiriskan sampai benar-benar kering tanpa dijemur dibawah sinar matahari, panaskan minyak di atas api sedang lalu goreng singkong yang sudah kering tunggu sampai matang sambil sedikit diaduk, angkat tiriskan.

Alat yang digunakan: Pisau, Baskom/ember, Sendok makan, Alat pemotong, Kompor, Wajan, Sodet dan serokan kawat, Tumpa/bakul

Hasil: Setelah dilakukan pelatihan dengan melibatkan semua anggota kelompok belajar, secara umum dinilai bahwa dalam hal memproses awal sampai dengan menggoreng hasil sangat memuaskan. Hasil pelatihan yang berkaitan dengan kerenyahan dan rasa, masih memerlukan percobaan yang berulang-ulang.

- 2) Kue Brownis Singkong Kukus (<http://resep-makanan-cake.blogspot.com/2013/11/cara-membuat-kue-brownies-kukus.html>)



Sumber:<http://resep-makanan-cake.blogspot.com/2013/11/cara-membuat-kue-brownies-kukus.html>

Bahan : 250 gram singkong (parut dan peras), 100 gram dark cooking chocolate (potong-potong), 100 gram margarin, 4 butir telur, 150 gram gula pasir, 80 gram tepung terigu protein sedang, 20 gram cokelat bubuk, 100 gram keju cheddar (parut).

Proses/cara membuat: Lelehkan margarin. Masukkan dark cooking chocolate. Aduk hingga larut (Sisihkan), Kocok telur dan gula pasir sampai mengembang, Masukkan tepung terigu dan cokelat bubuk sambil diayak dan diaduk rata, Tambahkan singkong, campuran cokelat (Aduk rata), Tuang 1/2 bagian adonan ke dalam loyang loaf ukuran 26x10x7 cm yang sudah dioles margarin dan ditabur tepung terigu (Taburi 50 gram keju parut), Kukus di atas api sedang 15 menit Angkat, Tuang sisa adonan, Taburi dengan sisa keju parut (Kukus lagi 30 menit sampai matang).

Alat yang digunakan: Loyang loaf, Mixer, Tandak/ayakan, Sendok, Parut, Tungku, Kukusan.

Hasil: Setelah dilakukan pelatihan dengan melibatkan semua anggota kelompok belajar, secara umum dinilai bahwa dalam hal memproses awal sampai dengan mengukus hasil sangat memuaskan. Hasil pelatihan yang berkaitan dengan kelegitan dan rasa, masih memerlukan percobaan yang berulang-ulang.

3) Sari buah pisang

(<http://leniblogs.blogspot.com/2012/12/resep-cara-membuat-sari-buah-pisang.html>)



Sumber:

<http://leniblogs.blogspot.com/2012/12/resep-cara-membuat-sari-buah-pisang.html>

Bahan: Sterilkan semua alat yang akan digunakan dengan menggunakan larutan penyeteril, Irislah pisang menjadi potongan-potongan kecil kemudian rebus. Merebus pisang tidak perlu sampai mendidih untuk menjaga agar kandungan gula dalam pisang tidak berkurang, Hancurkan rebusan pisang hingga hancur merata, Letakan hancuran buah pisang di dalam

baskom yang sebelumnya sudah dilapisi kain saringan, Lipat kain pemeras menurut arah diagonalnya, agar hancuran buah tidak tertumpah, kemudian peraslah hancuran buah tersebut dari saringan sari buah yang diperoleh, Keluarkan ampas pisang dan cuci serta sterilkan kembali kainnya, Didihkan air sebanyak 1 liter, kemudian masukan toge yang telah dibersihkan selama 15 menit, Setelah 15 menit, angkat toge tersebut dan hancurkan, Letakan hancuran buah pisang didalam baskom yang sebelumnya sudah dilapisi kain saringan, Lipat kain pemeras menurut arah diagonalnya, agar hancuran buah tidak tertumpah, kemudian peraslah hancuran buah tersebut dari saringan sari buah yang diperoleh, Campurkan sari buah pisang dan sari toge, kemudian masukan gula pasir yang telah dilarutkan dalam air matang hingga volumenya mencapai 7-8 liter, Panaskan campuran di atas pada suhu 70°-75° C selama 30 menit. Lakukan pemanasan ini sebanyak 3 atau 4 kali, Dinginkan campuran yang telah dipanaskan hingga suhunya mencapai 30°C, Masukan campuran yang telah didinginkan tersebut ke dalam botol yang steril, kemudian tambahkan ragi. Tutup tersebut dengan prop gabus dan lapisi prop gabus tersebut dengan lapisan lilin atau tutup dengan plastik yang kemudian diikat dengan karet. Kemudian simpanlah selama 7-14 hari. Semakin lama penyimpanan kualitas sari buah akan semakin baik.

Proses/cara membuat: Kupas kulit pisang hingga bersih lalu potong-potong, Masukkan potongan pisang kedalam blender, Campurkan sirup gula batu, susu kental manis dan es batu kedalamnya, Tambahkan juga

air matang secukupnya kedalam campuran bahan tersebut, Blend semua bahan tersebut hingga menjadi halus, Tuangkan hasil blenderan kedalam gelas saji.

Alat yang digunakan: Pisau, Panci, Blender / penghancur buah, Baskom, Kain saringan dan kain pemeras, Timbangan, Gelas ukur, Baskom, Panci, Kompor, Botol.

Hasil: Setelah dilakukan pelatihan dengan melibatkan semua anggota kelompok belajar, secara umum dinilai bahwa dalam hal memproses awal sampai dengan mengukus hasil memuaskan. Hasil pelatihan yang berkaitan dengan kebenaran dan rasa, masih memerlukan percobaan yang berulang-ulang.

b. Pelatihan menjual

Penataan barang dalam Toko. Penataan barang dalam toko bukan sekedar meletakkan barang, tetapi berkaitan dengan daya tarik agar timbul minat calon pembeli untuk melakukan pembelian. Oleh karena itu, penataan barang dagangan atau display berhubungan dengan usaha promosi, karena display tersebut dapat dikatakan sebagai promosi langsung. Display yang baik diharapkan mampu menarik minat belanja calon konsumen di toko atau kios yang kita kelola. Dalam posting *Jinson* (<http://goresan-iendar.blogspot.com/2014/12/modul-penataan-barang-dagangan.html>, posting by Jinson)

Komunikasi visual adalah komunikasi perusahaan ritel atau toko dengan konsumennya melalui wujud fisik, seperti identitas toko, *lay out* dan display maupun *in-store communication*. Dalam hal ini display merupakan suatu peragaan untuk mempengaruhi konsumen melalui

demonstrasi pemajangan barang sehingga memperoleh kesan tersendiri bagi konsumen (semi personal). Salah satu penentu keberhasilan dalam bisnis ritel adalah cara mendisplay produk dengan benar. Sistem display berkaitan erat dengan jenis barang, ukuran, warna, rasa, kemasan, bentuk penataan, dan seterusnya. Sedangkan pengertian display menurut Ngadiman (2008 : 329) menyatakan bahwa Display: tata letak barang dengan memperhatikan unsur pengelompokan jenis dan kegunaan barang, kerapihan dan keindahan agar terkesan menarik dan mengarahkan konsumen untuk melihat, mendorong, dan memutuskan untuk membeli. Selanjutnya menurut Buchari Alma (2004:189) adalah sebagai berikut “ *Display* ialah keinginan membeli sesuatu yang tidak didorong oleh seseorang, tapi didorong oleh penglihatan ataupun oleh perasaan lainnya. ”Pentingnya Penataan Barang Dagangan (Display).

(<http://goresan-iendar.blogspot.com/2014/12/modul-penataan-barang-dagangan.html>, posting by Jinson.)

Salah satu alasan perlu penataan barang adalah karena jumlah pencapaian penjualan mencerminkan dampak dari program penataan barang yang kita lakukan. Kita harus yakin bahwa dengan penataan barang yang baik (terencana – terorganisir, kreatif, informatif dan komunikatif) maka akan menghasilkan penjualan yang maksimal, dengan penataan barang yang baik, memudahkan konsumen menentukan barang yang dicari serta menciptakan suasana nyaman dalam berbelanja. Secara umum display dapat dibagi menjadi tiga, yaitu: (<http://displayprdku.blogspot.com/2012/11/menata-produk-deskripsi-singkat-salah.html>, posting by masum sagivile)

1) Window display. Window display adalah pemajangan barang dagangan di etalase atau jendela kegiatan usaha. Tujuan window display adalah untuk menarik minat konsumen sekaligus menjaga keamanan barang dagangan. window display hanya memperlihatkan barang dagangan yang ditawarkan saja, tanpa dapat disentuh oleh konsumen, sehingga pengamanan menjadi lebih mudah. Fungsi window display adalah: Untuk menarik perhatian orang, Memancing perhatian terhadap barang-barang yang dijual di toko, Menimbulkan *impulse buying* (dorongan seketika), Menimbulkan daya tarik terhadap keseluruhan suasana toko, Menyatakan kualitas barang yang baik dan ciri khas toko tersebut. 2) Interior display. Interior display adalah pemajangan barang dagangan di dalam toko, terdiri: a) *Open display*. Kebaikan dari *open interior display* antara lain; Barang dagangan dapat dijual dengan cepat, Pemilik toko dengan mudah mengadakan perubahan susunan pajangan bilamana sewaktu-waktu diperlukan, Alat-alat yang dipakai untuk memamerkan barang-barang sederhana, barang-barang yang dipajangkan biasanya : Barang-barang yang lama lakunya, Barang-barang yang ingin cepat habis terjual, Barang-barang yang dibeli atas dorongan kata hati. b) *Close display*. Adalah penataan barang dagangan di dalam kegiatan usaha dimana barang diletakkan dalam tempat tertentu, sehingga konsumen hanya dapat mengamati saja. Bila konsumen ingin mengetahui lebih lanjut, maka ia akan minta tolong pada wiraniaga untuk mengambilkannya.

Hasil: Setelah dilakukan pelatihan dengan melibatkan semua anggota kelompok belajar, secara umum dinilai bahwa dalam hal pemahaman diperoleh hasil yang

memuaskan, namun melaksanakannya mereka masih mempunyai kendala terutama dalam hal: Sikap mental, Kepercayaan diri, Penguasaan istilah-istilah kekinian dalam melayani konsumen. Solusinya: Diperlukan pembiasaan dan pendampingan agar gaya hidup dalam melayani konsumen.

- c. **Konsinyasi.** Menurut Drebin yang diterjemahkan oleh Sinaga (2008:158) menyatakan, “Penjualan Konsinyasi adalah penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang tersebut tetap berada di tangan pemilik sampai dapat terjual oleh pihak agen penjual.”

(<http://ondyx.blogspot.com/2013/09/pengertian-penjualan.html>)

Keuntungan dengan penjualan konsinyasi bagi konsinyor, antara lain:

(<http://upysaputra.blogspot.com/2014/05/penjualan-konsinyasi.html>)

- 1) Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran yang dapat dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor , terutama apabila: a) Barang-barang yang bersangkutan baru diperkenalkan, permintaan produk tidak menentu dan belum terkenal, b) Penjualan pada masa-masa yang lalu dengan melalui dealer tidak menguntungkan, c) Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak dealer apabila ia harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
- 2) Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan pengamat. Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita

apabila terjadi kebangkrutan pada diri komisioner sehingga resiko kerugian dapat ditekan, 3) Harga barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh pengamanat. Hal ini disebabkan kepemilikan atas barang tersebut masih ditangan pengamanat sehingga harga masih dapat dijangkau oleh konsumen. 4) Jumlah barang yang dijual dan persediaan barang yang ada digudangkan mudah dikontrol sehingga resiko kekurangan atau kelebihan barang dapat ditekan dan memudahkan untuk rencana produksi.

Hasil: Setelah dilakukan ceramah dan diskusi dengan melibatkan semua anggota kelompok belajar, secara umum dinilai bahwa dalam hal pemahaman diperoleh hasil yang memuaskan, namun dalam hal melaksanakannya mereka menunggu hasil yang dinilai sudah layak jual dan produksi yang secara reguler dapat men-supply toko-toko kue. Solusinya: Diperlukan kontinuitas proses produksi, belajar terus-menerus, dan dana yang cukup mendukung seluruh proses produksi dan penjualan.

3. Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan pelatihan yang dilakukan dalam pengabdian kepada masyarakat diperoleh hasil, sebagai berikut:

- a. Pelatihan membuat goreng singkong sangat memuaskan, hanya diperlukan percobaan-percobaan untuk menghasilkan kerenyahan dan variasi rasa.
- b. Pelatihan membuat bolu kukus sangat memuaskan, hanya diperlukan percobaan-percobaan untuk menghasilkan kelegitan dan variasi rasa.



- c. Pelatihan membuat sari buah pisang memuaskan, hanya diperlukan percobaan-percobaan untuk menghasilkan kebeningan dan rasa.
- d. Secara umum dinilai pemahaman peserta menjual memuaskan, namun dalam hal melaksanakannya mereka masih mempunyai kendala terutama dalam hal: a) Sikap

mental, b) Kepercayaan diri, c) Penguasaan istilah-istilah kekinian dalam melayani konsumen.

Oleh karena itu, yang diperlukan adalah pembiasaan dan pendampingan agar gaya hidup dalam melayani konsumen.

Setelah mengikuti ceramah dan diskusi, secara umum dinilai bahwa dalam hal pemahaman diperoleh hasil yang memuaskan. pelaksanaannya menunggu hasil yang secara kualitas layak jual dengan proses produksi yang secara reguler mampu mensupply toko-toko kue. Oleh karena itu, diperlukan belajar terus-menerus, kontinuitas produksi, dan penyediaan dana operasional untuk mendukung proses produksi dan penjualan.



IV. PENUTUP

1. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan membantu masyarakat Desa Wangunjaya menemukan solusi dalam rangka meningkatkan ekonomi rumah tangga melalui wirausaha kreatif. Dan ternyata pihak Masyarakat dan Kepala

Desa Wangunjaya merespon positif kegiatan yang diselenggarakan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Islam Jakarta.

Dalam melaksanakan hasil pelatihan, mereka masih mempunyai kendala terutama dalam hal: sikap mental, kepercayaan diri, dan pembiayaan. Diperlukan pembiasaan dan pendampingan agar sikap mental, dan kepercayaan diri meningkat.

2. Saran

Pihak Kepala Desa Wangunjaya agar intensif melakukan hubungan dengan pihak akademisi, pemerintah, dan lembaga terkait membantu masyarakat desa memperoleh akses dalam memperoleh pendidikan wirausaha.

Pemerintahan desa aktif mengikut sertakan kelompok usaha dalam event usaha mikro, dan membuat kegiatan-kegiatan eksibisi dengan mengundang pihak luar desa Wangunjaya.

DAFTAR PUSTAKA

https://www.google.co.id/search?q=kripik+singkong+madura&tbm=isch&hl=id&gws_rd=ssl#gws_rd=ssl&imgdii=3n6xKWHI4SLukM:&imgrc=rYif-k2EEQJv9M:

<http://resep-makanan-cake.blogspot.com/2013/11/cara-membuat-kue-brownies-kukus.html>

<http://leniblogs.blogspot.com/2012/12/resep-cara-membuat-sari-buah-pisang.html>

Ngadiman, <http://goresan-iendar.blogspot.com/2014/12/modul-penataan-barang-dagangan.html>, posting by Jinson.

<http://displayprdku.blogspot.com/2012/11/menata-produk-deskripsi-singkat-salah.html>, posting by masum sagivile

<http://upysaputra.blogspot.com/2014/05/penjualan-konsinyasi.html>

<http://ondyx.blogspot.com/2013/09/pengertian-penjualan.html>, posting by Erikson