



Penyuluhan Tentang Modal Dasar Berwirausaha Bagi Generasi Muda di Kelurahan Kekalik Jaya Kecamatan Sekarbela Kota Mataram

M. Irwan*, Emi Salmah, St. Maryam, Eka Agustiani, M. Ali Akbar Hidayat

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

Article history

Received: 14-02-2025

Revised: 25-03-2025

Accepted: 27-03-2025

*Corresponding Author:

M. Irwan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mataram,
Mataram, Indonesia

Email:

dae_irwan@unram.ac.id

Abstract: This community service activity aims to enhance participants' understanding of the fundamental aspects of entrepreneurship, which include willingness, ability, knowledge, human capital, and entrepreneurial competence. The activity was conducted through interactive lectures supported by presentation slides. A total of 35 participants attended, exceeding the initial target, and consisted of entrepreneurs, youth, and university students. Participants actively engaged in the session by asking questions related to business planning and marketing systems. The results indicated that participants gained new insights into utilizing internal resources as entrepreneurial capital, along with the importance of material support. The success of the activity was reflected in the participants' enthusiasm and improved understanding. For future implementation, it is recommended that the service team provide follow-up training on starting a business, identifying business opportunities, and designing effective marketing strategies in increasingly competitive markets.

Keywords: entrepreneurship; business capital; training; business development; marketing.

Abtrak: Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman peserta mengenai modal dasar kewirausahaan, yang mencakup modal kemauan, kemampuan, pengetahuan, modal insani, dan kompetensi kewirausahaan. Kegiatan dilaksanakan melalui metode ceramah interaktif dengan bantuan media presentasi. Jumlah peserta yang hadir sebanyak 35 orang, melampaui target awal, dengan latar belakang sebagai wirausahawan, pemuda, dan mahasiswa. Para peserta menunjukkan antusiasme tinggi, aktif dalam diskusi, dan mengajukan pertanyaan terkait perencanaan usaha dan sistem pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh pemahaman tambahan terkait pemanfaatan potensi internal sebagai modal usaha serta pentingnya dukungan modal material. Kegiatan ini dinilai berhasil berdasarkan partisipasi aktif dan peningkatan pemahaman peserta. Sebagai tindak lanjut, disarankan agar tim pengabdian mengadakan pelatihan lanjutan mengenai strategi memulai usaha, membaca peluang bisnis, dan merancang pemasaran yang efektif dalam menghadapi persaingan usaha.

Kata kunci: kewirausahaan; modal usaha; pelatihan; pengembangan usaha; pemasaran.

PENDAHULUAN

Generasi muda merupakan garda terdepan untuk menjalankan serta melanjutkan proses pembangunan nasional. Untuk mewujudkan hal tersebut generasi muda termasuk pemuda harus mampu meningkatkan kualitas sumber daya yang berada dalam masing-masing individu. Salah satu ikhtiar untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia tersebut adalah kesempatan seluas-luasnya untuk mengembangkan dirinya melalui berbagai aktivitas usaha terutama usaha yang dilakukan secara mandiri

atau berwirausaha. Berwirausaha bagi masyarakat secara umum merupakan suatu keniscayaan dan itu merupakan cara yang terbaik untuk menjalani proses kehidupannya. Banyak ragam dan jenis usaha yang dapat dilakukan namun harus mengacu dan berpijak pada kaidah-kaidah dan aturan yang telah ditetapkan oleh agama atau menerapkan etika bisnis syariah. Menurut Yusanto dan Wijayakusuma yang dikutip Muhammad (2004), bisnis islami adalah serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi kepemilikan hartanya, termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara memperolehnya dan pendayagunaan hartanya karena aturan halal dan haram. Sementara Hamali, dkk (2017) etika bisnis adalah penerapan etika secara umum terhadap perilaku bisnis.

Jiwa berwirausaha sesungguhnya telah dimiliki oleh setiap insan, namun dalam perjalanannya belum mampu diwujudkan dan direalisasikan secara profesional karena disebabkan oleh berbagai faktor. Terlebih pada saat sekarang seiring semakin berkembangnya ilmu pengetahuan, teknologi, jumlah penduduk yang akan semakin mempertajam dalam persaingan pemenuhan kebutuhan hidup, maka berwirausaha merupakan keharusan. Menurut Yuyun Wirasmita yang dikutip Suryana (2010), Wirausaha atau wiraswasta merupakan faktor produksi aktif yang dapat menggerakkan dan memanfaatkan sumber daya lainnya seperti sumber daya alam, modal dan teknologi, sehingga dapat menciptakan kekayaan dan kemakmuran melalui penciptaan lapangan kerja, penghasilan dan produk yang diperlukan oleh masyarakat. Sementara Suparyanto (2013) mengatakan bahwa Wirausahawan merupakan orang yang dinamis senantiasa mencari peluang, dan memanfaatkannya untuk menghasilkan sesuatu yang mempunyai nilai tambah. Sedangkan Suryana (2013) kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari.

Ikhtiar memulai usaha biasanya dihadapkan dengan permasalahan modal baik dalam bentuk fisik maupun non fisik. Sebahagian besar masyarakat menganggap bahwa modal usaha hanya berbentuk uang padahal masih banyak modal lain yang menjadi dasar untuk melakukan usaha atau berwirausaha, Dampaknya adalah para wirausahawan terkonsentrasi untuk memenuhi kebutuhan modal uang dan mengabaikan modal yang lainnya. Sehingga dalam perjalanan usaha mengalami perkembangan yang melambat bahkan tidak berkembang sama sekali.

Masyarakat terutama generasi muda di Kelurahan Kekalik Jaya memiliki peluang untuk terjun ke dalam dunia usaha dengan berwirausaha. Tentunya untuk terjun ke dalam dunia bisnis harus memiliki modal dasar untuk berwirausaha. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, keseharian masyarakat ada yang melakukan aktivitas usaha di rumah, menggelar usaha di sekitaran jalan umum dan ada juga yang menjual usahanya di pasar-pasar tertentu. Demikian halnya dalam kepemilikan modal usaha masih relative terbatas dengan menggunakan modal sendiri dalam aktivitas usahanya. Pengetahuan dan pemahaman para pelaku tentang modal dasar kewirausahaan masih relative kurang. Sejatinnya pemahaman modal dasar kewirausahaan sangat membantu mereka dalam menjalankan aktivitas usahanya. Kegiatan tim pengabdian bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada generasi muda yang berkaitan dengan modal dasar kewirausahaan beserta berbagai aspek yang melekat didalam materi modal dasar kewirausahaan.

Berdasarkan uraian di atas dapat diidentifikasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra sebagai berikut (1) Pemahaman dan pengetahuan tentang Modal dasar Kewirausahaan oleh Generasi Muda di Kelurahan Kekalik Jaya Kecamatan Sekarbela Kota Mataram masih relative kurang; (2) Penerapan Modal dasar Kewirausahaan masih belum dapat dilakukan generasi muda karena adanya berbagai kendala baik berhubungan langsung dengan usaha maupun faktor lainnya. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pemahaman kepada generasi muda berkaitan dengan modal dasar kewirausahaan yaitu: (1) Modal Kemauan; (2) Modal Kemampuan; (3) Modal Pengetahuan; (4) Modal Insani Kewirausahaan; (5) Kompetisi Kewirausahaan

METODE

Kegiatan ini tertuju kepada Generasi Muda Di Kelurahan Kekalik Jaya Kecamatan Sekarbela Kota Mataram. Metode kegiatan ini dilakukan dengan metode ceramah bertempat di salah satu tempat usaha peserta. Jumlah peserta yang direncanakan akan mengikuti kegiatan penyuluhan ini 20 – 30 orang tidak membatasi jenis kelamin. Mitra atau peserta dalam kegiatan ini adalah pemuda yang sudah berusaha dan yang belum, dan akan atau berkeinginan untuk berwirausaha seperti mahasiswa yang akan menyelesaikan studinya. Tahapan kegiatan dilakukan dengan (1) tahapan persiapan dengan memberikan informasi kepada pihak terkait berkenaan dengan kegiatan ini; (2) evaluasi dan pelaporan yang merupakan tahap akhir dari kegiatan pengabdian pada masyarakat dalam bentuk kemitraan ini. Tim menyusun laporan berdasarkan berbagai permasalahan dan informasi yang diperoleh pada waktu kegiatan penyuluhan, keterkaitan sasaran dan capaian dari hasil kegiatan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan penyuluhan dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 31 Agustus 2024 yang dimulai jam 10.00 WITA hingga selesai jam 12.30 WITA bertempat di Kedai Fadhillah beralamat di Jln. Swasembada No 11 C Kekalik Jaya Kelurahan Kekalik Jaya Kecamatan Sekarbela Kota Mataram. Penentuan tempat ini dilakukan secara sengaja karena tersedia tempat untuk menampung peserta, peserta telah memiliki usaha Kuliner berupa berdagang Bakso serta para peserta yang lain dapat melihat langsung aktivitas usaha serta menikmati langsung Bakso yang diusahakan oleh salah satu peserta. Di samping tempat tersebut juga ada usaha lain seperti fotocopy, rental komputer, menjual soto ayam sehingga pengusaha ini dapat diajak langsung untuk mengikuti kegiatan pengabdian kepada Masyarakat. Penentuan waktu ini berkaitan dengan kesempatan para peserta terutama mahasiswa yang sedang tidak kuliah pada waktu tersebut serta kesempatan generasi muda lainnya yang telah berwirausaha.

Kegiatan penyuluhan dihadiri oleh sekitar 35 orang peserta yang sebahagian besarnya adalah mahasiswa dan sisanya adalah pelaku usaha. baik berjenis kelamin laki-laki dan perempuan. Latar belakang peserta adalah berstatus pedagang yang berasal dari Lingkungan Kekalik Jaya juga mahasiswa yang bertempat tinggal di sekitar lokasi pelaksanaan kegiatan penyuluhan maupun yang jauh dari lokasi kegiatan. Khusus peserta yang melakukan usaha adalah menyewa tempat usaha dan belum memiliki ilmu pengetahuan lengkap tentang modal usaha dan hanya berdasarkan pengalaman mencoba.

Kegiatan penyuluhan diawali oleh ketua Team Pengabdian Kepada Masyarakat dengan memperkenalkan tim pengabdian kepada peserta serta menjelaskan berkenaan dengan tujuan dan maksud diadakannya kegiatan penyuluhan ini. Selanjutnya tim pengabdian secara bergiliran menjelaskan dan menguraikan hal-hal yang berkenaan dengan modal dasar kewirausahaan yang berpijak pada materi yang telah dipersiapkan sebelumnya beserta contoh-contoh riil yang dapat dilihat secara langsung. Selanjutnya ketua tim memberikan penjelasan tentang materi yang berkaitan dengan modal dasar kewirausahaan yang akan disampaikan secara bergiliran oleh anggota tim. Materi yang disampaikan adalah (1) Modal Kemauan; (2) Modal Kemampuan; (3) Modal Pengetahuan; (4) Modal Insani Kewirausahaan; (5) Kompetisi Kewirausahaan.

Ketua team menjelaskan secara umum mengenai pengertian generasi muda yaitu kelompok, golongan, angkatan, kaum muda yang hidup dalam jangka waktu tertentu dan mempunyai tugas untuk melanjutkan pembangunan bangsanya. Generasi muda adalah generasi yang berjiwa patriot dan mandiri dan tidak bergantung sepenuhnya pada orang lain termasuk dalam aktivitas usaha. Pemuda harus mandiri dalam berwirausaha agar dapat maju. Selanjutnya menjelaskan secara umum tentang pengertian kewirausahaan dan ciri-cirinya serta salah satu jenis modal dasar kewirausahaan adalah modal insani



Gambar 1. Tim Pengabdian Masyarakat

Anggota tim lain menjelaskan tentang jenis modal dasar berwirausaha yaitu modal kemauan. Modal ini merujuk pada tekad dan niat kuat seseorang untuk memulai serta menjalankan usaha. Kemauan menjadi pendorong utama dalam menghadapi tantangan dan risiko dalam dunia bisnis. Tanpa kemauan yang kuat, sulit bagi seseorang untuk bertahan dan berkembang dalam berwirausaha.



Gambar 2. Tim secara bergantian Menyampaikan Materi Penyuluhan.

Jenis modal dasar yang lain disampaikan oleh pematerrri selanjutnya dengan memadu konsep yang ada dengan kenyataan yang terjadi di lapangan.

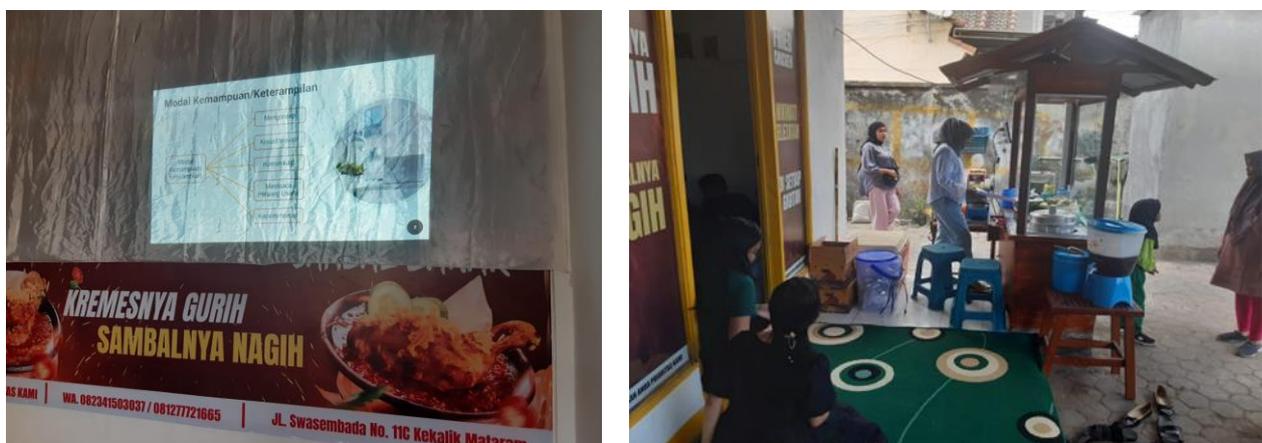
Jenis modal dasar yang terakhir disampaikan oleh tim adalah modal pengetahuan atau intelektual. Dalam modal ini harus dimiliki oleh para wirausahawan adalah kecerdasan emosional menghadapi berbagai ragam tingkah laku konsumen dan masalah yang dihadapi. Penyampaian materi ditutup dengan kompetensi kewirusahaan yang mencakup seluruh modal dasar di atas ditambah dengan unsur-unsur yang lainnya. Seperti terlihat berikut.

Meteri yang disampaikan oleh tim telah menambah pengetahuan peserta tentang berbagi jenis modal dalam berwirausaha terutama modal non material atau bukan modal uang. Peserta semakin ingin mengetahui berbagai aspek yang berkaitan dengan wirausaha, tercermin dari pertanyaan yang diajukan. Beberapa pertanyaan yang muncul adalah mengenai kiat membaca peluang usaha, contoh usaha yang lebih cepat berkembang serta cara dan teknik memasarkan usaha. Pertanyaan yang diajukan peserta dijawab secara bergilir oleh tim yang memberikan tanggapan terhadap pertanyaan yang diajukan. Berkenaan dengan kiat untuk membaca peluang usaha seorang wirausahawan sebelum memulai usaha

tentunya harus memiliki modal pengetahuan awal tentang jenis usaha, lokasi usaha, modal usaha (material) dan pasar usaha. Berkenaan dengan jenis usaha, wirausahawan harus mengidentifikasi jenis usaha yang cocok untuk dikembangkan yang mengacu pada potensi dan kreativitas wirausahawan. Seorang wirausahawan harus mampu membaca kebutuhan pasar (konsumen) sehingga apa yang akan dan sudah diusahakan dapat berjalan berkesinambungan dan tidak macet di tengah jalan.

Wirausahawan harus mampu mengembangkan modal kemampuan/keterampilan yang dimiliki sehingga dapat mengetahui dengan pasti keinginan pasar (konsumen) dan secara cepat dan tepat untuk mengadakan usaha yang dibutuhkan pasar (konsumen). Dengan memadukan modal pengetahuan dan modal kemampuan/keterampilan wirausahawan yang mau membuka usaha baru harus mampu Menentukan jenis usaha baru yang berbeda dengan jenis-jenis usaha yang sudah ada, Mampu membaca dan mengamati pintu peluang usaha, seperti mengetahui potensi-potensi yang dimiliki pengusaha lain (pesaing), Mampu membaca dan menganalisis produk dan proses produksi secara cermat dan teliti; Memperhitungkan besarnya biaya awal yang akan dikeluarkan, Mampu meminimalisasi kemungkinan resiko yang akan timbul dan Mengelola resiko yang mendatangkan nilai atau manfaat. Memiliki modal pengetahuan dan keterampilan berwirausaha akan semakin mendorong kemauan untuk memulai usaha yang tentunya harus didasarkan pada niat, tekad dan motivasi yang tinggi. Modal pengetahuan dan keterampilan juga akan

Contoh usaha yang mudah dan cepat berkembang dengan tidak mengeluarkan modal yang besar dengan mengambil contoh usaha yang dilakukan pada tempat pelaksanaan kegiatan ini berupa usaha kuliner yang terdiri dari usaha bakso, minuman, Ayam Kremes. Di sampingnya ada usaha fotocopy, usaha pengetikan, printal dan rental komputer. Jenis-jenis usaha ini membutuhkan modal yang besarnya bervariasi. Usaha kuliner misalnya, usaha ini jarang sepi karena selalu dikunjungi oleh konsumen yang setiap hari membutuhkan jenis usaha yang dilakukan. Seperti usaha Bakso, adalah jenis usaha yang banyak peminatnya, dan tentunya harus memiliki keistimewaan dibanding jenis usaha yang sama dilakukan oleh orang lain. Orang yang bergerak di bidang usaha ini harus memiliki modal kemauan, modal kemampuan/keterampilan dan modal pengetahuan. Usaha kuliner sekarang tumbuh sangat cepat dan berada hampir pada lokasi yang strategis. Untuk memulai usaha, setiap wirausaha harus mampu mengetahui dan dapat menjawab sendiri beberapa pertanyaan untuk memulai dan melanjutkan usaha yaitu : What artinya apa yang akan diusahakan; When, artinya kapan wirausaha harus memutuskan waktu yang tepat untuk memulai usaha ; Where, artinya dimana tempat atau lokasi yang tepat untuk melakukan usaha.; Who, artinya siapa yang menjadi sasaran dari usaha yang akan ; How, artinya bagaimana cara dan teknik memperkenalkan produk yang diusahakan atau memasarkan usaha.



Gambar 3. Pelatihan Pemasaran Produk

Pemasaran merupakan salah satu faktor yang menentukan sukses dan gagalnya suatu usaha. Oleh karenanya wirausahawan baik yang sudah berusaha maupun yang baru mau berusaha harus memiliki pengetahuan dasar tentang ilmu dan teknik pemasaran. Ada 3 hal utama yang harus diperhatikan dalam memasarkan hasil usaha yaitu (1) orientasi terhadap konsumen; (2) orientasi terhadap tujuan dan usaha yang dijalankan; (3) Orientasi terhadap sistem pendekatan. Langkah awal yang dilakukan oleh wirausahawan adalah memperkenalkan kepada konsumen tentang produk yang akan diusahakan seperti melalui promosi. Promosi dapat dilakukan dengan memberikan kesempatan kepada konsumen untuk menikmati dan merasakan produk yang dijual secara gratis untuk meminta tanggapan tentang kualitas produk yang diusahakan. Promosi dapat dilakukan secara langsung maupun dapat melalui media-media yang telah tersedia. Seperti usaha bakso ini, melakukan promosi dengan menggunakan alat-alat peraga dengan menggunakan kata-kata yang dapat menarik konsumen untuk membelinya. Usaha bakso juga telah menggunakan strategi pemasaran dengan mempromosikan kelebihan produk yang diusahakan dibanding dengan penjual lainnya. Dengan melakukan cara-cara ini maka secara perlahan konsumen akan betah dan menjadi pelanggan tetap. Di samping itu, konsumen dapat membantuk melakukan pemasaran dengan turut mempromosikan kepada konsumen lain sehingga usaha lambat laun akan terkenal dan strategi pemasaran lain harus dilakukan agar lebih terkenal lagi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan ini telah berjalan baik dan berhasil dengan hadirnya peserta sebanyak 35 orang melebihi yang ditentukan, berlatar belakang sebagai wirausahawan, pemuda dan mahasiswa. Peserta secara saksama memperhatikan materi yang diberikan dengan metode ceramah dengan slide disertai beberapa pertanyaan yang diajukan berkenaan dengan kegiatan ini. Peserta ingin dan sudah memulai melakukan usaha secara mandiri atau berkelompok dalam menjalankan masih membutuhkan pengetahuan tentang peluang membuka usaha sekaligus system pemasarannya. Peserta dapat memanfaatkan modal dasar berwirausaha terutama modal yang berada dalam setiap diri disertai dengan modal material. Peserta penyuluhan telah memiliki pengetahuan tambahan berkenaan dengan modal dasar untuk berwirausaha. Tim harus menindaklanjuti keinginan peserta untuk memberikan penyuluhan berkenaan dengan pemanfaatan modal usaha dan variasi jenis usaha. Jenis-jenis pemanfaatan modal usaha seperti kiat dan strategi memulai usaha serta membaca peluang usaha dan pemasaran usaha di tengah persaingan usaha yang semakin ketat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggiani, Syafrianty. 2021. *Kewirausahaan, Pola Pikir, Pengetahuan Keterampilan*. Edisi 2. Kencana, Jakarta.
- Arifin bin Badri, Muhammad. 2015. *Panduan Praktis Fikih Perniagaan Islam. Berbisnis dan Berdagang Sesuai Sunnah Nabi*. Darul Haq, Jakarta.
- Asyraf Muhammad Dawabah, 2005, *The Moslem Entepreneur, Kiat Sukses Pengusaha Muslim*, Zikrul Hakim, Jakarta.
- Chaudry, Muhammad Syarif, 2012. *Sistem Ekonomi Islam. Prinsip-prinsip Dasar*. Kencana Media Group, Jakarta.
- Darmawan, Cecep. 2006. *Kiat Sukses Manajemen Rasulullah. Manajemen Sumber Daya Insani Berbasis Nilai-Nilai Ilahiyah*.
- Farid, 2017, *Kewirausahaan Syariah*, Kencana, Jakarta
- Hamali. Arif Yusuf dan Eka Sari Budiastuti. 2017. *Pemahaman Kewirausahaan; Strategi Mengubah Pola Pikir Orang Kantoran Menuju Pola Pikir Wirausahawan Sukses*. Kencana. Jakarta.
- Handoko, T. Hani, 2013. *Manajemen Edisi 2*. BPFE Yogyakarta.

- Longenecker, Justin G., Carloss W. Moore, J. William Pety, 2001. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*. Salemba Empat, Jakarta.
- Muhammad, 2004. *Etika Bisnia Islami*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Nuralam, Inggang Perwangsa, 2017. *Etika Pemasar dan Kepuasan Konsumen dalam Pemasaran Perbankan Syariah*. UB-Press, Malang
- Romero, Dedy. 2019. *Kaya Raya Dengan Bisnis UKM. Menguasai Seluk Beluk Usaha Kecil dan Menengah*. Laksana. Yogyakarta.
- Suryana. 2013. *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat. Jakarta.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu, 2010. *Kewirausahaan Pendekatan dan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Edisi Kedua. Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Suparyanto. 2013. *Kewirausahaan Konsep dan Realita Pada Usaha Kecil Panduan Mahasiswa, Umum*. Alfabeta. Bandung.
- Suwatno, 2021. *Manajemen Kewirausahaan, Panduan Menghadapi Disrupsi Bisnis*, Kencana, Jakarta.
- Tasmara, Toto. 2002. *Membudayakan Etos Kerja Islami*. Gema Insani. Jakarta.
- Winardi, J. 2003. *Entrepreneur & Entrepreneurship*. PrenadaMedia Group. Jakarta.