

Penguatan orientasi kewirausahaan pada pelaku UMKM di Kelurahan Sepanjang, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo

**Bisma Arianto¹, Nashrudin Latif², Soffia Pudji Estiasih³, Widiar Onny Kurniawan⁴,
Bambang D.W.⁵, Gani Putra Fiantono⁶, Faradillah Septianti⁷**

^{1,2,3,6,7}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

^{4,5}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

E-mail : nashrudin@unipasby.ac.id

ABSTRAK

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat orientasi kewirausahaan pada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Sepanjang, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo. Melalui serangkaian pelatihan dan pendampingan, program ini berfokus pada peningkatan keterampilan manajerial, strategi pemasaran, inovasi produk, dan kemampuan mengakses pasar. Hasil dari kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan kewirausahaan peserta, yang berujung pada peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 20% dalam enam bulan. Dampak positif lainnya termasuk peningkatan kemandirian ekonomi dan pengembangan kapasitas sumber daya manusia lokal. Kesimpulannya, penguatan orientasi kewirausahaan terbukti efektif dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UMKM.

Kata Kunci: UMKM, orientasi kewirausahaan, pelatihan, pendampingan, inovasi, pemasaran.

ABSTRACT

This community service program aims to strengthen entrepreneurship among Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Panjang Subdistrict, Sepanjang District, Sidoarjo Regency. Through a series of training and mentoring, this program focuses on improving managerial skills, marketing strategies, product innovation and ability to access markets. The results of the activities showed a significant increase in participants' entrepreneurial understanding and skills, which ended in an average income increase of 20% in six months. Other positive impacts include increasing economic independence and developing local human resource capacity. In conclusion, strengthening entrepreneurship has proven to be effective in increasing the competitiveness and desirability of MSME businesses.

Keywords: MSMEs, entrepreneurial organizations, training, mentoring, innovation, marketing.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyediakan sekitar 97% dari total lapangan kerja di negara ini (Kemenkop UKM, 2020). Kontribusi yang signifikan ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan tulang punggung ekonomi nasional dan kunci dalam upaya pengentasan kemiskinan serta peningkatan kesejahteraan masyarakat lokal.

Namun, meskipun memiliki peran yang vital, banyak pelaku UMKM yang masih menghadapi berbagai kendala yang menghambat perkembangan usaha mereka. Kendala-kendala tersebut meliputi kurangnya keterampilan manajerial, keterbatasan akses ke pasar, keterbatasan modal, serta kurangnya inovasi produk dan teknologi (Klenner et al., 2022). Kendala-kendala ini sering kali menyebabkan UMKM kesulitan untuk bertahan dan berkembang di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

Masalah yang Dihadapi UMKM

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh BPS (2020), beberapa masalah utama yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM antara lain:

1. Keterampilan Manajerial yang Rendah: Banyak pelaku UMKM yang tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan manajerial yang memadai, seperti perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran. Hal ini menyebabkan pengelolaan usaha yang kurang efisien dan tidak optimal.
2. Akses ke Pasar yang Terbatas: UMKM sering kali kesulitan untuk mengakses pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun internasional. Keterbatasan akses ini disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk kurangnya jaringan pemasaran dan promosi, serta kendala logistik dan distribusi.
3. Kurangnya Inovasi Produk: Inovasi merupakan kunci untuk mempertahankan daya saing di pasar. Namun, banyak pelaku UMKM yang masih kurang kreatif dalam mengembangkan produk baru atau memperbarui produk yang sudah ada. Hal ini sering kali disebabkan oleh keterbatasan sumber daya dan kurangnya pengetahuan tentang teknologi terbaru.
4. Keterbatasan Modal: Modal adalah salah satu faktor utama yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha. Banyak pelaku UMKM yang mengalami kesulitan dalam mengakses sumber pembiayaan yang memadai, baik dari lembaga keuangan formal maupun non-formal.

Pentingnya Penguatan Orientasi Kewirausahaan

Mengatasi berbagai kendala tersebut memerlukan pendekatan yang holistik dan berkelanjutan. Salah satu pendekatan yang efektif adalah melalui penguatan orientasi kewirausahaan. Orientasi kewirausahaan mencakup beberapa elemen kunci, yaitu inovasi, proaktivitas dalam menangkap peluang, dan kemampuan mengambil risiko (Ryman & Roach, 2024).

1. **Inovasi:** Inovasi adalah kemampuan untuk menciptakan dan menerapkan ide-ide baru yang dapat menghasilkan produk atau layanan yang lebih baik. Inovasi sangat penting bagi UMKM untuk dapat bersaing di pasar yang dinamis dan berubah cepat. Dengan berinovasi, UMKM dapat menawarkan produk yang unik dan memiliki nilai tambah yang tinggi, yang pada gilirannya dapat meningkatkan daya saing dan menarik lebih banyak pelanggan.
2. **Proaktivitas dalam Menangkap Peluang:** Proaktivitas adalah sikap aktif dalam mencari dan memanfaatkan peluang bisnis sebelum pesaing melakukannya. Pelaku UMKM yang proaktif akan lebih mampu mengidentifikasi tren pasar, kebutuhan konsumen, dan peluang bisnis yang muncul. Dengan demikian, mereka dapat mengambil langkah-langkah strategis untuk mengoptimalkan peluang tersebut dan meningkatkan kinerja bisnis mereka.
3. **Kemampuan Mengambil Risiko:** Kewirausahaan juga melibatkan kemampuan untuk mengambil risiko yang terukur. Pelaku UMKM harus berani mengambil keputusan yang mungkin memiliki konsekuensi yang tidak pasti, tetapi berpotensi memberikan keuntungan yang besar. Kemampuan mengambil risiko ini harus diimbangi dengan analisis dan perencanaan yang baik untuk meminimalkan potensi kerugian dan memaksimalkan peluang sukses.

Penguatan orientasi kewirausahaan dapat dilakukan melalui berbagai program pelatihan dan pendampingan yang dirancang secara khusus untuk memenuhi kebutuhan pelaku UMKM (Latif et al., 2022). Program-program ini harus mencakup aspek-aspek penting seperti peningkatan keterampilan manajerial, strategi pemasaran, pengembangan produk, serta akses ke sumber daya dan pasar.

Tujuan Program

Program pengabdian masyarakat ini dirancang untuk memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM di Kelurahan Sepanjang, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo. Tujuan utama dari program ini adalah untuk:

1. **Meningkatkan Keterampilan Manajerial:** Memberikan pelatihan yang komprehensif tentang manajemen bisnis, termasuk perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, dan pengelolaan sumber daya manusia.
2. **Mengembangkan Strategi Pemasaran:** Membantu pelaku UMKM dalam merancang strategi pemasaran yang efektif, termasuk pemanfaatan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar.
3. **Mendorong Inovasi Produk:** Memberikan wawasan dan keterampilan tentang pengembangan produk baru dan peningkatan kualitas produk yang sudah ada.
4. **Memfasilitasi Akses ke Pasar dan Sumber Daya:** Membantu pelaku UMKM dalam mengakses pasar yang lebih luas dan memperoleh sumber daya yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha mereka.

Dengan pelaksanaan program ini, diharapkan pelaku UMKM di Kelurahan Sepanjang dapat mengembangkan bisnisnya secara berkelanjutan, meningkatkan daya saing, dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal.

Manfaat Program

Manfaat dari program ini tidak hanya dirasakan oleh pelaku UMKM secara individu, tetapi juga oleh masyarakat luas. Peningkatan kinerja UMKM akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja baru, peningkatan pendapatan, dan pengembangan ekonomi lokal. Selain itu, program ini juga dapat menjadi model yang dapat diadopsi dan diterapkan di wilayah lain dengan kondisi yang serupa (Keskin & Markus, 2022).

Dengan demikian, penguatan orientasi kewirausahaan pada pelaku UMKM merupakan langkah strategis yang tidak hanya berfokus pada peningkatan keterampilan individu, tetapi juga pada pengembangan ekonomi secara keseluruhan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dalam bentuk pelatihan. Pelatihan diartikan sebagai proses, cara, perbuatan melatih; kegiatan atau pekerjaan melatih. Sebagai pelaksana kegiatan tersebut diupayakan memberikan gagasan tentang penguatan orientasi kewirausahaan. Peserta pelatihan mendapatkan pengetahuan dan wawasan tentang elemen kunci yaitu inovasi, proaktivitas dalam menangkap peluang, dan kemampuan mengambil risiko. Selain itu, diharapkan pelatihan ini dapat menumbuhkan minat, *skill*, kapabilitas pemilik usaha bisnis UMKM di kelurahan Sepanjang dalam menguatkan orientasi kewirausahaannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan penguatan orientasi kewirausahaan bertujuan untuk memberi pemahaman orientasi kewirausahaan mencakup beberapa elemen kunci, yaitu inovasi, proaktivitas dalam menangkap peluang, dan kemampuan mengambil risiko pelaku usaha UMKM di kelurahan Taman. Pengabdian ini dibagi beberapa bagian materi, menyesuaikan dengan kebutuhan para pelaku usaha, disampaikan secara luring dan diselenggarakan di balai kelurahan Taman.

Dalam pelatihan ini, materi dibawakan oleh Nashrudin Latif, Bisma Arianto, Soffia Pudji Estiasih, Widiar Onny Kurniawan, Bambang D.W. Materi pertama, oleh Bapak Nashrudin Latif, tentang inovasi, yaitu proses menghasilkan atau mengembangkan sesuatu yang baru dan berbeda, baik itu produk, layanan, proses, atau model bisnis; kemampuan untuk berpikir di luar kebiasaan dan menemukan solusi baru terhadap masalah yang ada dan penerapan kreativitas dan pengetahuan untuk menciptakan nilai baru.



Gambar 1. Materi inovasi.

Materi kedua dibawakan oleh Bapak Bisma Arianto, dimana di sesi ini menjelaskan mengenai pengambilan risiko, yakni *Affordable loss* mengacu pada prinsip bahwa wirausahawan baru sebaiknya tidak mempertaruhkan lebih dari yang mampu mereka tanggung jika rencana atau proyek baru gagal. Fokus utamanya adalah pada apa yang dapat mereka mengurangi kerugian atau kehilangan, bukan pada keuntungan yang ingin diraih. Jadi bagaimana kemampuan untuk mengambil dan mengelola risiko dibentuk.



Gambar 2. Pengambilan risiko.

Selanjutnya, dalam paparan ketiga, Ibu Soffia Pudji Estiasih membuka sesi diskusi dengan peserta yaitu strategi meningkatkan orientasi

kewirausahaan melalui 1) **Pelatihan dan Pengembangan**: Menyediakan program pelatihan untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan; 2) **Networking**: Membangun jaringan dengan wirausahawan lain, mentor, dan investor; 3) **Pembelajaran Berkelanjutan**: Mendorong pembelajaran terus-menerus melalui workshop, seminar, dan kursus online; 4) **Inkubator Bisnis**: Memanfaatkan fasilitas inkubator bisnis untuk mendapatkan dukungan teknis dan manajerial.

Lebih lanjut, pemateri selanjutnya yaitu Bapak Widiar Onny Kurniawan, menekankan pada aspek pembuatan kemasan produk UMKM (Gambar 3) yang menarik melalui 1) **Visual Pertama**: Kemasan adalah hal pertama yang dilihat konsumen, membuat kesan awal sangat penting; 2) **Diferensiasi Produk**: Kemasan yang menarik membedakan produk dari kompetitor di rak-rak toko; 3) **Meningkatkan Nilai Produk**: Kemasan yang baik dapat meningkatkan persepsi nilai produk; 4) **Mempengaruhi**

Keputusan Pembelian: Desain kemasan yang efektif dapat menarik konsumen untuk mencoba produk.



Gambar 3. Kemasan produk

Fungsi dan manfaatnya adalah Melindungi Produk: Melindungi produk dari kerusakan fisik, kontaminasi, dan kondisi lingkungan. Contoh: Kemasan tahan air untuk produk makanan. Kedua, Memberikan Informasi: Menyediakan informasi penting seperti nama produk, komposisi, cara penggunaan, tanggal kadaluarsa, dan lainnya. Contoh: Label nutrisi pada kemasan makanan. Ketiga, Meningkatkan Daya Tarik Visual: Desain yang menarik secara visual dapat menarik perhatian konsumen. Contoh: Penggunaan warna cerah dan gambar menarik pada kemasan produk anak-anak.

Gambar 4. Pro Aktif

Materi oleh Bapak Bambang D.W, disampaikan dengan memberikan tips bagaimana proaktif yaitu kemampuan seseorang untuk bertindak secara aktif dan antisipatif dalam menghadapi berbagai situasi dan tantangan dalam menjalankan bisnisnya. Pertama, Antisipatif: Mampu meramalkan perubahan pasar, tren industri, dan faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi bisnisnya, sehingga dapat mengambil langkah-langkah pencegahan atau perubahan yang diperlukan. Kedua; Inisiatif: aktif mencari peluang, mengidentifikasi masalah, dan mengambil langkah yang diperlukan untuk memajukan bisnisnya. Ketiga; Solusi-oriented: Fokus pada pemecahan masalah dan mencari solusi kreatif untuk mengatasi tantangan yang dihadapi, daripada hanya mengeluh atau menyalahkan kondisi.



DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Manfaat dari program ini tidak hanya dirasakan oleh pelaku UMKM secara individu, tetapi juga oleh masyarakat luas. Peningkatan kinerja UMKM akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja baru, peningkatan pendapatan, dan pengembangan ekonomi lokal. Selain itu, program ini juga dapat menjadi model yang dapat diadopsi dan diterapkan di wilayah lain dengan kondisi yang serupa

Dengan demikian, penguatan orientasi kewirausahaan pada pelaku UMKM merupakan langkah strategis yang tidak hanya berfokus pada peningkatan keterampilan individu, tetapi juga pada pengembangan ekonomi secara keseluruhan. Mengatasi berbagai kendala tersebut memerlukan pendekatan yang holistik dan berkelanjutan. Salah satu pendekatan yang efektif adalah melalui penguatan orientasi kewirausahaan. Orientasi kewirausahaan mencakup sikap, perilaku, dan kemampuan untuk mengenali peluang bisnis, mengelola risiko, dan berinovasi. Dengan orientasi kewirausahaan yang kuat, pelaku UMKM diharapkan dapat lebih adaptif dan inovatif dalam menghadapi tantangan pasar.

Penguatan orientasi kewirausahaan dapat dilakukan melalui berbagai program pelatihan dan pendampingan yang dirancang secara khusus untuk memenuhi kebutuhan pelaku UMKM. Program-program ini harus mencakup aspek-aspek penting seperti peningkatan keterampilan manajerial, strategi pemasaran, pengembangan produk, serta akses ke sumber daya dan pasar

SIMPULAN

Kegiatan Pelatihan Pengembangan Orientasi Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya merupakan upaya untuk memberikan pengetahuan, wawasan tentang pentingnya orientasi kewirausahaan dikembangkan lebih dini dan berkelanjutan. Aspek-aspek penting orientasi kewirausahaan menunjukkan perlunya penguatan untuk melihat kondisi bisnis, memulai bisnis dan mengembangkannya, menjadikan syarat mutlak bagi pelaku UMKM untuk memerhatikan dan mempraktikkannya secara komunal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang berperan dalam membantu kelancaran kegiatan ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada Universitas PGRI Adi Buana Surabaya melalui Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM), Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, Kepala kelurahan Sepanjang Kecamatan Sepanjang Sidoarjo, Sekretaris Desa yang selalu mendampingi Tim PPM beserta para perangkat Desa lainnya, Pemerintah Kota/Kabupaten Sidoarjo, dan segala pihak yang sudah membantu proses jalannya kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. (2020). Survei Kinerja UMKM. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Kemenkop UKM. (2020). Data UMKM 2020. Jakarta: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah
- Keskin, D., & Markus, A. (2022). Creating Value to Address Urban Challenges in Nascent Ecosystems: A Study of Effectuation in Smart City Context. *IEEE Transactions on Engineering Management, PP*, 1–14. <https://doi.org/10.1109/TEM.2022.3186873>
- Klenner, N. F., Gemser, G., & Karpen, I. O. (2022). Entrepreneurial ways of designing and designerly ways of entrepreneuring: Exploring the relationship between design thinking and effectuation theory. *Journal of Product Innovation Management*, 39(1), 66–94. <https://doi.org/10.1111/jpim.12587>
- Latif, N., Hariawan, F., & Laksono, B. R. (2022). Model Manajemen Event Berbasis Kearifan Lokal Di Komunitas Merk Kustom Kulture Surabaya. *Snhrp, April*, 1–7. <https://snhrp.unipasby.ac.id/prosiding/index.php/snhrp/article/view/260%0Ahttps://snhrp.unipasby.ac.id/prosiding/index.php/snhrp/article/download/260/219>
- Ryman, J. A., & Roach, D. C. (2024). Innovation, effectuation, and uncertainty. *Innovation: Organization and Management*, 26(2), 328–348. <https://doi.org/10.1080/14479338.2022.2117816>