

Membangun Mental Entrepreneur Guna Persaingan Bisnis di Bidang Konveksi Pada Pelaku Usaha di Konveksi Angkola Jaya Tapanuli Selatan

Nazaruddin Nasution¹, Intan Nisa Azhar²

Universitas Aufa Royhan di Kota Padangsidempuan
nazaruddinn70@gmail.com 082165497326

ABSTRAK

Salah satu komponen dalam Tridharma Perguruan tinggi adalah melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat. Setiap dosen memiliki kewajiban untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk membagikan ilmu yang dimiliki untuk menunjang kemajuan masyarakat. Pelaksanaan pengabdian masyarakat dalam kegiatan ini. Penelitian ini bertujuan untuk membangun mental seorang entrepreneur di dalam persaingan bisnis terhadap tingkat penjualan hasil produksi konveksi di wilayah Tapanuli Selatan. Kegiatan pengabdian ini juga sejalan dengan program pemerintah yang mendorong kemajuan usaha kecil dan menengah. Sasaran dari kegiatan ini adalah masyarakat, pelaku usaha dan pegawai di Konveksi Angkola Jaya. Program pengabdian ini dilaksanakan selama 1 hari (5 Agustus 2020). Metode yang dilakukan adalah dengan memberikan pelatihan tentang pengaruh media elektronik terhadap pemasaran hasil produksi. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa peserta sangat antusias dalam mengikuti pelatihan agar dapat membangun mental entrepreneur di dalam menghadapi persaingan bisnis pada usahanya. Untuk kegiatan pengabdian berikutnya diharapkan dapat memberikan pelatihan yang berkelanjutan untuk meningkatkan kemampuan pelaku industri kecil dan menengah dalam melaksanakan usahanya.

Katakunci: Entrepreneur, UKM development, Corporate world, Business

ABSTRACT

One of the components in the Tridharma of Higher Education is carrying out community service activities. Every lecturer has an obligation to carry out community service which aims to share the knowledge possessed to support the progress of society. Implementation of community service in this activity. This study aims to build the mentality of an entrepreneur in business competition to the level of sales of convection products in the South Tapanuli region. This service activity is also in line with government programs that encourage the progress of small and medium enterprises. The target of this activity is the community, business actors and employees at the Angkola Jaya Convection. This service program is carried out for 1 day (August 5, 2020). The method used is to provide training on the influence of electronic media on the marketing of products. The results of this service indicate that the participants are very enthusiastic in participating in the training so that they can build entrepreneurial mentality in facing business competition in their business.

Keywords: Entrepreneur, UKM development, Corporate world, Business

1.PENDAHULUAN

Wirausaha merupakan istilah yang diterjemahkan dari kata entrepreneur. Dalam Bahasa Indonesia, pada awalnya dikenal istilah wiraswasta yang mempunyai arti berdiri di atas kekuatan sendiri. Istilah tersebut kemudian berkembang menjadi wirausaha, dan entrepreneurship diterjemahkan menjadi kewirausahaan. (Kamus Manajemen – LPPM). Wirausaha mempunyai arti seorang yang mampu memulai dan atau menjalankan usaha.

Keputusan seseorang untuk terjun dan memilih profesi sebagai seorang wirausaha didorong oleh beberapa kondisi. Kondisi-kondisi yang mendorong tersebut adalah : (1) orang tersebut lahir dan atau dibesarkan dalam keluarga yang memiliki tradisi yang kuat di bidang usaha (confidence modalities), (2) orang tersebut berada dalam kondisi yang menekan, sehingga tidak ada pilihan lain bagi dirinya selain menjadi wirausaha (tension modalities), dan (3) seseorang yang memang mempersiapkan diri untuk menjadi wirausahawan (emotion modalities).

Usaha Konveksi saat ini menjadi usaha yang sangat diminati oleh para pelaku usaha (pengusaha), dikarenakan bukan hanya memproduksi pakaian saja tetapi

sudah menjadi usaha yang dapat menyablon dan membordir.

Konveksi dapat didefinisikan sebagai sebuah bisnis yang bergerak dibidang produksi pakaian laki-laki dan pakaian perempuan. Sama halnya dengan modiste, taylor dan butik semuanya sama-sama memproduksi pakaian. Yang membedakan adalah proses yang digunakan, standart ukuran serta jumlah kuantiti. Pakaian yang dihasilkan oleh konveksi, biasanya melalui proses yang terencana.

Membangun mental juga sangat diperlukan bukan hanya di kalangan pengusaha tetapi di kalangan karyawan guna membuka pola pikir seorang entrepreneur yang mandiri dan menciptakan lapangan usaha yang sesuai kemampuan yang dimiliki. Serta menjadi modal dasar untuk menciptakan lapangan kerja dengan mengikuti kegiatan “ Membangun Mental Entrepreneur Guna Persaingan Bisnis di Bidang Konveksi Pada Pelaku Usaha Konveksi Angkola Jaya Tapanuli Selatan”.

Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah yang sudah ada

Menurut Hubeis (1997), pengembangan bisnis oleh perusahaan (termasuk industri kecil) pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi (diagnosis) pengelolaan

produksi (metode dan kerjasama tim) atas faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) melalui analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities dan Threats). Dengan analisis ini didapatkan tahapan seperti menilai keadaan, menentukan tujuan dan memutuskan (pemilihan dan evaluasi kegiatan). Teknik diagnosis industri kecil salah satunya adalah menggunakan metode PRECOM (Pre-Commercialization) atau refleksi pemasaran yang didukung oleh perangkat analisis sistematis seperti analisis fungsional, analisis proses dan analisis strategi (Hubeis, 1997). Dari teknik diagnosis yang saling mendukung dan melengkapi tersebut diperoleh beberapa peubah penting dari hal yang dikaji (kondisi umum dan rencana aksi), yaitu definisi komersial produk, positioning produk/perusahaan di pasar produk, identifikasi dari ragam produksi suatu produk, diagnosis fakta produksi dan komersialisasi, serta tindak lanjut pengembangan produk.

Strategi Penciptaan Wirausaha Baru yang Tangguh

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Amerika Serikat dan di Indonesia (seperti yang telah disebutkan di atas), mayoritas pengusaha yang sukses

berasal dari keluarga dengan tradisi yang kuat di bidang usaha (bisnis). Sehingga dapat digarisbawahi bahwa kultur (budaya) berwirausaha suatu keluarga atau suku atau bahkan bangsa sangat berpengaruh terhadap kemunculan wirausaha-wirausaha baru yang tangguh.

Kultur beberapa suku di Indonesia memang mengagungkan profesi wirausaha sehingga banyak wirausaha tangguh yang berasal dari suku tersebut. Namun secara umum kultur masyarakat Indonesia masih mengagungkan profesi yang relatif “tanpa risiko” (misalnya menjadi pegawai negeri, ABRI atau bekerja di perusahaan besar). Penulis mengakui bahwa pernyataan ini baru sebatas hipotesa yang harus dibuktikan kebenaran dan keabsahannya. Pada tataran ini pemerintah menyusun suatu program yang ditujukan untuk menanamkan budaya wirausaha dengan sasaran para siswa sekolah khususnya dan pada masyarakat pada umumnya. Usaha ini tidak mudah, tetapi jika kita mau belajar pada keberhasilan program keluarga berencana (KB), hal ini bukanlah sesuatu yang mustahil untuk dilaksanakan dan mencapai hasil seperti yang diharapkan.

Kesiapan dalam Menghadapi Dunia Usaha

Membuka sebuah usaha baru sebenarnya tidaklah sulit, yang sulit adalah memelihara kontinuitas usaha itu. Apalagi kondisi ekonomi belum bisa diprediksikan. Untuk dapat menghadapi kondisi ketidakpastian tersebut diperlukan kemampuan lebih. Bagi pengusaha untuk dapat mengoperasikan bisnisnya, mereka harus berusaha untuk membuat perhitungan yang matang, artinya bahwa dalam kondisi yang cepat berubah, mereka harus mampu mengambil tindakan bijaksana.

Membangun Mental dan Kepribadian Berwirausaha

Terdapat enam kekuatan untuk membangun kepribadian yang kuat, yaitu :

1. Kemauan yang keras
- 2 Keyakinan kuat atas kekuatan sendiri
3. Kejujuran dan tanggung Jawab
4. Ketahanan fisik dan mental
5. Ketekunan dan keuletan untuk bekerja keras
6. Pemikiran yang konstruktif dan kreatif

Untuk membangun kepribadian yang kuat diperlukan kemauan keras, yaitu kemauan untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidup. Kemauan keras merupakan kunci keberhasilan yang diperlukan seseorang untuk mengatasi hambatan yang akan dijumpai dalam mencapai tujuan tersebut. Setiap orang yang

ingin maju harus memiliki keyakinan yang kuat atas kekuatan sendiri. Keyakinan ini akan membuktikan gairah semangat bekerja untuk mencapai tujuan hidup. Untuk menumbuhkan keyakinan yang kuat maka seseorang perlu melihat hal-hal sebagai berikut :

- a. Mampu mengenali dirinya sendiri sebagai makhluk yang memiliki kelemahan dan kekuatan.
- b. Percaya terhadap diri sendiri bahwa dirinya memiliki potensi.
- c. Mengetahui dengan jelas tujuan-tujuan dan kebutuhannya sehingga dapat memulai suatu perbuatan di mana, bagaimana serta kapan ia dapat mencapai atau memenuhinya.

2.METODE PELAKSANAAN

Imbalan dan Tantangan dalam Berwirausaha

Bila seseorang telah dibekali mental berwirausaha, maka berikutnya dirinya harus siap terjun ke dunia usaha. Dalam dunia tersebut, seorang wirausahawan harus siap untuk mencari peluang, bersaing dan bahkan mampu memenangkan persaingan tersebut. Pertama-tama yang perlu dilakukan adalah mencari peluang setiap orang secara terus-menerus mencari kesempatan untuk memulai suatu bisnis. Bila dirinya berhasil

dalam mencari pasar dan mampu menjalankan bisnisnya, maka dapat dikatakan dirinya bertindak sebagai seorang wirausahawan yang berpotensi. Seorang wirausahawan menghadapi dunia bisnis yang kompetitif. Untuk dapat merebut peluang yang ada, maka seseorang wirausahawan harus jeli dalam melihat kebutuhan masyarakat, apa yang dapat disediakan pesaingnya. Sikap mental inovatif diperlukan untuk hal semacam ini.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Membangun mental entrepreneur itu harus memiliki keinginan untuk meraih kesuksesan dalam berwirausaha maupun siap dengan segala tantangan persaingan yang semakin berat, khususnya di bidang konveksi.

Berikut ada beberapa jenis mental seorang entrepreneur yang harus dimiliki :

1. Mental Entrepreneur pertama adalah selalu berpikir positif dan terbuka.

Kesuksesan dalam berbisnis memang tidak mudah diraih karena seorang pelaku usaha harus selalu berpikir positif untuk membangunnnya. Berpikir positif membantu seorang pelaku usah untuk melihat segala sesuatu secara positif dan terbuka. Jika pelaku usaha selalu berpikir positif dan terbuka maka setiap tindakan yang dilakukan akan selalu berdampak

positif , yang mana akan menghindarkan seorang pelaku usaha dari kegagalan, rasa kecewa dan sikap pesimis.

Seorang pelaku usaha jika selalu berpikir positif dan terbuka, maka hal tersebut dapat memudahkan untuk mendapatkan ide yang kreatif dan inovatif dalam mengembangkan usaha yang sedang dijalankan.

Dapat disimpulkan jika selalu berpikiran positif dan terbuka akan membawa usaha tersebut dalam sebuah kesuksesan dan ketidaktergagalan dalam usaha meski banyaknya persaingan dan rintangan.

2. Berani Menanggung Resiko

Setiap keputusan yang diambil oleh seorang pelaku usaha pasti memiliki segala resiko yang akan di tanggungnya. Maka dari itu seorang pelaku usaha harus mempersiapkan mentalnya dengan segala resiko yang akan terjadi.

Perlu diketahui bahwa semua usaha selalu ada resikonya baik itu sukses maupun gagal. Ketika mengalami kesuksesan, pelaku usaha mesti mempertahankan kesuksesannya agar berjangka panjang. Dan ketika mengalami kegagalan, maka itu merupakan suatu kegagalan yang terburuk. Dengan begitu pelaku usaha dituntut untuk berpikir positif bagaimana

caranya agar bangkit dari kegagalan tersebut dan membangun usaha itu kembali. Berani menanggung apapun resiko yang akan terjadi itulah yang menunjukkan bahwa pelaku usaha tersebut adalah entrepreneur sejati yang tidak takut gagal dan mental yang sudah siap bersaing di dalam dunia usaha.

3. Memiliki Niat dan Tekad yang Kuat

Memutuskan untuk memulai usaha itu tidak mudah, dikarenakan banyak hal baru yang ada di dunia usaha tersebut bahkan pengalaman serta menguji kekuatan seberapa kuat mental untuk siap menjalankan suatu usaha, maka dari itu diperlukan niat dan tekad yang kuat untuk menghadapi segala tantangan maupun resiko di dalam dunia usaha.

Jika niat dan tekad kita yang setengah-setengah, maka usaha yang dijalankan tidak akan mengalami kesuksesan yang diharapkan. Kesuksesan itu tidak mudah dapat diraih, jika dengan niat dan tekad yang kuat didalam menjalankan usaha tersebut maka bias dipastikan bahwa kesuksesan yang akan diraih didalam menjalankan usaha.

Memiliki niat dan tekad yang kuat dalam membangun usaha itu merupakan kunci dari terbangunnya mental entrepreneur yang siap menghadapi segala tantangan di dalam dunia usaha

4. Pantang Menyerah dalam Merintis Usaha

Setiap manusia tentu penuh dengan masalah dan segala tantangan yang menghadang, oleh karenanya dibutuhkan mental yang pantang menyerah. Mental yang pantang menyerah itu dapat mengantarkan ke dalam kesuksesan berbisnis.

Pantang menyerah merupakan sikap mental yang tahan banting terhadap masalah, kendala atau rintangan yang dihadapi. Saat telah memutuskan membuka usaha maka anda akan akan menghadapi rintangan dan juga persaingan terhadap kompetitor sehingga harus berpikir bagaimana caranya agar lebih unggul dari competitor

Jika memiliki mental pantang menyerah maka competitor usaha anda menjadi halangan justru memacu pelaku usaha untuk sukses.

5. Selalu Belajar Hal-Hal Baru

Tentunya pelaku usaha tidak asing lagi dengan kata pepatah belajarlah hingga ke negeri cina. Pepatah itupun berlaku bagi entrepreneur sejati, Seorang pelaku usaha harus memiliki ilmu pengetahuan dan wawasan yang luas untuk memajukan usahanya.

Belajar hal-hal baru dapat membantu dalam pengembangan usaha, karena dunia

terus berubah dan mengikuti perkembangan zaman. Salah satu diantaranya kita harus menyesuaikan dengan era digital yang diantaranya ketertarikan masyarakat terhadap bisnis online dibandingkan bisnis offline.

Jika ingin menjadi entrepreneur sejati maka bukanlah pemikiran untuk dapat selalu belajar menerima hal-hal baru.

Selalu Bersyukur

Sebagai makhluk Tuhan, tentunya manusia tidak pernah lepas dari rasa syukur yang diberikan Tuhan. Manusia hidup harus selalu bersyukur atas anugerah-Nya. Hal tersebut juga berlaku bagi seorang entrepreneur, yang berarti juga bahwa kita dituntut untuk selalu bersyukur dalam hal baik atau buruk yang menimpa usaha anda.

Mental yang selalu bersyukur dapat mengantarkan usaha tersebut kepada kesuksesan. Selain itu juga rasa bersyukur dapat memberikan kelapangan dada dan tidak mudah putus asa.

Kembangkan sikap mental yang selalu bersyukur dan yakinlah usaha yang dijalankan akhirnya akan sukses apapun yang terjadi

6. Memiliki Kedisiplinan yang Tinggi

Disiplin merupakan merupakan rasa yang mengunggulkan jiwa ketaatan dan kepatuhan terhadap nilai-nilai sebagai

tanggung jawabnya, Setiap manusia manusia dituntut untuk memiliki kedisiplinan, namun kedisiplinan ini harus dipupuk sejak dini.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Membangun mental entrepreneur itu dibutuhkan disaat menghadapi persaingan bisnis di bidang konveksi, Oleh karena itu, dengan kita membangun mental tersebut, diharapkan kita dapat bersaing menghadapi persaingan bisnis di bidang konveksi saat ini.

Selain itu juga di harapkan kepada pengusaha agar lebih cerdas melihat peluang maupun strategi bisnis yg jitu guna meraih hasil yang maksimal serta demi kelangsungan usaha yang jangka panjang.

Dengan harapan yang besar, kegiatan ini dapat memberi ide maupun gagasan baru kepada peserta agar lebih meningkatkan inovasi, strategi dan menciptakan peluang baru agar tetap eksis di dunia usaha konveksi. Serta tidak lupa tetap menjaga kualitas dan kepercayaan pelanggan (konsumen) dengan hasil produksi yang telah dihasilkan.

5. REFERENSI

DAFTAR PUSTAKA Harimurti Subanar, 2001, Manajemen Usaha Kecil, BPFE, Yogyakarta.

Hubeis, M. 1997. "Manajemen Industri Kecil Profesional di Era Globalisasi Melalui Pemberdayaan Manajemen Industri". Orasi Ilmiah. Institut Pertanian Bogor.

Longenecker, Justin G., et al., 2001, Kewirausahaan : Manajemen Usaha Kecil, Salemba Empat, Jakarta.

R. Maryatmo dan Y. Sri Susilo, 1996, Dari Masalah Usaha Kecil sampai Masalah Ekonomi Makro, Univ Atmajaya, Yogyakarta.

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

<http://belajarusahakecil.blogspot.com/2009/03/usaha-kecil-menengah.html>, diakses tanggal 3 September 2010.

http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=421:memperkuat-pemberdayaan-umkm&catid=50:bind-berita&Itemid=97, diakses tanggal 3 September 2010.

<http://retnashizukana.blogspot.com/2010/06/kata-pengantar-puji-syukur-saya.html>, diakses tanggal 3 September 2010.



Kebersamaan Tim PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) Fakultas Bisnis dan Pendidikan Terapan Universitas AuFa Royah di Kota Padangsidimpuan dengan Para peserta PKM Di Konveksi Angkola Jaya Tapanuli Selatan.



6. DOKUMENTASI KEGIATAN



Proses pemberian arahan kepada peserta PKM