



P-ISSN: 2987-2146, E-ISSN: 2987-7040

Jurnal Pengabdian Tangerang Selatan: JURANTAS,

Vol. 1, No. 3, November-Februari 2024 (94-99)

©2023 Lembaga Aspirasi Pendidikan, Penelitian dan

Pengabdian Putra Bangsa (LAP4B) Tangerang Selatan

Pendampingan Jiwa Kewirausahaan dan Daya Saing bagi Perantau/Urban di Jakarta Bogor Depok dan Bekasi

Fauziah Septiani¹, Nurmin Arianto², RR Renny Anggraini^{3*}

Prodi Manajemen, Universitas Pamulang

dosen01771@unpam.ac.id¹, dosen01118@unpam.ac.id², dosen01802@unpam.ac.id^{3*}

Received 10 November 2023 | Revised 22 November 2023 | Accepted 29 November 2023

*Korespondensi Penulis

Kata Kunci:Pendampingan;
Kewirausahaan;
Daya Saing.

Abstrak, Perantau adalah salah satu komunitas sosial yang ada di masyarakat Jabodetabek. Pergerakan paguyuban ini dapat ditingkatkan lagi dengan memberikan pendampingan berupa pelatihan dan penambahan pengembangan kapasitas keahlian dalam bidang sumber daya manusia. Salah satu pendampingan yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan pelatihan seputar Jiwa kewirausahaan dan Daya Saing. Dengan adanya pengetahuan dan wawasan keterampilan yang memadai kelak menjadi bekal untuk dapat bermetamorfosis menjadi pribadi mandiri yang tidak hanya dapat berguna bagi dirinya, namun juga mampu memberikan kemaslahatan bagi masyarakat dan alam semesta selepas dari kehidupan di Paguyuban Perantau Jabodetabek. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berfokus pada Pendampingan Jiwa Kewirausahaan dan Daya Saing bagi Perantau / Urban di Jakarta Bogor Depok dan Bekasi. Pelatihan ini sangat bermanfaat sesuai dengan hasil diskusi akhir dari para peserta.

Keywords:Accompaniment;
Entrepreneurship;
Competitiveness.

Abstract, Migrants are one of the social communities in Jabodetabek society. This community movement can be further enhanced by providing assistance in the form of training and increasing skill capacity development in the field of human resources. One form of assistance that can be provided is by providing training regarding the entrepreneurial spirit and competitiveness. With adequate knowledge and insight, skills will later become provisions to be able to metamorphose into an independent person who can not only be useful for himself, but also able to provide benefits to society and the universe after living in the Jabodetabek Migrant Migrant Association. Community service activities focus on Supporting the Entrepreneurial Spirit and Competitiveness for Migrants / Urbanites in Jakarta, Bogor, Depok and Bekasi. This training was very useful according to the results of the final discussion from the participants.

PENDAHULUAN

Indonesia saat ini dan tinggi nya angka pengangguran karena PHK masal maka perlu adanya kesiapan masing-masing sumber daya manusia agar memiliki kemampuan diri agar bisa menjadi wirausaha. Dalam menghadapi era persaingan global, pemerintah harus mampu menyiapkan SDM yang berkualitas dan handal, menyiapkan SDM yang berkualitas dan handal bisa dilakukan melalui pelatihan dan keterampilan dan wirausaha, wirausaha dirasa sangat penting dalam meningkatkan pertumbuhan perekonomian suatu negara. “Wirausaha adalah kunci bagi Indonesia untuk memajukan perekonomian” dalam menciptakan wirausaha-wirausaha tersebut. Salah satu tantangan berat yang dihadapi oleh bangsa Indonesia dewasa ini adalah adanya jumlah pengangguran yang sangat besar dan senantiasa bertambah dari waktu ke waktu.

Dari data yang ada di bps.go.id pada tahun 2022 prosentase Persentase penduduk miskin pada Maret 2022 sebesar 9,54 persen, menurun 0,17 persen poin terhadap September 2021 dan menurun 0,60 persen poin terhadap Maret 2021. Jumlah penduduk miskin pada Maret 2022 sebesar 26,16 juta orang, menurun 0,34 juta orang terhadap September 2021 dan menurun 1,38 juta orang terhadap Maret 2021. Persentase penduduk miskin perkotaan pada September 2021 sebesar 7,60 persen, turun menjadi



7,50 persen pada Maret 2022. Sementara persentase penduduk miskin perdesaan pada September 2021 sebesar 12,53 persen, turun menjadi 12,29 persen pada Maret 2022.

Dibanding September 2021, jumlah penduduk miskin Maret 2022 perkotaan turun sebanyak 0,04 juta orang (dari 11,86 juta orang pada September 2021 menjadi 11,82 juta orang pada Maret 2022). Sementara itu, pada periode yang sama jumlah penduduk miskin perdesaan turun sebanyak 0,30 juta orang (dari 14,64 juta orang pada September 2021 menjadi 14,34 juta orang pada Maret 2022). Garis Kemiskinan pada Maret 2022 tercatat sebesar Rp505.469,00/kapita/bulan dengan komposisi Garis Kemiskinan Makanan sebesar Rp374.455,00 (74,08 persen) dan Garis Kemiskinan Bukan Makanan sebesar Rp131.014,00 (25,92 persen). Pada Maret 2022, secara rata-rata rumah tangga miskin di Indonesia memiliki 4,74 orang anggota rumah tangga. Dengan demikian, besarnya Garis Kemiskinan per rumah tangga miskin secara rata-rata adalah sebesar Rp2.395.923,00/rumah tangga miskin/bulan.

Disini saya akan memaparkan mengenai analisis situasi dan kondisi ekonomi dalam membangun suatu usaha. Sebelum melangkah lebih jauh, alangkah baiknya kita mengetahui apa itu kewirausahaan dan wirausaha. Menurut Reymond W.Y Kau (1995) yang dimaksud kewirausahaan adalah suatu proses menciptakan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada (inovasi). Tujuannya adalah tercapainya kesejahteraan individu dan niai tambah bagi masyarakat. Sedangkan wirausaha mengacu pada orang yang melaksanakan kreasi atau inovasi tersebut, memadukan sumber daya, dan merealisasikan ide kresi da inovasi menjadi kenyataan. Jadi, seorang wirausaha adalah orang yang kreatif dan inovatif serta mampu mewujudkannya untuk meningkatkan kesejahteraan hidup, kesejahteraan masyarakat, dan lingkungannya. Untuk mewujudkan ide kreasi dan inovasi tersebut dengan memulai usaha diperlukan pertimbangan situasi dan kondisi ekonomi.

Kajian Pustaka

Pendampingan adalah proses pemberian dukungan, bimbingan, atau bantuan kepada seseorang atau sekelompok orang untuk mencapai tujuan atau memecahkan masalah tertentu. Pendampingan dapat dilakukan dalam berbagai konteks, seperti pendidikan, sosial, kesehatan, atau pekerjaan. Berdasarkan pendapat para ahli, berikut adalah beberapa definisi pendampingan:

1. Menurut Sukardi (2013): Pendampingan adalah proses bimbingan yang dilakukan oleh individu atau kelompok yang lebih berpengalaman kepada individu atau kelompok yang memerlukan bantuan. Tujuan pendampingan adalah membantu individu atau kelompok tersebut mencapai perkembangan pribadi, sosial, atau profesional yang diharapkan.
2. Menurut Corey dan Corey (2006): Pendampingan adalah suatu proses di mana seorang profesional membantu individu atau kelompok dalam mengidentifikasi dan mencapai tujuan mereka, mengatasi masalah, dan mengembangkan potensi pribadi atau profesional mereka. Pendampingan dapat berfokus pada pengembangan keterampilan, pemecahan masalah, atau dukungan emosional.
3. Menurut Megginson dan Whitaker (2007): Pendampingan adalah suatu hubungan yang bersifat terbuka, jujur, dan saling menguntungkan antara seorang pendamping (coach) dan kliennya. Tujuan pendampingan adalah membantu klien mencapai tujuan mereka, baik itu di bidang pekerjaan, pengembangan pribadi, atau peningkatan kualitas hidup.
4. Menurut Grant (2012): Pendampingan adalah suatu proses di mana seorang individu atau kelompok mendapatkan bimbingan, pemberian umpan balik, dan dukungan dari seseorang yang lebih berpengalaman atau terlatih. Tujuan pendampingan adalah meningkatkan kinerja, peningkatan kompetensi, dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Pendapat para ahli tersebut menunjukkan bahwa pendampingan adalah proses bimbingan yang melibatkan hubungan antara pendamping dan individu atau kelompok yang memerlukan bantuan. Tujuannya adalah membantu individu atau kelompok tersebut mencapai tujuan, mengatasi masalah, atau mengembangkan potensi mereka melalui bantuan, dukungan, dan bimbingan yang diberikan oleh pendamping. Pendampingan dapat berlangsung dalam berbagai konteks dan memiliki fokus yang beragam, tergantung pada kebutuhan klien.

Kewirausahaan adalah konsep yang luas dan memiliki beragam definisi menurut para ahli. Berikut adalah beberapa pengertian kewirausahaan berdasarkan pendapat para ahli antara lain:

1. Menurut Peter F. Drucker: Kewirausahaan adalah "kegiatan sistematis, inovatif, dan kreatif untuk menciptakan nilai dengan memanfaatkan peluang dan sumber daya yang tersedia."
2. Menurut Richard Cantillon: Kewirausahaan adalah "proses identifikasi dan pengambilan risiko untuk menggabungkan faktor produksi dengan cara yang inovatif dan efisien."

3. Menurut Joseph Schumpeter: Kewirausahaan adalah "kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, baik dalam bentuk produk, layanan, maupun proses produksi."
4. Menurut David H. Holt: Kewirausahaan adalah "proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan memanfaatkan peluang dalam menciptakan dan mengoperasikan bisnis yang menghasilkan keuntungan."
5. Menurut Howard H. Stevenson: Kewirausahaan adalah "penyusunan, alokasi, dan pengelolaan sumber daya untuk menciptakan nilai atau memperoleh manfaat dari peluang yang ada."
6. Menurut William D. Bygrave dan Andrew Zacharakis: Kewirausahaan adalah "kegiatan yang melibatkan pengembangan, pendanaan, dan manajemen perusahaan atau usaha baru atau eksisting dengan tujuan mencapai pertumbuhan dan keuntungan."

Pengertian-pengertian di atas mencerminkan bahwa kewirausahaan melibatkan proses identifikasi peluang, pengambilan risiko, inovasi, dan pengelolaan sumber daya untuk menciptakan nilai atau mencapai tujuan bisnis. Kewirausahaan juga dapat berkaitan dengan pendirian dan pengembangan usaha baru, atau bahkan perubahan dan inovasi dalam perusahaan yang sudah ada.

Daya saing adalah konsep yang penting dalam ekonomi dan bisnis yang merujuk pada kemampuan suatu entitas (negara, perusahaan, sektor industri, dll.) untuk bersaing secara efektif di pasar dan mencapai keunggulan dalam hal produktivitas, inovasi, dan peningkatan nilai. Berikut adalah beberapa pengertian daya saing berdasarkan pendapat para ahli:

1. Menurut Michael E: Seorang pakar strategi bisnis, mengemukakan bahwa daya saing adalah kemampuan suatu lokasi (atau perusahaan) untuk menciptakan dan mempertahankan nilai tambah dalam keadaan persaingan. Dia membedakan antara daya saing biaya (*cost competitiveness*) dan daya saing diferensiasi (*differentiation competitiveness*).
2. Menurut World Economic Forum: Mengukur daya saing negara-negara melalui Indeks Daya Saing Global (*Global Competitiveness Index*). WEF mendefinisikan daya saing sebagai "kemampuan dan kesiapan suatu negara untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dalam jangka panjang, melalui penciptaan dan pemanfaatan peluang yang ada."
3. Menurut Paul Krugman: Seorang ekonom terkemuka, menyatakan bahwa daya saing adalah kemampuan suatu ekonomi (negara) untuk menghasilkan barang dan jasa yang dapat dijual di pasar internasional, yang ditentukan oleh produktivitas relatif negara tersebut.
4. Menurut Czinkota dan Ronkainen: dalam bukunya "*International Business*" mendefinisikan daya saing sebagai "kemampuan suatu perusahaan untuk menjalankan kegiatan usaha secara efektif dalam pasar global dengan memanfaatkan keunggulan sumber daya dan strategi yang dimilikinya."
5. Menurut Richard Lynch: dalam bukunya "*Corporate Strategy*" menggambarkan daya saing sebagai "kemampuan suatu organisasi untuk mencapai dan mempertahankan posisi keunggulan dalam suatu pasar yang kompetitif melalui formulasi dan implementasi strategi bisnis yang efektif."

Pengertian-pengertian di atas mencerminkan bahwa daya saing melibatkan aspek-aspek seperti produktivitas, inovasi, efisiensi, dan kemampuan untuk bersaing di pasar global. Daya saing dapat diterapkan pada tingkat negara, perusahaan, atau sektor industri, dan menjadi faktor penting dalam kesuksesan ekonomi dan bisnis.

METODE

Pendekatan yang dilakukan untuk menyelesaikan persoalan mitra meliputi partisipatif, metode pendekatan ceramah serta pendekatan kelompok dan individual. Adapun penjelasan pendekatannya sebagai berikut:

1. Metode Pendekatan Partisipatif

Metode ini digunakan agar mitra dapat berpartisipasi aktif terhadap seluruh rangkaian kegiatan yang akan dilaksanakan. Pendekatan ini diawali dengan kegiatan bertemu secara langsung dengan pelaku usaha yang telah sukses. Hal ini dilakukan untuk memberikan motivasi, inspirasi, membangun niat, dan menumbuhkan semangat mitra untuk terus melakukan inovasi pengembangan usaha serta mengikuti dengan seksama proses kegiatan PkM.

2. Metode Pendekatan Ceramah

Cara yang paling efektif untuk memperkenalkan informasi atau konsep-konsep yang baru pada sekelompok orang yang belajar. Dalam metode pendekatan ini dilakukan presentasi mengenai konsep dan informasi dalam cara yang sistematis dalam waktu yang terbatas, menggunakan alat bantu, dan berdiskusi dengan mitra.

Metode Kegiatan

Metode kegiatan yang digunakan kepada pengunjung adalah dengan memberikan penjelasan materi teori terlebih dahulu baru kemudian peragaan. Berikut ini adalah tahapan kegiatan yang dilakukan:

a. Tahap Persiapan

Adapun tahap-tahap yang dilakukan dalam kegiatan ini meliputi:

- 1) Survei awal Pada tahap ini dilakukan survei ke lokasi Paguyuban..
- 2) Penetapan Jadwal Pada tahap ini dilakukan penentuan waktu kegiatan.
- 3) Persiapan Materi Kegiatan, Pada tahap ini dilakukan penyusunan bahan/materi kegiatan yang meliputi: slide powerpoint dan handout
- 4) Persiapan Peragaan Pada tahap ini dilakukan persiapan alat dan bahan untuk peragaan.

b. Tahap Pelaksanaan Kegiatan.

Untuk melaksanakan kegiatan ini digunakan 3 metode, yaitu:

- 1) Metode Penjelasan Teori Sederhana Memberikan penjelasan singkat dan konsep sederhana.
- 2) Metode Peragaan Melakukan peragaan insitu
- 3) Diskusi Melakukan diskusi dengan Para masyarakat yang ada di Paguyuban.

HASIL dan PEMBAHASAN

Hasil

Dapat disampaikan terkait hasil pelaksanaan PKM diukur berdasarkan jawaban peserta pelatihan dengan tentang: materi pelatihan, fasilitator, tempat pelatihan dan sajian/konsumsi selama pelatihan yang diukur menggunakan penilaian skala 1 sampai 5 berikut:

Tabel 1. Skala jawaban responden pelatihan

Skor	Kriteria
4,21-5,00	Sangat Baik
3,41-4,20	Baik
2,61-3,40	Cukup
1,81-2,60	Kurang
1,00-1,80	Kurang Skali

Tabel 2. Penilaian Responden Terhadap Pelaksanaan Pelatihan

No	Penilaian Kegiatan	5	4	3	2	1	Jmh	Skor	Rata-rata	Keterangan
A	Materi Pelatihan									
1	Jelas dan mudah diikuti	25	8	7	0	0	40	178	4,45	Sangat Baik
2	Relevan dengan objektivitas pelatihan	26	9	5	0	0	40	181	4,53	Sangat Baik
Sub Total_1		51	17	12	0	0	80	359	4,49	Sangat Baik
B	Narasumber Dalam Pelatihan									
1	Penguasaan materi	30	5	5	0	0	40	185	4,63	Sangat Baik
2	Keampuan Public Speaking	27	7	6	0	0	40	181	4,53	Sangat Baik
3	Kejelasan dalam penyampaian	28	7	5	0	0	40	183	4,58	Sangat Baik
4	Kemampuan dalam menjawab pertanyaan	24	10	6	0	0	40	178	4,45	Sangat Baik
5	Penampilan	28	7	5	0	0	40	183	4,58	Sangat Baik
Sub Total_2		137	36	27	0	0	200	910	4,55	Sangat Baik
C	Tempat Pelatihan									
1	Kenyamanan dalam belajar	25	9	6	0	0	40	179	4,48	Sangat Baik
Sub Total_3		25	9	7	0	0	40	179	4,48	Sangat Baik
Kesimpulan Umum Pelatihan		71	21	15	0	0	107	483	4,53	Sangat Baik
5. Baik Sekali , 4. Baik, 3. Cukup, 2. Kurang, 1. Kurang Sekali										

Berdasarkan hasil jawaban responden pada tabel di atas, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. **Materi pelatihan** yang meliputi kejelasan materi, mudah diikuti dan relevan dengan obyektivitas pelatihan yang dilaksanakan diperoleh skor nilai 4,49 dengan kriteria sangat baik karena terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.
2. **Narasumber** pelatihan dalam hal penguasaan materi, kemampuan *Public Speaking*, kejelasan materi, penampilan dan kemampuan menjawab pertanyaan peserta diperoleh skor nilai 4,55 dengan kriteria sangat baik karena terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.
3. **Tempat pelatihan** dalam hal ini kenyamanan peserta selama peserta mengikuti pelatihan tergolong sangat baik dengan skor nilai 4,48 dan terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.

Dari hasil keseluruhan pelaksanaan pelatihan manajemen keuangan bagi usaha kecil dan menengah rata-rata keseluruhan diperoleh nilai 4,53 kategori Narasumber “sangat baik”. Adapun urutan Tempat pelaksanaan kegiatan pelatihan dari yang tertinggi hingga terendah meliputi: Narasumber skor 4,55, Materi Pelatihan dengan skor 4,49, dan Tempat Pelatihan dengan skor 4,48. Adapun dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat seperti ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar 2. Foto Kegiatan Pengabdian Masyarakat

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan judul : “Pendampingan Peningkatan Jiwa Kewirausahaan dan Daya Saing Pada Perantau Argapuri Jabodetabek” secara umum berjalan dengan lancar dan tertib. Para Perantau Argapuri antusias dalam menyimak penjelasan materi teori dan peragaan yang diberikan. Antusiasme pun berlanjut saat sesi tanya jawab. Kegiatan PKM ini dinilai berjalan efektif karena tingkat ketertarikan peserta cukup tinggi terhadap pembelajaran tentang budaya organisasi. Permasalahan lain yang timbul yaitu tidak adanya media pembelajaran yang memadai untuk menjelaskan suatu konsep di luar praktikum. Hal ini akan mempersulit masyarakat dalam memahami konsep sehingga tak jarang masyarakat memahami di luar konsep yang sebetulnya. Jadi dosen harus kreatif dan inovatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchori, “Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa”, CV. Alfabetha, Bandung, 2009. Angipora Marius P. “Dasar-Dasar Pemasaran”, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012.
- Arikunto, Suharsimi, “Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek”, PT. Rineka Cipta, Jakarta, 2010.
- Assauri, Sofian, “Manajemen Produksi Dan Operasi”, LPFE Universitas Indonesia, Jakarta, 2012.
- Chandra, Gregorius, “Strategi Dan Program Pemasaran”, Andi Offset, Yogyakarta, 2011. David W.Craven “Strategic Marketing”, Mc-Graw Hill International, 2014.
- G.R. Terry, & Rue, Leslie W. Rue, “Dasar-dasar Manajemen”, Bumi Aksara, Jakarta 2010.
- Ghozali, Imam, “Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS”, Edisi Kelima, Badan Penerbit Undip, Semarang, 2011.
- Griffin, Jill. 2012. “Customer Loyalty: How to Earn It, How to Keep It”. Simon and Chuster. Inc. New York.
- Hasan, Ali. 2013. “Marketing”. Media Utama., Yogyakarta.
- Hasibuan, SP, “Dasar-dasar Perbankan”, Haji Masagung, Jakarta, 2012.
- Hurriyati, Ratih, “Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Konsumen”, CV. Alfabetha, Bandung, 2012.

- Keller dan Armstrong, "Prinsip-prinsip Pemasaran", Edisi Kedua Belas, Jilid Satu, Erlangga, Jakarta, 2012
- Kotler, Philip, "Manajemen Pemasaran", Edisi Keempat belas, PT. Indeks, Jakarta, 2012.
- Laksana, Fajar, "Manajemen Pemasaran", Edisi Pertama, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2013
- Lovelock & Wright, "Principle of Services Marketing and Management", Prentice Hall Inc., Upper Saddle River, New Jersey, USA, 2011.
- Siamto, W, Wardani, W. G, & Irawati, L. (2021). The Effect Of Leadership Style And Motivation On Turnover At Hoka-Hoka Bento Branch Bsd Square Tangerang. *International Journal of Economy, Education and Entrepreneurship*, 1(2), 171–177. <https://doi.org/10.53067/ije3.v1i2.26>
- Siamto, W. (2018). Pengaruh Pelatihan Dan Komitmen Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Eka Bogainti (Hokben). *Jurnal Mandiri : Ilmu Pengetahuan, Seni, Dan Teknologi*, 2(1), 109-124. <https://doi.org/10.33753/mandiri.v2i1.34>
- Siamto W, Whina R, Pratama A (2022). Bedah Buku Meningkatkan Kinerja Manajemen Sumber Daya Manusia Ditaman Baca Parigi Sawanangan Depok. *Jurnal ABDIMAS: Vol. 3, No.3, Agustus 2022*, Hal (85-91).
- <https://www.indonesiana.id/read/152435/pentingnya-entrepreneurship-di-indonesia>
- <http://kaperda.jogjaprovo.go.id/kukuhkan-pengurus-pusat-ikg-2021-2026-badan-penghubung-daerah-diy-bersama-ikatan-keluarga-gunung-kidul-menggelar-pagelaran-campursari/>
- <https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia>
- <https://akeyodia.com/cara-mengelola-sdm-yang-efektif/>
- <https://www.kuncie.com/posts/entrepreneur-mindset>