

**PERILAKU KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN
PENGUSAHA PANCI DANDANG DI KECAMATAN BONTOALA
KOTA MAKASSAR**

Oleh

Herminawaty Abubakar

E-mail: herminawatyabubakar68@gmail.com

Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa

ABSTRAK

Industri panci dandang merupakan salah satu usaha yang berkembang dalam skala industri kreatif di Kota Makassar. Usaha panci banyak diusahakan oleh pelaku usaha di Kota Makassar. Usaha panci dandang ini, selain akan membantu meningkatkan pendapatan pengusaha panci dandang itu sendiri, juga dapat mengurangi angka pengangguran di daerah sekitar industri. Permintaan panci dandang semakin meningkat dari waktu ke waktu, namun pelaku usaha belum bisa memenuhi semua permintaan yang ada. Masalah utama dari usaha panci dandang ini yaitu keterbatasan modal, kemampuan sumber daya manusia dan manajemen usaha, sehingga berdampak pada kuantitas, kualitas dan kontinuitas. Namun demikian, meskipun usaha ini terkendala dengan keterbatasan modal, sumber daya manusia dan manajemen, para pelaku usaha tetap bertahan pada usaha panci dandang ini meskipun perkembangan usaha tersebut tidak signifikan.

Hasil kegiatan ini adalah perubahan pola pikir pengusaha/pengrajin panci dandang dalam mengelola usaha yang berorientasi pada pengembangan usaha berkelanjutan, terciptakan perilaku kewirausahaan yang tertuang dalam bentuk peningkatan kreativitas inovasi, motivasi dan keterampilan, dan meningkatkan pendapatan pengusaha panci dandang melalui perluasan pangsa pasar, peningkatan inovasi, efisien dan efektif dalam produksi, serta tata kelola usaha yang baik.

Kata Kunci : Usaha Panci Dandang, Peningkatan Pendapatan.

A. PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi

Pemberdayaan UMKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingat UMKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia (Sudaryanto, 2011).

Usaha kecil dan menengah merupakan sektor usaha yang telah terbukti berperan strategis atau penting dalam mengatasi akibat dan dampak dari krisis ekonomi yang pernah melanda Indonesia di tahun 1997. Di sisi lain,

sektor usaha kecil dan menengah juga telah mampu memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia selama ini. Kedudukan yang strategis dari sektor usaha kecil dan informal tersebut juga karena sektor ini mempunyai beberapa keunggulan dibandingkan usaha besar/ menengah. Keunggulan-keunggulan sektor ini antara lain kemampuan menyerap tenaga kerja dan menggunakan sumberdaya lokal, serta usahanya relatif bersifat fleksibel. Kehadiran suatu industri kreatif sebagai bagian dari usaha kecil dan menengah merupakan bagian yang penting dalam pembangunan ekonomi yang bertujuan meningkatnya taraf hidup masyarakat ke arah ekonomi yang lebih baik.

Industri kreatif merupakan kelompok industri yang terdiri dari berbagai jenis industri yang masing-masing memiliki keterkaitan dalam proses pengeksploitasian ide atau kekayaan intelektual menjadi nilai ekonomi tinggi yang dapat menciptakan

kesejahteraan dan lapangan pekerjaan. Salah satu industri kreatif tradisional di Kota Makassar adalah keberadaan sentra Industri panci dandang di Kelurahan Wajo Baru Kecamatan Bontoala yang harus dipertahankan dan dikembangkan.



Masuknya produk Jawa dalam industri peralatan rumah tangga ternyata tak membuat industri kecil menengah (IKM) di Kota Makassar menjadi terpuruk. Justru di tengah gempuran produk dari Jawa membuat pengusaha lokal semakin tergerak untuk melakukan inovasi. Membanjirnya produk alat dapur modern di pasaran, membuat perajin alat dapur tradisional di Kota Makassar harus memutar otak agar bisa bertahan. Selain mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan, pengrajin alat dapur tradisional juga mengembangkan jaringan pemasaran yang lebih luas.

Di Kota Makassar berdiri beberapa home industri pembuatan peralatan logam seperti pisau, panci, wajan dan peralatan dapur lainnya. Walaupun sekarang ini peralatan dapur banyak diproduksi oleh pabrik-pabrik besar, tapi tidak jarang masyarakat lebih memilih produksi home industri karena kualitas dan pengerjaannya yang lebih bagus. ebutuhan masyarakat akan kebutuhan barang-barang hasil produksi pabrik maupun home industri tidak pernah surut. Untuk itu bagi pelaku usaha, home industri terutama harus pandai-pandai mempromosikan produknya agar tetap laku, diminati dan dicari dipasaran.

Salah satu perajin alat dapur tradisional yang masih bertahan hingga kini adalah Bapak Jaelani dan Bapak H. Mahmud warga kelurahan Wajo Baru Kecamatan Bontoala. Pria yang telah menekuni kerajinan alat dapur selama belasan tahun ini mencoba bertahan memproduksi berbagai alat dapur seperti panci, dandang, wajan dan ceret.



Kerajinan yang ditekuni turun temurun dari pendahulunya ini terbilang langka karena hampir sudah tidak ada lagi yang melakukan hak serupa yaitu memproduksi alat dapur berbahan alumunium, Untuk menjaga agar kerajinan produksinya tetap eksis di pasaran, Bapak Jaelani dan Bapak H. Mahmud mengaku terus menjaga kualitas produksi. Di tengah serbuan alat dapur dari pabrik, ternyata banyak ibu rumah tangga yang tetap memilih alat dapur buatan tangan karena kualitas yang tetap dipertahankan dan kualitas merupakan salah satu unggulan industry ini.

Eksistensi UMKM memang tidak dapat diragukan lagi karena terbukti mampu bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi, terutama pasca krisis ekonomi. Secara umum, berbagai peran strategis dimiliki sektor UMKM, namun sektor ini juga dihadapkan berbagai permasalahan. Kendala dan permasalahan antara lain dari aspek permodalan, kemampuan manajemen usaha, dan kualitas sumberdaya manusia pengelolanya. Kendala dan permasalahan usaha kecil dan informal lainnya juga disebabkan karena sulitnya akses terhadap informasi dan sumberdaya produktif seperti modal dan teknologi, yang berakibat menjadi terbatasnya kemampuan usaha kecil untuk berkembang (Supriyanto, 2006). Kendala lain yang dihadapi UMKM adalah keterkaitan dengan prospek usaha yang kurang jelas serta perencanaan, visi dan misi yang belum mantap. Hal ini terjadi karena umumnya

UMKM bersifat income gathering yaitu menaikkan pendapatan, dengan ciri-ciri sebagai berikut: merupakan usaha milik keluarga, menggunakan teknologi yang masih relatif sederhana, kurang memiliki akses permodalan (bankable), dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi.

2. Pemasalahan Mitra

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan, maka permasalahan yang dihadapi mitra saati adalah sebagai berikut :

- a. Sistem produksi yang dilakukan pengrajin panci dandang alumunium (mitra) bersifat sesuai pesanan konsumen tanpa memperhatikan keinginan pasar.
- b. Rendahnya tingkat inovatif dan penguasaan teknologi pengrajin Panci dandang (mitra) sehingga produk yang dihasilkan kurang kompetitif di pasar.
- c. Adanya kebiasaan mitra dalam mengelola usahanya berdasarkan manajemen kekeluargaan, artinya dalam melakukan pengkaderan SDM lebih banyak ditujukan kepada keluarga, begitu juga rekrutmen tenaga kerja, dengan alasan bahwa kejujuran dapat tercipta dan mudah mengikuti petunjuk dan perintah pemilik usaha.
- d. Adanya kekurangan modal usaha untuk pengadaan mesin produksi sehingga untuk melakukan pengembangan usaha mengalami keterbatasan.
- e. Bertambahnya pesain baru (saingan) yang memasuki pasar dengan produk yang sama namun type/model yang beraneka ragam utamanya panci buatan pabrik

B. SOLUSI DAN TARGET LUARAN

1. Solusi

Solusi yang ditawarkan dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut :

- a. Solusi untuk masalah pertama, memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam melaksanakan produksi yang bersifat massal, sehingga kekurangan stock di pasaran dapat diatasi.
- b. Solusi untuk masalah kedua, memberikan pelatihan-pelatihan yang

dapat meningkatkan keterampilan, inovasi dan kemampuan tehnologi dengan bekerjasama dengan instansi terkait.

- c. Solusi untuk masalah ketiga, merubah pola pikir mitra tentang manajemen tradisional dan kekeluargaan menjadi pengelolaan usaha berdasarkan manajemen modern.
- d. Solusi untuk masalah keempat, memberikan pendampingan kepada mitra dalam membuat proposal kelayakan usaha untuk kepentingan akses ke lembaga keuangan bank dan non bank.
- e. Solusi untuk masalah kelima, memberikan pemahaman dan pembelajaran mengenai sistim dan model pemasaran global, dimana produksi panci harus dapat bersaing sehingga dapat dipasarkan diluar Kota Makassar.

2. Hasil Yang Diharapkan

Indikator tingkat keberhasilan dari kegiatan program IbM ini adalah Perubahan Pola Pikir Masyarakat khususnya pengrajin panci dandang untuk menerapkan teknologi, meningkatkan model/desain produk, sistim manajemen yang modern dan pemasaran yang lebih luas. Secara rinci sebagai berikut :

- a. Diharapkan tercipta perubahan pola pikir pengrajin panci dandang
- b. Diperolehnya peningkatan pendapatan pengrajin panci dandang dengan meningkatkan omzet penjualan.
- c. Diharapkan pengrajin panci dandang dapat menerapkan manajemen modern serta menggunakan model pemasaran yang lebih luas.
- d. Diharapkan pengrajin panci dandang dapat meningkatkan kemampuan tehnologi dan manajerial.
- e. Diharapkan pengrajin panci dandang dapat memperluas jaringan pemasaran dengan menggunakan beberapa saluran dan sistim pemasaran modern

C. METODE PELAKSANAAN

1. Metode yang ditawarkan

Metode yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan dapat diuraikan dengan memperhatikan profil mitra di bawah ini :

Tabel 1.
Profil Mitra PKM dan Metode yang ditawarkan

No	Permasalahan	Mitra 1	Mitra 2	Metode yang Ditawarkan
1	Produksi	- Inovasi rendah - Berdasarkan <i>job order</i> /pesanan	- Inovasi rendah - Berdasarkan <i>job order</i> /pesanan	- Melakukan pendidikan dan pelatihan - Produksi secara massal dan pesanan
2	Sumber Daya Manusia	- Manajemen tradisional/kekeluargaan	- Manajemen tradisional/kekeluargaan	- Melakukan evaluasi kerja/kinerja - Melakukan rekrutmen tenaga kerja dengan mengutamakan skill - Melakukan perencanaan yang terevaluasi dan berukur.
3	Pemasaran	- Pangsa pasar kurang - Pemasaran tradisional	- Pangsa pasar kurang - Pemasaran tradisional	- Perlu adanya net working - Melakukan diversifikasi produk baik jenis maupun type/model. - Melakukan pemasaran yang multi saluran serta distribusi pemasaran yang efektif. - Melakukan promosi melalui pameran dan expo
4	Keuangan	- Keterbatasan akses ke lembaga perbankan dan non bank - Ketidakmampuan menyusun kelayakan usaha	- Keterbatasan akses ke lembaga perbankan dan non bank - Ketidakmampuan menyusun kelayakan usaha	- Mengadakan pelatihan penyusunan proposal kredit - Memperluas akses ke lembaga bank dan non bank

D. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

1. Hasil yang Dicapai

Industri panci dandang yang ditekuni turun temurun dari pendahulunya ini sudah terbilang langka karena hampir sudah tidak ada lagi yang melakukan industry serupa yaitu memproduksi alat dapur (panci dandang) berbahan aluminium secara tradisional karena banyaknya panci dandang yang di produksi oleh industri besar di daerah Jawa dimana daerah pemasarannya sangat luas termasuk di Kota Makassar. Untuk menjaga agar kerajinan produksinya tetap eksis di pasaran, Bapak Jaelani dan Bapak H. Mahmud mengaku terus menjaga kualitas produksi. Di tengah serbuan alat dapur dari pabrik, ternyata banyak ibu rumah tangga yang tetap memilih alat dapur buatan tangan karena kualitas yang tetap dipertahankan dan kualitas merupakan salah satu unggulan industry ini.

Uraian diatas memberikan gambaran bahwa usaha industri panci dandang di Kelurahan Wajo Baru Kecamatan Bontoala Kota Makassar perlu mendapat perhatian dan penanganan yang berkelanjutan sehingga program iptek bagi masyarakat industry panci

dandang sangat tepat dan strategis untuk pengembangan usaha panci dandang.. Solusi yang diberikan kepada usaha kerajinan meubel aluminium di Kelurahan Wajo Baru adalah melakukan pembinaan dan pendampingan dengan beberapa kegiatan antara lain :

- a. Melakukan pelatihan tentang cara pengembangan usaha melalui pendekatan 4 (empat) yakni : konsep yakni konsep produksi berorientasi pasar, konsep pemasaran berorientasi pada pelayanan konsumen dan konsep keuangan yang berorientasi pada pencatatan pengeluaran dan pemasukan dan konsep efisiensi dan efektivitas.
- b. Pendampingan terhadap proses produksi dengan memperhatikan dengan kuantitas dan kualitas produk serta efisiensi persediaan bahan baku.
- c. Melakukan strategi pemasaran dengan pendekatan marketing mix dan strategi memuaskan langganannya.
- d. Pendampingan/pelatihan tentang penyusunan studi kelayakan usaha dan cara penyusunan proposal pemanfaatan modal usaha perbankan.
- e. Melakukan evaluasi dan perencanaan usaha berdasarkan analisis SWOT.

Hasil yang diperoleh pengrajin panci dandang khususnya untuk mitra 1 dan mitra 2 dengan adanya program IBM ini adalah sebagai berikut:

- a. Berubahnya pola pikir pengrajin panci dandang untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan bagi karyawannya. Hal ini terlihat dari besarnya keinginan dan partisipasi aktif pengrajin panci dandang untuk mengikuti program pengembangan yang telah ditawarkan oleh pengabdian.
- b. Meningkatnya kemampuan inovasi, kemampuan penggunaan teknologi dan manajerial pengrajin panci dandang dalam proses produksi

2. Luaran yang Dihasilkan

Adapun luaran yang telah dihasilkan dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut :

- a. Produk yang berkualitas
- b. Daerah pemasaran yang semakin berkembang
- c. Peningkatan kompetensi sumber daya manusia
- d. Dipublikasikan dalam jurnal dan prosiding
- e. Diseminarkan dalam seminar nasional

E. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

- a. Terciptanya perubahan pola pikir pengusaha/pengrajin panci dandang dalam mengelola usaha yang berorientasi pada pengembangan usaha berkelanjutan.
- b. Terciptakan perilaku kewirausahaan yang tertuang dalam bentuk peningkatan kreativitas inovasi, motivasi dan keterampilan.
- c. Meningkatkan pendapatan pengusaha panci dandang melalui perluasan pangsa pasar, peningkatan inovasi, efisien dan efektif dalam produksi, serta tata kelola usaha yang baik

2. Saran

- a. Peran pemerintah dalam meng-efektifkan program kewirausahaan untuk pengembangan usaha panci dandang.

- b. Membuka akses kredit usaha kecil dari perbankan untuk usaha panci dandang sebagai upaya program pengembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri,S.2004. Manajemen Pemasaran, Konsep dan Strategis, Rajawali Press, Jakarta
- Hadiyati, Ernani. Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. Fakultas Ekonomi, Universitas Gajayana Malang . diakses maret 2015.
- Hoselita, 2008. Entrepreneurship and Economic Grow, American Journal of Economic and Sociology, dalam Salim Siagian; Kewirausahaan Indonesia, Jakarta.
- Kartasaputra,A.G. 2009. Ekonomi Produksi.Bina Aksara,Jakarta
- Masykuri, Ahmad Ali dan Soesatyo, Yoyok. Analisis Perilaku Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Pengrajin Songkok Di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Prodi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya. diakses September 2017
- Susanto, 2009. Leadpreneurship: Pendekatan Strategic Management Dalam Kewirausahaan. Jakarta: Esens
- Supriyanto, 2006. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan, Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Volume 3 Nomor 1.
- Peterson. et al, 2007. Planning and Management for a Changing Environment.San Francisco: Jossey-Bass Punlisher.