
EDUKASI SIKAP BERWIRAUSAHA DAN KETERAMPILAN BERWIRAUSAHA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN

Jonner Simarmata¹⁾, Said Almaududi²⁾, Zuhri Saputra Hutabarat³⁾*

^{1,2,3)} Universitas Batanghari Jambi, Indonesia

¹⁾ jonnerunbari@gmail.com

²⁾ saidalmaududi@gmail.com

³⁾ zuhri2saputra1hutabarat9@gmail.com

ABSTRACT

This service aims to find out entrepreneurial attitudes, entrepreneurial skills, and sales income in the Actual FKIP Canteen, Jambi University. Service activities were carried out for one month in March 2024. The service approach was carried out using level 1 action research, where actions related to solutions to problems identified or improvements made were not tested. This service was carried out in the Actual FKIP Canteen, Jambi University. The results of this service: 1) Can add concepts to the theory regarding the influence of entrepreneurial attitudes and entrepreneurial skills on sales income in the FKIP Actual Jambi University canteen, 2) As student input on the importance of the influence of entrepreneurial attitudes and entrepreneurial skills on sales income in the FKIP canteen Actual Jambi University. 3) Can be used as a guide or reference for subsequent similar assessments. It can be seen that there are many opinions and views regarding the dimensions of entrepreneurial skills. So the dimensions used for this research use opinion.

Keywords: *Entrepreneurship, Skills, Sales*

PENDAHULUAN

Masalah Pembangunan ekonomi sebuah negara dapat dilihat, dari beberapa indikator perekonomian, salah satunya adalah tingkat pengangguran. Berdasarkan tingkat pengangguran dapat dilihat kondisi suatu negara apakah perekonomian suatu negara tersebut berkembang atau lambat atau bahkan mengalami kemunduran. Selain itu, dengan tingkat pengangguran dapat dilihat pula kesenjangan distribusi pendapatan yang diterima suatu masyarakat di negara tersebut. Pengangguran dapat terjadi sebagai akibat dari tingginya tingkat perubahan angkatan kerja yang tidak diimbangi dengan adanya lapangan pekerjaan yang cukup luas serta penyerapan tenaga kerja yang cenderung kecil persentasenya, hal ini disebabkan rendahnya tingkat pertumbuhan penciptaan lapangan kerja untuk menampung tenaga kerja yang siap bekerja.

Berdasarkan observasi awal sebelum melakukan penelitian hasil pengamatan dan Tanya jawab peneliti dengan penjual kantin ternyata masalah yang dialami penjual adalah masalah pendapatan yang tidak menetap dan potongan hasil dari penjualan menu makanan nya setiap hari di potong sebanyak 15 persen. Agar pembeli atau pelanggan yang ada tidak beralih kepada usaha lain. Penjualan menu makanan dituntut untuk lebih memahami segala kebutuhan dan keinginan konsumen atau usaha harus mampu menciptakan produk makanan yang sesuai dengan kebutuhan para pembeli.

Dengan berbagai menu makanan yang baik maka akan dapat meningkatkan pendapatan penjualan dan merebut para pelanggan. Jika itu sudah terjadi maka dapat dipastikan usaha akan mendapatkan suatu keuntungan yang maksimal. Jika pemasaran produk makanan yang dilakukan tidak baik atau kurang tepat maka akan terjadi penurunan penjualan yang akan memberi dampak penurunan pendapatan penjualan yang diterima oleh usaha tersebut. Terjadinya masalah dalam suatu usaha penurunan tingkat pendapatan penjualan pada usaha makanan dan minuman yang dijualnya. Hal ini bisa disebabkan karena strategi yang dilakukan kurang tepat. Untuk itu diperlukan strategi yang tepat agar dapat meningkatkan pendapatan



penjualan. Suatu strategi harus dibuat dengan memperhatikan semua lingkungan internal dan eksternal dalam bidang usaha (Rosmiati, Nurmala Sari, Novia Sri Dwijayanti, 2021).

Pendapatan penjualan merupakan bagian yang penting dalam pengoperasian suatu usaha. Pembuatan atau pengaturan sistem penjualan berpengaruh pada tingkat penerimaan pendapatan usaha. Oleh karena itu usaha harus benar-benar mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan serta pembelian dengan menerapkan sistem yang memadai, sehingga target penjualan dapat dicapai.

Menurut Kieso, Warfield dan Weygantd (2011:955) Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Niswonger (2006:56) Pendapatan merupakan kenaikan kotor (*gross*) dalam modal pemilik yang dihasilkan barang dagang, pelaksanaan jasa kepada klien, menyewakan harta, peminjaman uang, dan semua kegiatan usaha profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.

Jumlah rata-rata Pendapatan selama 5 hari di Kantin FKIP Actual Universitas Jambi dapat dilihat pada lampiran 124. Sehubungan dengan hal-hal yang terjadi dengan pendapatan penjualan tersebut maka sikap berwirausaha dan keterampilan berwirausaha sangat berperan aktif dalam memperoleh suatu pendapatan penjualan. Sehingga mereka bisa memperoleh hasil pendapatan yang maksimal. Oleh karena itu, para penjual seringkali harus menempuh cara berbeda untuk menarik perhatian pembeli agar bisa memperoleh suatu keuntungan.

Sikap positif terhadap wirausaha, dapat menumbuhkan jiwa wirausaha sehingga muncul calon wirausaha yang berbakat. Sementara itu, untuk menghadapi kondisi persaingan yang semakin ketat dan kemajuan di bidang informasi, komunikasi dan teknologi, di perlukan keterampilan berwirausaha terutama untuk menjaga kontinuitas usahanya dan mengatasi masalah yang di hadapin.

Menurut Anoraga dan Sudantoko (2002:139) sikap berwirausaha adalah semangat, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang besar. Seorang wirausaha harus mampu melihat dan memanfaatkan peluang untuk mendapatkan keuntungan atau manfaat bagi diri sendiri dan lingkungan sekitarnya.

Keterampilan berwirausaha adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan suatu usaha. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keterampilan berwirausaha baik itu yang berasal dari dalam diri maupun yang berasal dari luar diri individu. Faktor dari dalam diri individu antara lain rasa antusias dalam berbisnis, Tidak putus asa meskipun gagal, percaya diri, dan Tekad yang kuat. Sedangkan latar belakang pendidikan, motivasi, bakat, dan kreatifitas. Sedangkan faktor dari luar individu diantaranya latar belakang keluarga, lingkungan sosial, dan kondisi perekonomian Negara.

Kewirausahaan memiliki arti yang berbeda-beda antar para ahli atau sumber acuan karena berbeda-beda titik berat dan penekanannya. Cantillon (2001), misalnya, mendefinisikan kewirausahaan sebagai bekerja sendiri (*self-employment*). Seorang wirausahawan membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu.

METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan selama satu bulan pada bulan Maret 2024. Pendekatan pengabdian dilakukan dengan action research level 1 yang mana tindakan terkait solusi masalah yang diidentifikasi atau perbaikan yang dilakukan tidak diuji. Adapun tahap kegiatan berupa tahap observasi awal dan wawancara pada pengelola pondok, tahap perencanaan aksi bersama tim mulai dari penentuan timeline, strategi, materi, dan perencanaan edukasi, dan tahap pemberian edukasi. Pengabdian ini dilaksanakan di Kantin FKIP Actual Universitas Jambi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut (Thoha,2002:110) keterampilan berwirausaha adalah kemampuan untuk menggunakan akal, fikiran dan ide dan kreatifitas dalam mengerjakan, mengubah ataupun membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut. Ada juga pengertian lain yang mendefinisikan bahwa *skill* adalah suatu kemampuan untuk menerjemahkan pengetahuan ke dalam praktik sehingga tercapai hasil kerja yang diinginkan.

Menurut (Gibson, 1994:104) , kemampuan merupakan salah satu unsure dalam kematangan berkaitan dengan pengetahuan atau keterampilan Kemampuan menunjukkan potensi orang untuk melaksanakan tugas atau pekerjaan. Kemampuan itu mungkin dimanfaatkan atau mungkin juga tidak. Kemampuan berhubungan erat dengan kemampuan fisik dan mental yang dimiliki orang untuk melaksanakan pekerjaan dan bukan yang ingin dilakukannya lain yang dapat diperoleh dari pendidikan, pelatihan dan suatu pengalaman.

Berdasarkan uraian di atas bahwa apabila ingin mencapai hasil yang maksimal seorang wirausaha harus bekerja dengan sungguh-sungguh beserta segenap kemampuan yang dimiliki ditunjang oleh sarana dan prasarana yang ada. Jika seorang wirausaha bekerja dengan setengah hati maka pekerjaan yang dihasilkan tidaklah semaksimal yang diharapkan. Artinya bahwa kemampuan seseorang bisa diukur dari tingkat keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki dalam melaksanakan tugas yang dibebankan. Dengan keterampilan yang ada maka usaha yang dikembangkan dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil usaha.

Seorang wirausaha harus memiliki pengetahuan khusus terkait dengan bisnis yang akan dijalankan. Tanpa mengetahui seluk-beluk produk atau dinamika market tertentu, seorang wirausaha menempatkan dirinya pada kegagalan. Kurangnya pengetahuan akan membuat keputusan yang buruk dan belajar dari kesalahan yang mahal bukanlah hal yang mudah bagi seorang wirausaha. Ketika seorang wirausaha men-set bisnis, hanya ada satu peluang yang sempit satu atau paling banyak dua tahun dimana seorang wirausaha harus sukses sebelum dirinya kehabisan sumber atau energi. Terlepas dari pengetahuan khusus, seorang wirausaha juga harus memahami dasar area dan perdagangan bisnisnya dengan cepat, mulai dari akun dan administrasi sampai marketing dan produksi. Bekal kewirausahaan berupa pengetahuan perlu dimiliki, Beberapa bekal pengetahuan yang harus dimiliki wirausaha adalah: 1) pengetahuan bidang mengenai usaha yang dimasuki atau dirintis dan lingkungan usaha yang ada di sekitarnya, 2) Bekal pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab. 3) Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri. 4) Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Menurut M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (dalam Suryana, 2001:10) mengemukakan karakteristik kewirausahaan yang berhasil, diantaranya memiliki ciri-ciri: 1) Proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas, 2) Berorientasi pada prestasi, yang tercermin dalam pandangan dan bertindak terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, berencana, dan mengutamakan monitoring, 3) Komitmen kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan bisnis.

Secara eksplisit, Dan Steinhoff dan John F Burgess (dalam Suryana, 2001:10) mengemukakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang berhasil, yaitu: 1) Memiliki visi dan tujuan yang jelas, 2) Bersedia menanggung risiko waktu dan uang, 3) Berencana dan mengorganisir, 4) Kerja keras sesuai dengan tingkat urgensinya, 5) Mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, dan pekerja, 6) Bertanggung jawab terhadap keberhasilan dan kegagalan.

Mengembangkan pribadi wirausaha identik dengan mengembangkan perilaku wirausaha yaitu mengenali diri sendiri dan kendala yang dihadapinya sebagai langkah awal. David McClelland (dalam Suryana,2001:26) mengemukakan lima ciri perilaku keterampilan bewirausahaan yaitu: 1) Keterampilan mengambil keputusan dan mengambil risiko yang moderat dan bukan atas dasar kebetulan belaka, 2) Bersifat energetik, khususnya dalam bentuk berbagai kegiatan inovatif, 3) Tanggung jawab individu, 4) Mengetahui hasil-hasil dari berbagai keputusan yang diambilnya, 5) Memiliki kemampuan berorganisasi, yaitu bahwa seseorang wirausaha memiliki kemampuan keterampilan, kepemimpinan dan manajerial

Berdasarkan pengertian di atas, maka disimpulkan bahwa keterampilan berwirausaha yaitu

mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian. kewirausahaan terdiri atas faktor internal dan faktor eksternal sebagai berikut: 1) Faktor internal, yaitu kecakapan pribadi yang menyangkut soal bagaimana kita mengelola diri sendiri. Kecakapan pribadi seseorang terdiri atas 3 unsur terpenting, yaitu: (a) Kesadaran diri. Ini menyangkut kemampuan mengenali emosi diri sendiri dan efeknya, mengetahui kekuatan dan batas-batas diri sendiri, dan keyakinan tentang harga diri dan kemampuan sendiri atau percaya diri. (b) Pengaturan diri. Ini menyangkut kemampuan mengelola emosi-emosi dan desakan-desakan yang merusak, memelihara norma kejujuran dan integritas, bertanggung jawab atas kinerja pribadi, keluwesan dalam menghadapi perubahan, dan mudah menerima atau terbuka terhadap gagasan, pendekatan dan informasi-informasi baru. (3) Motivasi. Ini menyangkut dorongan prestasi untuk menjadi lebih baik, komitmen, inisiatif untuk memanfaatkan kesempatan, dan optimisme dalam menghadapi halangan dan kegagalan. 2) Faktor eksternal, yaitu kecakapan sosial yang menyangkut soal bagaimana kita menangani suatu hubungan. kecakapan sosial seseorang terdiri atas 2 unsur terpenting, yaitu: (a) Empati. Ini menyangkut kemampuan untuk memahami orang lain, perspektif orang lain, dan berminat terhadap kepentingan orang lain. Juga kemampuan mengantisipasi, mengenali, dan berusaha memenuhi kebutuhan pelanggan. Mengatasi keragaman dalam membina pergaulan, mengembangkan orang lain, dan kemampuan membaca arus-arus emosi sebuah kelompok dan hubungannya dengan kekuasaan, juga tercakup didalamnya. (b) Keterampilan sosial. Termasuk dalam hal ini adalah taktik-taktik untuk meyakinkan orang (persuasi), berkomunikasi secara jelas dan meyakinkan, membangkitkan inspirasi dan memandu kelompok, memulai dan mengelola perubahan, bernegosiasi dan mengatasi silang pendapat, bekerja sama untuk tujuan bersama, dan menciptakan sinergi kelompok dalam memperjuangkan kepentingan bersama. Indikator keterampilan berwirausaha menurut Soemanto (1996:63), kriteria yang cukup signifikan untuk menentukan keterampilan berwirausaha dapat dilihat dari: 1) Keterampilan berfikir kreatif

Seseorang wirausaha memiliki jiwa kewirausahaan. Jiwa kewirausahaan didukung dengan cara-cara berfikir yang kreatif. Pemikiran kreatif didukung oleh dua hal, yaitu pengerahan daya imajinasi yang kuat, memiliki ide dan gagasan yang unik dan proses berfikir ilmiah. 2) Keterampilan dalam membuat keputusan. Keputusan merupakan suatu hasil penilaian. Keputusan juga merupakan hasil pemilihan alternatif-alternatif. Orang yang kreatif dapat mengambil keputusan-keputusan tidak dimulai dari fakta-fakta tetapi mengambil keputusan bertolak dari pendapat. Pemimpin yang baik senantiasa memberikan dorongan kepada orang lain atau diri sendiri untuk berpendapat. Namun disertai dengan fakta-fakta yang mendukung pendapat. Di sini jelas bahwa pengambilan keputusan memerlukan fakta, namun yang pertama muncul adalah pendapat. Fakta dipakai untuk memperkuat atau mempertahankan pendapat. Selain itu dalam keputusan dibutuhkan juga pikiran untuk merencanakan masa depan, diperlukan introspeksi diri agar dapat belajar dari kesalahan dan merencanakan segala sesuatu sebelum bertindak. 3) Keterampilan dalam kepemimpinan. Kepemimpinan adalah kualitas tingkah laku seseorang yang mempengaruhi tingkah laku orang lain atau kelompok orang sehingga mereka bergerak ke arah tercapainya tujuan bersama. Seorang wirausaha yang hendak kerja sama dengan orang lain hendaknya memiliki ketrampilan kepemimpinan. Keterampilan kepemimpinan seseorang ditentukan beberapa faktor: a) Kemauan bergaul dengan orang lain, b) Mengenal dan belajar melayani kebutuhan orang lain, c) Suka mengambil inisiatif. 4) Keterampilan dalam bergaul antar manusia (*Human relations*). Seorang wirausaha hendaknya membiasakan diri bergaul dengan orang lain di kehidupan sehari-hari agar mengenal pribadi orang lain. Beberapa cara bergaul yang baik dan efektif dengan orang lain antara lain hendaknya menyesuaikan diri dengan lingkungan yang baru, membantu teman yang mengalami kesusahan atau kesulitan, menghormati kepentingan orang lain, menghargai pendapat orang lain, diskusi dengan yang lebih berpengalaman, memberikan pelayanan yang baik kepada orang lain dan menjaga penampilan dan perkataan diri.

KESIMPULAN

Dapat diketahui bahwa terdapat banyak pendapat dan pandangan mengenai dimensi keterampilan berwirausaha. Maka dimensi yang digunakan untuk penelitian ini menggunakan pendapat. Dimensi keterampilan berwirausaha yaitu diantaranya adalah Peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal, Jumlah produksi, Jumlah pelanggan, Perluasan usaha, Perluasan daerah pemasaran, Perbaikan sarana fisik dan Pendapatan usaha.

DAFTAR PUSTAKA.

- Anonim 2005. *Standar Akutansi Keunagan*. Jakarata: Salemba Empat
- Anoraga, Pandji dan Sudantoko Djoko, 2002, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*. Rineka Cipta. Jakarta
- Aliminsyah, 2002, *Kamus Istilah Akuntansi*, Bandung, CV. Yrama Widya
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azwar S. Sikapmanusia, teoridanpengukurannya. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003
- Djaali. 2008. *Psikologi Pendidikan*. PT. Bumi Aksara. Jakarta
- Suryana, *Kewirausahaan*, Salemba empat, 2001
- Dyckman, Thomas R., Roland E. Dukes, Charles J. Davis, 2000. *Akuntansi Intermediate*, Edisi Ketiga, Jilid 1, Erlangga, Jakarta
- Ikatan Akutansi Indonesia, (2002), *Standar Akutansi Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta
- Kasmir. (2006). *Kewirausahaan* : Jakarta. Rajawali Pers
- Khairinal.(2016). *Menyusun Proposal, Skripsi, Tesis, dan Disertasi*. Jambi: Salim Media Indonesia.
- Kieso, Donald , Jerry , Weygandt, Terry , Warfield 2008. *Akutansi. Intermedite*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Kieso, Warfield, Weygandt. (2011). *Intermediate Accounting Vol 1*. Cita book store.
- Kuncara. (2008). *The Interest prohibition and Financial Performance Of Islamic Banks*:
- Kusnadi, 2000. *Akutansi Keuangan Lanjutan*, Jakarta: Salemba Empat
- Noor Elyana. 2007. *Pengaruh Struktur Aktiva, Ukuran Perusahaan Dan Operating Leverage Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Jakarta (BEJ)*.Skripsi.Universitas Negeri Semarang.
- Niswonger, (2006), *Prinsip-prinsip Akuntansi*, Erlangga, Yogyakarta
- Cantillon Richard (2001) *Kewirausahaan*. Salemba Empat: Jakarta
- Riyanti.(2003). *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang.Psikologi Kepribadian*. Jakarta : Grasindo
- Riyanto Bambang,. 2002. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi 4. Yogyakarta: BPEF
- Rosmiati, Nurmala Sari, Novia Sri Dwijayanti, Z. S. H. (2021). *Increasing Student Economic Analysis Ability Through the Application of Case Study Methods in Capita Seleкта Courses*. 12(10), 2480–2490.