

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN PADA ANGGOTA PKK KECAMATAN TOMPASO BARU, KABUPATEN MINAHASA SELATAN

Shelty D. M. Sumual¹⁾
Universitas Negeri Manado
Email sheltysumual@unima.ac.id

ABSTRACT

In the face of the current financial crisis, we need to take smart steps to get out of this crisis. Increasing income requires knowledge and skills in managing a business. It is important for us to understand the right way of entrepreneurship. An entrepreneur is someone who dares to take risks in opening a business, without fear or anxiety, despite uncertain conditions. They always seek, utilize, and create profitable business opportunities. However, observations show that the understanding of true entrepreneurship and economic independence is still low among PKK members in Kecamatan Tompaso Baru, Kabupaten Minahasa Selatan. To overcome this obstacle, skills in self-employment are required. Entrepreneurial activities are essential in creating an independent, responsible life and improving living standards. One of the obstacles faced is the lack of knowledge in bookkeeping, albeit simple. Therefore, entrepreneurship training needs to be conducted, especially in simple bookkeeping, so that PKK members can have the skills and knowledge to calculate profits and losses in their businesses. Thus, in facing this financial crisis, we need to improve the understanding and skills of entrepreneurs, especially among PKK members, through simple bookkeeping training. This will help them manage their businesses and achieve better economic independence.

Kata Kunci : Training, Entrepreneurship

ABSTRAK

Dalam menghadapi krisis finansial saat ini, kita perlu mengambil langkah-langkah cerdas untuk keluar dari krisis ini. Meningkatkan pendapatan membutuhkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha. Penting bagi kita untuk memahami cara berwirausaha yang benar. Seorang wirausaha adalah seseorang yang berani mengambil risiko dalam membuka usaha, tanpa rasa takut atau cemas, meskipun dalam kondisi yang tidak pasti. Mereka selalu mencari, memanfaatkan, dan menciptakan peluang usaha yang menguntungkan. Namun, pengamatan menunjukkan bahwa pemahaman tentang wirausaha yang benar dan kemandirian ekonomi masih rendah di kalangan ibu-ibu PKK kecamatan Tompaso Baru, Kabupaten Minahasa. Untuk mengatasi hambatan ini, diperlukan keterampilan dalam wirausaha. Kegiatan wirausaha sangat penting dalam menciptakan kehidupan mandiri, bertanggung jawab, dan meningkatkan taraf hidup. Salah satu hambatan yang dihadapi adalah kurangnya pengetahuan dalam hal pembukuan, meskipun sederhana. Oleh karena itu, pelatihan kewirausahaan perlu dilakukan, khususnya dalam bidang pembukuan sederhana, agar ibu-ibu PKK dapat memiliki keterampilan dan pengetahuan untuk menghitung untung dan rugi dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan demikian, dalam menghadapi krisis finansial ini, kita perlu meningkatkan pemahaman dan keterampilan wirausaha, terutama di kalangan ibu-ibu PKK, melalui pelatihan pembukuan sederhana. Hal ini akan membantu mereka dalam mengelola usaha dan mencapai kemandirian ekonomi yang lebih baik.

Kata Kunci : Pelatihan, Kewirausahaan

PENDAHULUAN

Kita perlu prihatin dengan rendahnya minat wirausaha di kalangan masyarakat, namun kita tidak perlu menyalahkan siapa pun. Ini adalah kesempatan bagi kita untuk mendorong masyarakat untuk mulai mengenali dan membuka usaha atau berwirausaha. Dalam menghadapi krisis finansial yang terjadi saat ini, kita dituntut untuk lebih cerdas dan perlu mengambil langkah-langkah yang dapat membantu kita keluar dari krisis ini. Untuk meningkatkan pendapatan, tentu harus didukung dengan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha (Kasila & Kolopaking, 2018). Salah satu hal yang penting harus dimiliki dan dipahami adalah bagaimana cara berwirausaha yang benar.

Wirausaha adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan berjiwa mengambil resiko berarti bermental mandiri dan berani membuat usaha (Risambessy, Rehatta & Tutupoho, 2022). Berjiwa berani mengambil risiko berarti memiliki mental mandiri dan berani untuk membuat usaha. Tanpa rasa takut atau cemas, kegiatan wirausaha dapat dilakukan sendiri atau dalam kelompok. Seorang wirausaha selalu mencari, memanfaatkan, dan menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Resiko kerugian merupakan hal yang biasa, karena mereka memegang prinsip bahwa faktor kerugian pasti ada, bahkan semakin besar faktor risiko kerugian yang dihadapi, semakin besar pula keuntungan yang dapat diperoleh. Tidak ada istilah rugi selama seseorang melakukan usaha dengan penuh keberanian dan perhitungan, itulah yang disebut dengan jiwa wirausaha (Shalahuddin, Maulana & Eriyani, 2018).

Seorang wirausaha harus memiliki kemampuan kreatif dan inovatif dalam menemukan dan menciptakan berbagai ide (Virdianasari, 2021). Setiap pikiran dan langkah seorang wirausaha adalah bisnis, bahkan mimpi seorang pebisnis sudah merupakan ide untuk berkreasi dalam

menemukan dan menciptakan bisnis-bisnis baru. Kegiatan wirausaha dapat dikelola sendiri atau oleh orang lain. Dikelola sendiri berarti pengelola memiliki modal uang dan kemampuan langsung terjun mengelola usahanya. Sementara jika dikelola oleh orang lain, pengusaha cukup menyetor sejumlah uang dan pengelolaan usahanya diserahkan pada pihak lain. Ini berarti dalam wirausaha, seseorang dapat menyetor sejumlah uang kemudian diolah oleh orang lain, atau seseorang menjadi donatur sekaligus pengelolanya. Atau dana yang disetor dapat menjadi bukti kepemilikannya dalam bentuk saham dengan jumlah tertentu. Wirausaha dapat dijalankan oleh individu atau kelompok orang, dengan kata lain, seseorang dapat menjalankan usaha secara pribadi dengan inisiatif dan modal sendiri.

Jenis usaha dapat bersifat komersil dan sosial atau kedua-duanya. Komersil artinya usaha yang dijalankan memang diarahkan untuk mencari keuntungan (Rachmawati, 2011). Sementara usaha yang bersifat sosial lebih menekankan pada pelayanan masyarakat jadi untuk berwirausaha dapat dilakukan dengan cara: memiliki modal sekaligus pengusaha, menyetor modal dan pengelolaan ditangani oleh pihak mitra, dan hanya menyerahkan tenaga namun dikonversikan kedalam bentuk saham sebagai bukti kepemilikan usaha (Widodo, 2020). Memiliki modal sekaligus mengelolah berarti pengusaha menegeluarkan modal seuntuk memulai dan menjalankan aktivitas usahanya. Pengelolaan pun dilakukan oleh pengusaha itu sendiri. Pengusaha seperti ini merupakan pemilik modal tunggal sekaligus pengelola atau manajemennya dipegang seorang diri. Menyetor modal dan ditangani oleh pihak mitra berarti sipengusaha hanya menyetor sejumlah modal kepada mitranya.

Ciri-ciri wirausaha yang berhasil meliputi memiliki visi dan tujuan yang jelas, inisiatif dan proaktif, berorientasi pada prestasi, berani mengambil risiko, kerja keras tanpa batas waktu, bertanggung jawab terhadap segala aktivitas, komitmen pada berbagai pihak, serta

mengembangkan hubungan baik (Winarto, 2011). Pengusaha yang sukses memiliki pandangan yang jelas tentang arah dan langkah yang harus diambil. Mereka tidak hanya menunggu, tetapi secara aktif mencari peluang dan menjadi pelopor dalam berbagai kegiatan. Mengejar prestasi yang lebih baik dan memperhatikan mutu produk, pelayanan, serta kepuasan pelanggan juga menjadi fokus utama mereka. Selain itu, mereka memiliki keberanian untuk mengambil risiko, bekerja keras tanpa batas waktu, dan bertanggung jawab terhadap segala aktivitas. Komitmen pada berbagai pihak serta kemampuan dalam mengembangkan hubungan baik dengan pelanggan, pemerintah, pemasok, dan masyarakat luas juga menjadi kunci kesuksesan wirausaha.

Dengan demikian, kegiatan ini bertujuan untuk Memberikan pemahaman serta keterampilan secara komprehensif tentang cara berwirausaha secara mandiri bagi ibu-ibu PKK Kecamatan Tompaso Baru, Kabupaten Minahasa Selatan serta melatih cara berwirausaha yang benar dengan prinsip-prinsip perhitungan pembukuan sederhana dan analisis usaha yang sesuai dengan wilayah dan lokasi yang ada serta sumber daya yang ada di linggan masyarakat. Selain itu, kegiatan ini ditujukan agar menanamkan sikap mental wirausaha, di mana sikap berani mengambil resiko dalam memulai usaha, bertanggung jawab, jujur serta kemauan yang kuat dalam berusaha.

Identifikasi Masalah

Kurangnya ketrampilan ibu rumah tangga dalam memenuhi kebutuhan keluarga merupakan sebuah masalah yang dapat menghambat pengelolaan ekonomi keluarga dan mencapai tingkat kesejahteraan yang diharapkan. Banyak ibu rumah tangga, termasuk di wilayah Tompaso Baru, mengalami kesulitan dalam meningkatkan pendapatan keluarga dan mencapai kesejahteraan yang diinginkan. Masalah lain yang dihadapi adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha serta membuat pembukuan sederhana. Hal ini

menjadi hambatan dalam kegiatan wirausaha dan pengembangan pendapatan keluarga. Oleh karena itu, penting untuk memberikan pelatihan dan pendidikan kepada ibu-ibu PKK guna meningkatkan ketrampilan dan pengetahuan mereka dalam berwirausaha. Pelatihan ini harus meliputi pengelolaan ekonomi keluarga, pengembangan usaha, dan pembuatan pembukuan sederhana. Dengan meningkatkan ketrampilan dan pengetahuan ibu rumah tangga, diharapkan mereka dapat mengatasi masalah pengaturan ekonomi keluarga dengan lebih efektif dan mencapai tingkat kesejahteraan yang lebih baik.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan atas dasar rendahnya pemahaman dan keterampilan berwirausaha secara mandiri di kalangan ibu-ibu PKK Kecamatan Tompaso Baru, Kabupaten Minahasa Selatan. Faktor lainnya adalah kurangnya pengetahuan tentang cara berwirausaha yang benar, termasuk prinsip-prinsip perhitungan pembukuan sederhana dan analisis usaha yang sesuai dengan wilayah dan sumber daya yang tersedia. Selain itu, terlihat juga bahwa ada ketidakmampuan dalam menanamkan sikap mental wirausaha, seperti berani mengambil risiko, bertanggung jawab, jujur, dan memiliki kemauan yang kuat dalam berusaha.

Dalam rangka meningkatkan kemampuan berwirausaha di kalangan ibu-ibu PKK, perlu dilakukan upaya untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang berwirausaha secara mandiri. Pelatihan dan pendidikan yang meliputi prinsip-prinsip perhitungan pembukuan sederhana dan analisis usaha yang sesuai dengan lingkungan setempat juga sangat diperlukan. Selain itu, penting untuk membangun sikap mental wirausaha yang kuat, termasuk kemauan untuk mengambil risiko, bertanggung jawab, dan jujur dalam menjalankan usaha.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini diadakan pada bulan September 2022 di Kecamatan Tompaso Baru, Kabupaten Minahasa Selatan, Provinsi

Sulawesi Utara. Peserta kegiatan ini adalah seluruh ibu-ibu PKK Kecamatan Tompaso Baru, yang berjumlah sekitar 30 orang. Kegiatan dilaksanakan dengan menggunakan alat tulis, laptop, dan LCD sebagai sarana penyampaian materi. Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan sambutan dan pembukaan oleh Kepala Desa Pinaesaan, Kecamatan Tompaso Baru. Selanjutnya, Dr. Shely Sumual, MSi memberikan materi ceramah tentang kewirausahaan kepada peserta. Setelah itu, dilakukan diskusi dan sesi tanya jawab untuk memperdalam pemahaman peserta. Kegiatan ditutup dengan rangkaian acara penutupan.

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang kewirausahaan, latihan pembukuan sederhana, dan praktik dalam menambah nilai guna barang serta pemasaran hasil. Diharapkan kegiatan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan berwirausaha serta memotivasi peserta untuk mengembangkan usaha mandiri. Adapun materi-materi yang disajikan dalam pelatihan ini meliputi:

1. Model Kewirausahaan yang Efektif
2. Perencanaan, Pelaksanaan dan Pengendalian
3. Dokumen-dokumen untuk Mendirikan Usaha
4. Unsur-unsur *Marketing Mix* sebagai Strategi dan Senjata untuk Memenangkan Persaingan dalam Berwirausaha
5. *Personal Selling*
6. Promosi Penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kewirausahaan

Kewirausahaan melibatkan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (Saragih, 2017). Seorang wirausaha harus kreatif dan inovatif dalam menemukan ide-ide baru. Selain itu, sikap dan perilaku juga penting dalam melayani pelanggan. Beberapa sikap yang diharapkan dari seorang wirausaha adalah kejujuran, kerja keras, kesopanan, keceriaan, fleksibilitas, dan rasa tanggung jawab. Seorang wirausaha juga

harus memiliki rasa memiliki perusahaan yang tinggi dan berkomitmen untuk melayani pelanggan dengan baik.

Dalam melayani pelanggan, seorang wirausaha harus menjaga integritas dan kejujuran (Utomo, 2012). Kejujuran ini akan membangun kepercayaan pelanggan terhadap layanan yang diberikan. Selain itu, seorang wirausaha juga harus rajin, tepat waktu, dan tidak pemalas. Kerja keras, ketekunan, dan ketekunan dalam bekerja sangat penting untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Sikap yang sopan, ramah, dan murah senyum juga diperlukan dalam berinteraksi dengan pelanggan. Senyum dapat menciptakan suasana yang positif dan menarik minat pelanggan.

Selain itu, seorang wirausaha harus memiliki sikap fleksibel dan mau menolong pelanggan (Sari, 2020). Dalam menghadapi masalah atau kesulitan, seorang wirausaha harus dapat memberikan solusi dengan cara yang fleksibel dan memahami kebutuhan pelanggan. Sikap serius dan tanggung jawab juga penting dalam memberikan pelayanan yang berkualitas. Seorang wirausaha harus mampu mengatasi tantangan dengan sungguh-sungguh dan bertanggung jawab terhadap pekerjaannya. Akhirnya, seorang wirausaha harus memiliki rasa memiliki perusahaan yang tinggi dan komitmen yang kuat untuk melayani pelanggan dengan setia dan loyal (Putro, 2014).

Model Wirausaha yang Berhasil

Seorang wirausaha yang berhasil, menurut Sanawiri & Iqbal (2018), memiliki beberapa ciri yang membedakannya dari yang lain. Pertama, mereka memiliki visi dan tujuan yang jelas. Mereka memiliki pemahaman yang mendalam tentang langkah-langkah yang perlu diambil untuk mencapai tujuan mereka. Kedua, mereka memiliki inisiatif dan selalu proaktif dalam mencari peluang. Mereka tidak hanya menunggu peluang datang, tetapi aktif menciptakan peluang baru sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan. Ketiga, mereka berorientasi pada prestasi. Mereka selalu

mengejar prestasi yang lebih baik dan berusaha meningkatkan mutu produk, pelayanan, serta kepuasan pelanggan. Mereka terus berinovasi dan mengevaluasi setiap aspek usaha mereka untuk mencapai keunggulan yang berkelanjutan.

Selain itu, wirausaha yang berhasil juga memiliki sifat berani mengambil risiko. Mereka tidak takut untuk menghadapi tantangan dan mengambil keputusan yang berisiko untuk mengembangkan usaha mereka. Kelima, mereka bekerja keras dan berdedikasi penuh. Mereka tidak mengenal batas waktu dalam bekerja dan selalu mencari peluang serta mewujudkan ide-ide baru. Keenam, mereka bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang mereka jalankan. Mereka memiliki tanggung jawab moral dan materi kepada berbagai pihak terkait dengan usaha mereka. Ketujuh, mereka memiliki komitmen yang kuat terhadap berbagai pihak. Mereka berusaha untuk selalu menepati komitmen yang telah dibuat dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk merealisasikannya. Terakhir, mereka menjaga hubungan baik dengan berbagai pihak terkait, seperti pelanggan, pemerintah, pemasok, dan masyarakat luas. Mereka memahami pentingnya membangun dan memelihara hubungan yang positif untuk mendukung kesuksesan usaha mereka.

Ciri-ciri wirausaha yang berhasil ini tidak hanya berlaku untuk perusahaan besar, tetapi juga berlaku untuk usaha kecil. Keberhasilan seorang wirausaha bergantung pada kombinasi dari berbagai faktor seperti visi yang jelas, inisiatif, orientasi pada prestasi, kemampuan mengambil risiko, kerja keras, tanggung jawab, komitmen, dan hubungan yang baik dengan berbagai pihak terkait. Dengan menggabungkan ciri-ciri ini dalam usaha mereka, wirausaha dapat mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.

Model Kewirausahaan yang Efektif

Model kewirausahaan yang efektif dapat diikuti dengan langkah-langkah berikut:

1. Melakukan analisis lingkungan yang meliputi lingkungan internal, lingkungan bidang usaha, lingkungan masyarakat umum, dan lingkungan makro. Dalam analisis ini, hambatan dan kesempatan harus diperhatikan.
2. Melakukan analisis sumber daya yang meliputi manusia, dana, fasilitas, dan sistem. Dalam analisis ini, kekuatan dan kelemahan harus diperhatikan
3. Merumuskan tujuan wirausaha dengan menetapkan misi, sasaran, dan tujuan yang jelas.
4. Menentukan bidang usaha yang akan digeluti, dengan mempertimbangkan minat atau bakat, modal, waktu, laba, dan pengalaman.
5. Merancang bidang usaha yang mencakup berbagai sektor seperti kecantikan, ketrampilan, konsultan, industri, tambang, kelautan, perikanan, agribisnis, perdagangan, pendidikan, percetakan, seni, kesehatan, pariwisata, dan sektor usaha lainnya.
6. Merancang sistem yang mencakup informasi, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan. Dengan mengikuti langkah-langkah ini, model kewirausahaan yang efektif dapat diimplementasikan untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis.

Perencanaan, Pelaksanaan dan Pengendalian

Perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian merupakan tiga tahapan penting dalam model kewirausahaan. Tahap perencanaan meliputi beberapa kegiatan, seperti mengidentifikasi hal-hal yang menarik bagi konsumen, mengembangkan kewirausahaan, dan mengembangkan program pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan, semua program kegiatan kewirausahaan dijalankan secara nyata. Sedangkan pada tahap pengendalian, dilakukan kegiatan pengukuran hasil, diagnosis atau analisis hasil, serta pelaksanaan kegiatan yang telah dikoreksi. Informasi yang diperoleh dari semua kegiatan ini menjadi umpan balik yang penting untuk perbaikan dan pengembangan selanjutnya.

Dengan melakukan perencanaan yang baik, melaksanakan program dengan sungguh-sungguh, dan melakukan pengendalian yang efektif, wirausaha dapat mencapai kesuksesan dalam bisnisnya.

Dokumen-dokumen untuk Mendirikan Usaha

Untuk menjalankan sebuah perusahaan, terdapat beberapa dokumen persyaratan yang harus dimiliki. Dokumen pertama adalah Tanda Daftar Perusahaan (TDP), yang merupakan dokumen resmi yang menunjukkan perusahaan telah terdaftar secara legal. Selanjutnya, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) juga merupakan persyaratan penting yang menunjukkan bahwa perusahaan telah terdaftar sebagai pembayar pajak. Selain itu, dokumen bukti diri juga diperlukan sebagai identifikasi pemilik atau pengurus perusahaan.

Selain dokumen-dokumen tersebut, perusahaan juga harus mengurus izin-izin sesuai dengan bidang usahanya. Beberapa bidang izin yang dimaksud meliputi surat izin usaha perdagangan, surat izin usaha industri, izin domisili, izin gangguan dari kelurahan, izin mendirikan bangunan, dan izin dari departemen teknis yang sesuai dengan bidang usaha perusahaan. Semua dokumen izin ini harus segera diurus agar perusahaan dapat beroperasi secara legal dan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Dengan memiliki dokumen-dokumen yang lengkap dan memenuhi persyaratan, perusahaan dapat menjalankan kegiatan usahanya dengan aman dan terhindar dari masalah hukum.

Unsur-unsur *Marketing Mix* sebagai Strategi dan Senjata untuk Memenangkan Persaingan dalam Berwirausaha

Unsur-unsur *marketing mix* memainkan peran kunci dalam strategi dan persaingan dalam berwirausaha:

1. *Price Mix*, di mana harga yang kompetitif dapat dicapai melalui beberapa cara (Rahman, 2010). Pertama, dengan menentukan harga dasar yang efisien,

yang dapat tercapai melalui operasional perusahaan yang efisien. Selanjutnya, penentuan harga dapat melibatkan negosiasi antara produsen dan konsumen untuk mencapai harga yang disepakati. Selain itu, pemberian fasilitas kredit juga dapat membantu dalam menentukan harga yang tetap, tetapi pembayaran dapat dicicil. Terakhir, pengiriman barang tanpa biaya tambahan dan dengan pengiriman yang tepat juga dapat mempengaruhi harga jual.

2. *Product Mix*. Produk yang ditawarkan harus memenuhi kebutuhan konsumen dalam hal kualitas, merek, dan daya guna (Ong, 2013). Selain itu, kemasan yang menarik dan kuat juga dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli. Pelayanan penjualan yang baik juga merupakan faktor penting dalam memastikan kepuasan konsumen saat membeli produk.
3. *Place Mix* berkaitan dengan distribusi barang yang akan dijual (Nurcholifah, 2014). Pemilihan saluran distribusi yang tepat, seperti penjualan langsung atau melalui agen, serta logistik pasar yang efektif, dapat memastikan produk dapat tersedia di tangan konsumen secara tepat waktu. Selain itu, pengiriman barang ke daerah pemasaran yang ditargetkan juga penting agar konsumen dapat membeli produk tersebut setiap saat.
4. *Promotion Mix* adalah unsur penting dalam memperkenalkan produk kepada konsumen (Putri, 2014). Melalui strategi iklan yang tepat, produk dapat dikenal dan diminati oleh konsumen. Penting untuk menentukan sasaran iklan, menentukan anggaran iklan yang sesuai, memilih media yang tepat, dan mengevaluasi hasil iklan dengan membandingkan biaya iklan dengan pendapatan perusahaan.

Dengan memperhatikan dan menerapkan unsur-unsur *marketing mix* dengan baik, seorang wirausaha dapat mengembangkan strategi yang efektif untuk bersaing dalam pasar dan mencapai keberhasilan dalam usaha mereka.

Personal Selling

Personal selling adalah salah satu alat promosi yang melibatkan komunikasi langsung antara penjual dan calon pembeli (Kusniadji, 2017). Ada beberapa jenis *personal selling*:

- a) *Field selling* adalah bentuk *personal selling* di mana penjual menghubungi calon pembeli secara langsung di lokasi yang diinginkan oleh konsumen (Aziz, 2020). Ini memungkinkan interaksi tatap muka antara penjual dan calon pembeli.
- b) *Retail selling* adalah jenis *personal selling* yang dilakukan di toko-toko eceran, swalayan, atau toko biasa (Heriawan, 2018). Penjual atau toko menyediakan pelayanan penjualan langsung kepada konsumen di tempat tersebut.
- c) *Executive selling* adalah bentuk *personal selling* yang dilakukan oleh manajer perusahaan kepada calon pembeli yang berencana untuk melakukan pembelian dalam jumlah besar (Morrisan, 2015). Ini melibatkan komunikasi antara manajer perusahaan dan calon pembeli dalam proses penjualan yang lebih kompleks.

Melalui *personal selling*, penjual dapat memberikan informasi yang lebih terperinci, menjelaskan keuntungan produk, dan menjawab pertanyaan langsung dari calon pembeli. Ini memungkinkan interaksi pribadi yang lebih kuat, membangun kepercayaan, dan mempengaruhi keputusan pembelian calon konsumen. Dengan menggunakan *personal selling* yang tepat sesuai dengan jenis dan kebutuhan konsumen, wirausaha dapat memperluas pangsa pasar mereka, meningkatkan penjualan, dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan salah satu bentuk kegiatan promosi yang berbeda dari periklanan, *personal selling*, dan publisitas (Wijaya, 2017). Ada beberapa cara yang dapat dilakukan dalam promosi penjualan:

- a) Pertama, pemberian sampel produk dalam kemasan yang lebih kecil dari ukuran sebenarnya. Hal ini memungkinkan calon konsumen untuk mencoba produk sebelum memutuskan untuk membelinya.
- b) Kedua, pemberian voucher atau kupon berhadiah sebagai insentif bagi konsumen untuk melakukan pembelian. Ini dapat meningkatkan minat dan motivasi konsumen untuk mencoba atau membeli produk.
- c) Selanjutnya, pengiriman formulir isian melalui media massa dengan syarat tertentu. Konsumen diundang untuk mengisi formulir dengan harapan mendapatkan manfaat atau keuntungan tertentu.

Promosi penjualan juga dapat melibatkan kegiatan undian berhadiah atau kuisioner berhadiah yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk memenangkan hadiah menarik. Semua ini bertujuan untuk meningkatkan minat dan partisipasi konsumen dalam produk atau layanan yang ditawarkan. Dalam melaksanakan kegiatan promosi penjualan, ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan. Pertama, ketersediaan dana yang memadai untuk melaksanakan promosi penjualan tersebut. Dana yang cukup akan memungkinkan pelaksanaan promosi yang efektif.

Selain itu, sifat pasar juga harus dipertimbangkan. Mengenal karakteristik pasar, seperti preferensi konsumen, perilaku pembelian, dan tren pasar, akan membantu dalam merancang strategi promosi penjualan yang tepat. Selanjutnya, jenis dan sifat produk yang ditawarkan juga perlu dipertimbangkan. Promosi penjualan yang efektif harus disesuaikan dengan keunikan dan kebutuhan konsumen terhadap produk tersebut. Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut, wirausaha dapat merencanakan dan melaksanakan kegiatan promosi penjualan yang berhasil, yang dapat meningkatkan kesadaran konsumen, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan penjualan produk atau layanan yang ditawarkan.

Hasil Kegiatan

Setelah kegiatan dilaksanakan, maka diperoleh hasil-hasil sebagai berikut:

- a) Kegiatan pengabdian yang dilakukan dapat direspon dengan baik oleh para ibu PKK, di mana mereka termotivasi untuk melakukan kewirausahaan.
- b) Pelatihan kewirausahaan yang disampaikan secara sederhana dapat dimengerti dan merubah pola berpikir dalam kehidupan keluarga, khususnya untuk meningkatkan pendapatan keluarga.
- c) Dalam membuka wawasan tentang kegiatan kewirausahaan, para ibu PKK diberikan kesempatan untuk bertanya tentang berbagai hal yang berhubungan dengan kewirausahaan dan bagaimana cara meningkatkan pendapatan dalam keluarga serta memenuhi kebutuhan hidup. Hal ini memberikan pemecahan terhadap permasalahan yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan keluarga dan cara berwirausaha yang baik.
- d) Para ibu PKK menjadi termotivasi untuk melakukan usaha wirausaha. Dari keadaan tidak tahu atau belum mengenal, mereka menjadi tahu dan diharapkan mampu melaksanakan kegiatan kewirausahaan.
- e) Kegiatan pengabdian yang dilakukan sangat membantu para ibu PKK dalam memperbaiki penghasilan keluarga dan meningkatkan kesejahteraan keluarga.
- f) Pelaksanaan pelatihan kewirausahaan PKK yang selama ini belum pernah dilakukan diharapkan dapat dilaksanakan sehingga dapat merubah cara hidup ibu-ibu PKK dalam meningkatkan pendapatan keluarga.
- g) Penyajian pelatihan kewirausahaan bagi ibu-ibu PKK disajikan dengan cara yang dapat dimengerti oleh mereka, sehingga mereka dapat mempraktekkannya dalam kehidupan sehari-hari.
- h) Perlu adanya pelatihan secara kontinu untuk mengembangkan baik ibu-ibu PKK maupun peningkatan pendapatan dalam keluarga.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian dalam bentuk pemberian pelatihan kewirausahaan pada ibu-ibu PKK di Kecamatan Tompaso Baru, Kabupaten Minahasa Selatan memiliki manfaat yang signifikan. Kegiatan ini membantu meningkatkan kesejahteraan dan pendapatan keluarga, serta memberikan dorongan kepada ibu-ibu PKK untuk terlibat dalam kegiatan wirausaha. Pelatihan kewirausahaan ini sangat penting dan dibutuhkan, baik untuk peningkatan pendapatan keluarga maupun pengembangan diri ibu-ibu PKK dalam berwirausaha. Untuk memastikan kesuksesan kegiatan ini, perlu dilakukan pendalaman dan pemantapan kewirausahaan, sehingga ibu-ibu PKK dapat mengembangkan diri baik sebagai ibu rumah tangga maupun dalam usaha kewirausahaan. Selain itu, penting juga untuk mempertimbangkan kondisi dan sumber daya yang tersedia di wilayah masing-masing.

Beberapa saran dapat diberikan untuk perbaikan dan kelanjutan kegiatan ini. Pertama, kegiatan pemberian pelatihan kewirausahaan pada ibu-ibu PKK sebaiknya dilakukan secara kontinu agar dapat memperkuat pengetahuan dan keterampilan mereka dalam berwirausaha. Kedua, diperlukan penguasaan informasi teknologi bagi ibu-ibu PKK, sehingga mereka dapat memanfaatkannya dalam mengembangkan dan memasarkan produk atau jasa mereka. Ketiga, perhatian dari pemerintah sangat penting dalam mendukung kegiatan ini, termasuk pemberian dana untuk mendukung setiap kegiatan yang terkait dengan kewirausahaan yang dilakukan oleh ibu-ibu PKK. Terakhir, kerja sama dengan pihak swasta juga perlu dipertimbangkan dalam pembinaan usaha, sehingga ibu-ibu PKK dapat memperoleh bantuan dan dukungan yang lebih luas. Dengan implementasi saran-saran tersebut, diharapkan kegiatan pelatihan kewirausahaan pada ibu-ibu PKK dapat semakin berhasil dan memberikan dampak positif yang lebih besar terhadap

kesejahteraan keluarga serta pengembangan usaha di wilayah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Aziz, A. (2020). Personal Selling sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran pada PT Grahita Indonesia (Studi Kasus Pada Grahita Indonesia Cabang Tangerang Selatan). *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial*, 5(4), 103-118.
- Heriawan, T. (2018). Analisa kreatifitas pelaksanaan strategi pemasaran pada usaha retail business (bisnis eceran) untuk usaha mini market konvensional di Indonesia. *Jurnal Ekonomi*, 9(1), 58-69.
- Kasila, M., & Kolopaking, L. M. (2018). Partisipasi pemuda desa dalam perkembangan usaha Bumdes "Tirta Mandiri". *Jurnal Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat [JSKPM]*, 2(1), 43-58.
- Kasmir, & Jakfar. (2004). *Studi Kelayakan Bisnis (Edisi ke-2)*. Jakarta: Prenada Media.
- Kasmir. (2005). *Etika Customer Service (Edisi ke-2)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotter, J. P., & Heskett, J. L. (1992). *Corporate Culture and Performance*. New York: The Free Press Advison of Macmillan.
- Kusniadji, S. (2017). Kontribusi Penggunaan Personal Selling Dalam Kegiatan Komunikasi Pemasaran Pada Era Pemasaran Masa Kini. *Jurnal Komunikasi*, 9(2), 176-183.
- Longenecker, J. G. (2001). *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*. Salemba Empat.
- Morrison, M. A. (2015). *Periklanan komunikasi pemasaran terpadu*. Kencana.
- Nurcholifah, I. (2014). Strategi marketing mix dalam perspektif syariah. *Jurnal Khatulistiwa LP2M IAIN Pontianak*, 4(1), 73-86.
- Ong, I. A. (2013). Analisa pengaruh strategi diferensiasi, citra merek, kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pelanggan di Cincao Station Grand City, Surabaya. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 1(2), 1-11.
- Putri, S. E. (2014). Persepsi Konsumen Terhadap Bauran Promosi (Promotional mix) pada Matahari Department Store Bengkulu. *Management Insight*, 9(1), 45-54.
- Putro, S. W. (2014). Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Konsumen Restoran Happy Garden. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 2(1), 1-9.
- Rachmawati, R. (2011). Peranan bauran pemasaran (marketing mix) terhadap peningkatan penjualan (sebuah kajian terhadap bisnis restoran). *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2).
- Rahman, A. (2010). *Strategi Dahsyat Marketing Mix for Small Business*. TransMedia.
- Rangkuti, F. (2002). *Measuring customer satisfaction*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Risambessy, A., Rehatta, P. R. N., & Tutupoho, S. (2022). Mengubah Sikap Wirausaha Memanfaatkan Tantangan Sebagai Peluang. *Community Development Journa: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 682-688.
- Sanawiri, B., & Iqbal, M. (2018). *Kewirausahaan*. Universitas Brawijaya Press.
- Saragih, R. (2017). Membangun usaha kreatif, inovatif dan bermanfaat melalui penerapan kewirausahaan sosial. *Jurnal Kewirausahaan*, 3(2), 26-34.
- Sari, S. P. (2020). Strategi meningkatkan penjualan di era digital. *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 3(3), 291-300.

- Shalahuddin, I., Maulana, I., & Eriyani, T. (2018). *Prinsip-prinsip dasar kewirausahaan*. Deepublish.
- Utomo, H. (2012). Kontribusi soft skill dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan. *Among Makarti*, 3(1).
- Virdianasari, N. M. A. (2021). Analisis Pengaruh Kreatif Dan Inovatif Di Dunia Bisnis Kewirausahaan Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, 1(1), 37-47.
- Wanita, N. (2016). Bauran Promosi (Promotion Mix) Konvensional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. *Bilancia: Jurnal Studi Ilmu Syariah dan Hukum*, 10(1), 27-50.
- Widodo, I. H. D. S. (2020). *Membangun Startup Entrepreneur yang Unggul*. Penebar Media Pustaka.
- Wijaya, E. (2017). Pengaruh Advertising, Personal Selling, Promosi Dan Publisitas Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Handphone Merek Oppo Pada Cv Anugrah Ponsel Medan. *Jurnal Ilmiah SMART*, 1(1), 27-33.
- Winarto, H. (2011). Menuju sukses berwirausaha. *Jurnal Ekonomika Universitas Wijayakusuma Purwokerto*, 14(1), 23131.