

Sociating Tips for Successful Entrepreneurs to Start and Develop Businesses for Beginners in Anticipation of Indonesia Gold 2045

Sosialisasi Kiat Sukses Wirausahawan Untuk Memulai Dan Mengembangkan Usaha Bagi Pemula Menyongsong Indonesia Emas Tahun 2045

Liling Lenlioni^{1*}

Sundari²

Grace Evelina Buji³

Dewi Rakhmawati⁴

Eriawaty⁵

Sri Rohaetin⁶

¹Universitas Palangka Raya, Indonesia

²Universitas Palangka Raya, Indonesia

³Universitas Palangka Raya, Indonesia

⁴Universitas Palangka Raya, Indonesia

⁵Universitas Palangka Raya, Indonesia

⁶Universitas Palangka Raya, Indonesia

[*lilingliling205@gmail.com](mailto:lilingliling205@gmail.com) ¹

Abstract: *The willingness and ability to take risks are among the key values in entrepreneurship. Starting a business is an important step in entrepreneurship, which requires the right strategies to achieve success. There are several tips that can be followed when someone wants to start and develop their entrepreneurship, including: focusing on one business opportunity, doing what you love, being willing to learn from others, living simply, learning from failures, showing that your business concept is the best, maintaining health, and proving through actions, not just words. After starting a business, important strategies that need to be developed to ensure the business grows and thrives include: regularly monitoring business progress, re-evaluating the strengths and weaknesses of products, identifying problems in the business, quickly finding solutions to issues, researching competitors and market trends, updating marketing strategies used, seeking new target markets, collaborating with other businesses, regularly innovating products, and preparing for emergencies.*

Keywords : *success, entrepreneurship, business*

Abstrak: Kemauan dan kemampuan untuk mengambil risiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Memulai usaha merupakan suatu hal yang penting dalam melakukan usaha, oleh sebab itu memerlukan kiat yang tepat untuk memperoleh kesuksesan. Ada beberapa kiat yang dapat dilakukan apabila seseorang saat ingin memulai dan mengembangkan wirausaha, antara lain : Fokus pada satu peluang bisnis, Lakukan hal yang kamu sukai, Mau belajar dari orang lain, Hiduplah dengan sederhana, Belajar dari kegagalan, tunjukkan bahwa konsep bisnis kamu yang terbaik, Jagalah Kesehatan, Buktikan dengan tindakan, bukan dengan kata-kata. Setelah memulai usaha kiat penting yang perlu kita kembangkan agar usaha agar usaha maju dan berkembang adalah :Rutin Memonitor Perkembangan Bisnis, Mengecek Kembali Kelebihan dan Kekurangan Produk, Mencari Sumber Masalah dalam Bisnis, Segera Mencari Solusi dari Masalah, Meriset Kompetitor dan Tren Pasar, Perbarui Strategi Marketing yang Digunakan, Mencari Target Pasar yang Baru, Berkolaborasi dengan Bisnis Lainnya, Membuat Inovasi Produk secara Berkala, Siapkan Hal Lainnya untuk Kondisi Darurat.

Kata kunci : *sukses, wirausaha, bisnis*

1. PENDAHULUAN

Ekonomi yang terus bertumbuh pada suatu negara menunjukkan adanya peningkatan kesejahteraan, hal ini tentunya menjadi harapan setiap negara (Alexandro, et al, 2023). Salah satu ciri bertumbuhnya ekonomi adalah banyaknya wirausaha disuatu negara. Wirausaha adalah kemampuan untuk menerapkan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan berbagai masalah dan kemampuan untuk menggunakannya (Ambarwati, 2020). Selaras dengan Peraturan Presiden /Perpres No.2 tahun 2022 bahwa wirausaha adalah orang yang menjalankan, menciptakan, dan/ mengembangkan suatu usaha. Wirausaha kegiatan yang memiliki manfaat yang sangat besar bagi individu atau masyarakat secara keseluruhan (Gunawan, 2020). Keuntungan berwirausaha mendorong kemampuan untuk mandiri, meningkatkan perekonomian Negara, dan membuka lapangan kerja. (Putra, 2023). Keberhasilan dan kegagalan wirausaha perlu juga mendapat perhatian karena berdampak pada kelangsungan usaha tersebut (Putra, 2023). Sebagai seorang wirausaha diperlukan kemampuan untuk mengambil resiko, memiliki kreativitas dan inovasi serta belajar dari kegagalan untuk terus meningkatkan diri dan mengembangkan usaha (Sundari, 2022). Dibandingkan dengan Negara-Negara tetangga di Asean jumlah wirausaha di Indonesia masih sedikit sekitar 3,18 % tahun 2022 dari jumlah penduduk sekitar 275 juta orang, sedangkan jumlah wirausaha di Negara Asean seperti Singapura 8,76 % , Thailand 4,26 % Malaysia 4,74% dari jumlah penduduknya. Jumlah wirausaha di Negara-negara maju sudah mencapai 10-12 % dari jumlah penduduknya.

Di Indonesia wirausaha menurut data statistik jumlah wirausaha terus mengalami peningkatan dari tahun ketahun. Berdasarkan Perpres No 2 tahun 2022 wirausaha di Indonesia dibagi menjadi dua jenis yaitu wirausaha pemula dan wirausaha mapan. Wirausaha pemula adalah pelaku usaha yang berusaha sendiri, serta pelaku usaha yang dibantu buruh tak tetap atau buruh tak dibayar. Wirausaha mapan adalah pelaku usaha yang dibantu buruh tetap atau buruh yang dibayar. Berdasarkan pengertian diatas sampai bulan Agustus 2023 jumlah wirausaha pemula di Indonesia ada sekitar 52 juta, yang merupakan akumulasi dari 32,2 juta yang berusaha sendiri dan 19,8 juta yang berusaha dengan dibantu buruh tak tetap atau buruh tak dibayar. Kemudian jumlah wirausaha mapan berjumlah sekitar 4,5 juta orang yakni orang yang berusaha dibantu dengan buruh tetap yang dibayar. Secara akumulatif jumlah wirausaha pemula di

Indonesia dari Februari 2013- Agustus 2023 bertambah sebanyak 12,6 juta orang dan wirausaha mapan bertambah sebanyak 360,9 ribu orang.

Jika dirinci menurut kelompok umur mayoritas wirausaha di Indonesia sudah tergolong lanjut usia (lansia) yakni berusia 60 tahun keatas. Berdasarkan data BPS pada Agustus 2023 ada sekitar 5,9 juta orang berumur 60 tahun keatas yang status pekerjaannya adalah berusaha sendiri (wirausaha pemula), kemudian ada 4,7 juta lansia yang berusaha dengan dibantu buruh tak tetap/buruh tak dibayar (wirausaha pemula) dan 798 ribu lansia berusaha dengan dibantu buruh tetap/buruh yang dibayar (wirausaha mapan). Secara akumulatif seluruh lansia yang berstatus wirausaha berjumlah 11,4 juta orang atau setara dengan 20,25 % dari total pelaku wirausaha nasional sampai bulan Agustus 2023. Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Indonesia perlu banyak wirausaha untuk mengejar ketertinggalan dari Negara-negara tetangga dan Negara maju. Yang tak kalah pentingnya perlu ada regenerasi dikalangan wirausaha karena lebih dari 20 % wirausaha di Indonesia adalah lansia (Ahdiat, 2023). Dari data diatas bahwa usia lansia dominan melakukan kegiatan wirausaha. Melalui kegiatan PKM ini yang ditujukan sasaran kepada mahasiswa atau remaja diharapkan menjadi pemicu untuk dapat memulai atau tertarik dengan wirausaha.

Kewirausahaan pada hakekatnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif dan keberanian menghadapi resiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha baru. Untuk bisa menghasilkan wirausaha-wirausaha muda bukan sesuatu hal yang mudah, karena seseorang yang mempunyai jiwa entrepreneur adalah mereka yang percaya diri, berorientasi ke masa depan, kreativitas dan inovasi (Rahman, 2024). Bakat seorang Wirausaha akan bertambah dan berkembang berkat pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan yang diperoleh dari hasil interaksi dengan lingkungan. Dalam hal ini, melalui pengabdian kepada Masyarakat kami selaku tim dari akademisi mengundang seorang praktisi yaitu ibu Rosamimi Sulistin, S.T yang sukses dalam memulai dan mengembangkan usahanya di bidang swalayan. Dengan kombinasi pengetahuan wirausaha teoritis dan panduan praktis dari seorang praktisi seperti Ibu Rosa, diharapkan mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi dapat memperoleh pengetahuan dan pemahaman yang lebih mendalam tentang kiat sukses

wirausahawan yang siap menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang dalam dunia wirausaha yang dinamis

2. METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan tanggal 30 April 2024 di FKIP Universitas Palangka Raya bekerja sama dengan Himpunan Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi dengan narasumber ibu Rosamimi Sulistin, S.T owner R & B Swalayan. Pengabdian ini menggunakan metode tatap muka. Adapun tahapan kegiatan PkM ini adalah:

a. Ceramah

Tujuan dari metode ini adalah untuk menyampaikan materi tentang kewirausahaan dan sharing pengalaman narasumber merintis usaha hingga berkembang sampai saat ini.

b. Diskusi

Kegiatan diskusi dilakukan untuk memberikan kesempatan kepada peserta untuk menyampaikan pertanyaan dan juga masukan berdasarkan materi yang telah disampaikan.

c. Evaluasi

Setelah para peserta diberikan kesempatan untuk mengajukan pertanyaan dan komentar terhadap penyampaian materi, kemudian dilakukan kegiatan evaluasi dengan bertanya kembali dalam bentuk pertanyaan singkat untuk menggali kembali pemahaman para peserta..

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahapan Ceramah

Setelah menyampaikan profil usaha yang dikelolanya narasumber memulai dengan memberikan wawasan kepada mahasiswa mengenai kiat sukses memulai usaha untuk pemula. Dalam paparannya bu Rosa menyampaikan bahwa kesuksesan adalah hal yang dicari setiap orang. Sebagai seorang praktisi yang berpengalaman ibu Rosa mengerti pentingnya membangun jaringan dan terlibat dalam komunitas bisnis. Hal ini dilakukan untuk memperluas wawasan, pengetahuan, pengalaman dan sumber daya sesama wirausaha. Salah satu cara yang banyak dilakukan orang untuk meraihnya adalah dengan memulai bisnis. Untuk sukses memulai bisnis tidak selalu berjalan lancar, diperlukan beberapa keahlian dan langkah yang harus dilakukan dengan benar. Bahkan ada pemikiran yang berkata bahwa tidak semua orang bisa menjadi pengusaha. Tapi sebenarnya, semua orang bisa menjadi pengusaha jika mau belajar dan bekerja

keras. Berikut beberapa tips yang dilakukan ibu Rosa untuk sukses memulai bisnis :

1. Fokus pada peluang bisnis
2. Lakukan hal yang kamu sukai
3. Kuasai segalanya tentang bisnis kamu
4. Selalu mau belajar dari orang lain
5. Hiduplah dengan sederhana
6. Belajar dari kegagalan
7. Tunjukkan bahwa konsep kamu yang terbaik
8. Jagalah Kesehatan
9. Buktikan dengan Tindakan, bukan kata-kata
10. Tahu kapan harus berhenti berusaha



Gambar 1. Tahapan ceramah

Selain menyampaikan materi kewirausahaan. Narasumber juga menceritakan pengalamannya dalam mengelola usahanya di mana Swalayan R & B berdiri sudah cukup lama tepatnya : 1 September 2011. Nama R & B diambil dari nama Pemiliknya R (Rosa) dan B (Barthel) yang mencerminkan usaha kebersamaan suami istri untuk membangun usaha. Ide pendirian usaha keluarga ini karena melihat peluang yang cukup besar ditandai dengan jumlah penduduk kota Muara Teweh yang semakin banyak, dan kebutuhan berbagai bahan keperluan rumah tangga

juga bertambah. Disekitar Muara Teweh banyak perusahaan besar dengan jumlah karyawan yang banyak juga memerlukan kebutuhan rumah tangga sehari-hari. Sebelum mendirikan Swalayan R & B Bu Rosa semasa mudanya memang punya pengalaman bekerja di Swalayan milik KPD (Koperasi Persekutuan Dayak) yang kemudian ini menjadi bekal untuk membuka usaha sendiri. Dan pengalaman ini memacu pemilik untuk siap dalam berkompetisi dalam dunia industri swalayan yang pasti akan terus mengalami inovasi dan persaingan yang sangat ketat dengan pemilik usaha lainnya. Hal ini dapat dilihat dari penawaran harga yang lebih kompetitif, layanan pelanggan yang lebih baik, dan pengalaman belanja yang lebih menyenangkan.

Awalnya Swalayan ini milik KPD cabang Muara Teweh, karena berbagai sebab usaha ini tidak aktif lagi, lalu dibeli oleh Bu Rosa dan Pak Barthel dengan modal sendiri ditambah modal pinjaman sebesar Rp.100 juta dari *Credit Union (CU)*, "Sumber Rejeki" Cabang Muara Teweh, sebuah lembaga keuangan bukan Bank. Dalam prosesnya berkat doa, kegigihan, ketekunan, keuletan dan kunci utamanya adalah pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang matang, dan komitmen untuk memberikan layanan yang terbaik kepada pelanggan sehingga usaha keluarga ini pun semakin berkembang baik dan kemudian lokasinya pun mengalami perubahan berpindah yang semula menyewa toko orang lain beberapa tahun di jalan Langsung akhirnya keluarga ini mampu membangun sendiri swalayan milik mereka di Jalan Paramuka. Lokasi Swalayan R & B yang berdiri saat ini awalnya berasal dari usaha Fotocopy dan penjualan alat tulis kantor/ATK dengan nama Karinah milik Pak Barthel yang dirintis sejak belum menikah. Seiring perkembangan waktu Swalayan R & B terus dikembangkan dan menyatu dengan usaha fotocopy. Swalayan R & B memiliki beberapa karyawan dengan pekerjaan dan tugas yang berbeda sesuai dengan tugasnya masing-masing. Untuk menjaga Kesehatan karyawannya pemilik Swalayan R & B membagi waktu untuk bekerja menggunakan 2 (dua) shift. Shift pertama, yaitu dari jam 07.00-14.00 wib kemudian diganti shift selanjutnya dari jam 14.00-21.00 wib. Dari hasil wawancara dengan Bu Rosa penjualan harian swalayan R & B rata-rata berkisar antara 25-30 juta rupiah setiap harinya, keuntungan yang diperoleh berkisar antara 10-12% tiap item barangnya atau 2,5-3,6 juta rupiah. Mencermati dari hasil pendapatan yang didapat setiap harinya maka dapat disimpulkan bahwa usaha yang dimiliki Ibu Rosa dan keluarganya tergolong sukses karena mampu bersaing dengan wirausahawan yang ada di kota tersebut.

Tahapan Diskusi

Tahapan selanjutnya setelah menyampaikan materi tentang kewirausahaan dan sharing pengalaman narasumber merintis usaha hingga berkembang sampai saat ini adalah tahapan diskusi. Diskusi dilakukan antara mitra yaitu mahasiswa prodi Pendidikan ekonomi dengan narasumber. Dimana diskusi berjalan dengan hikmat. Secara garis besar diskusi membahas mengenai kiat sukses mengembangkan usaha agar maju dan berkembang. Sebagai pendiri dan pemilik swalayan R & B, beliau menyampaikan bahwa kunci utama dalam mengembangkan bisnis adalah inovasi dan kesadaran terhadap kebutuhan pelanggan. Dengan melihat pasar swalayan yang kompetitif, mereka berusaha untuk terus berinovasi dalam menyediakan pengalaman belanja yang unik dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik.



Gambar 2. Tahapan Diskusi

Salah satu strategi yang diterapkan bu Rosa dan Keluarga dalam mengembangkan bisnisnya adalah fokus pada pelayanan pelanggan yang prima. Karena mereka percaya bahwa kepuasan pelanggan adalah kunci kesuksesan, oleh karena itu mereka selalu berusaha untuk memberikan layanan yang ramah, efisien, dan berkualitas kepada setiap pelanggannya. Dan berikut beberapa

kiat yang dijadikan motivasi bu Rosa dan keluarganya dalam mengembangkan usahanya sebagai berikut :

1. Rutin Memonitor Perkembangan Bisnis
2. Mengecek Kembali Kelebihan dan Kekurangan Produk
3. Mencari Sumber Masalah dalam Bisnis
4. Segera Mencari Solusi dari Masalah
5. Meriset Kompetitor dan Tren Pasar
6. Perbarui Strategi Marketing yang Digunakan
7. Mencari Target Pasar yang Baru
8. Berkolaborasi dengan Bisnis Lainnya
9. Membuat Inovasi Produk secara Berkala
10. Siapkan Hal Lainnya untuk Kondisi Darurat

Diskusi berjalan dengan aktif adanya saling tanya jawab antara mahasiswa dan narasumber. Melalui diskusi ini mahasiswa mendapatkan pengalaman dan Pelajaran yang sangat berharga. Selain itu menjadi modal awal bagi mahasiswa untuk menjalankan wirausaha.

Tahapan Evaluasi

Tahapan evaluasi adalah tahapan terakhir dalam program pengabdian ini. Pada tahapan ini tim PKM memberikan kuis singkat untuk memastikan materi dan diskusi yang disampaikan dapat diserap dengan baik oleh peserta PKM. Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan tim PKM secara keseluruhan peserta mengalami peningkatan pengetahuan tentang kewirausahaan selain itu juga peserta PKM mendapatkan pengetahuan terkait strategi yang dilakukan dalam berwirausaha.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari pelatihan ini adalah peserta dapat memahami makna dari wirausaha. Wirausaha adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil

tindakan yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih sukses. Memulai usaha merupakan suatu hal yang penting dalam melakukan usaha, oleh sebab itu memerlukan kiat yang tepat untuk memperoleh kesuksesan.

DAFTAR REFERENSI

- Adi Ahdiat. (2023, May 3). 5 E-Commerce dengan Pengunjung Terbanyak Kuartal I 2023. Databoks. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/05/03/5-ecommerce-dengan-pengunjung-terbanyak-kuartal-i-2023>
- Alexandro, R., Hariatama, F., & Lenlioni, L. (2023). Strategi Pengembangan Produk Dalam Peningkatan Penjualan Rumah Makan Sudi Mampir Palangka Raya. *JPIPS: Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial*, 15(2), <https://doi.org/10.37304/jpips.v15i2.12190>
- Ambarwati, A., & Sobari, I. S. (2020). Membangun Jiwa Kewirausahaan Di Era Milenial Bagi Mahasiswa Institut Stiarni Kampus Tangerang Selatan. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 140–144. <https://doi.org/10.31334/jks.v2i2.736>
- Gunawan, A. (2020). Pelatihan Digital Entrepreneurship Mewujudkan Generasi Milenial Berjiwa Wirausaha Di Sekolah SMA Desa Karangasih Cikarang. *Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma*, 1(1), 38–45. <https://doi.org/10.26874/jakw.v1i1.11>
- Putra, K. N., Alexandro, R., Amelia, V. R., Widyaningsih, D. S., & Mentari, T. (2023). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis Digital Pada UMKM di Kota Palangka Raya. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 8(6), 848–854. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v8i6.5583>
- Putra, K. N., Amelia, V. R., Widyaningsih, D. S., & Mentari, T. (2023). Mengungkap makna akuntansi pada umkm di kota palangka raya. *Edunomics Journal*, 4, 95–101.
- Rahman, rahman, Fendy Hariatama, Hidayati, & Sundari. (2024). Membangun Jiwa Entrepreneur Pada Generasi – Z di SMK Negeri 4 Palangka Raya. *Pengabdian Kampus : Jurnal Informasi Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat*, 11(1), 62–67. <https://doi.org/10.52850/jpmupr.v11i1.12192>
- Sundari, S., Riadi, E., Alexandro, R., H, F. H., & Merisa Oktaria. (2022). Analisis SWOT Dan Strategi Pemasaran Usaha Waralaba : Studi Kasus Pada Cokelat Klasik Palangka Raya. *Edunomics Journal*, 3(1), 1–10. Retrieved from <https://e-journal.upr.ac.id/index.php/edu/article/view/14748>