

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Hasil penelitian dan pembahasan yang akan digambarkan dalam Bab IV ini ialah mengenai kegiatan perencanaan, kegiatan pelaksanaan, kegiatan monitoring dan evaluasi pelatihan keterampilan dan kemandirian berwirausaha pengrajin anyaman bambu dan dampaknya bagi warga belajar peserta pelatihan yaitu di Kampung Bandaruka Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeunjing Kabupaten Ciamis.

Subjek utama yang menjadi sumber data penelitian yaitu Dinas Perindustrian dan perdagangan, Dinas Kehutanan, sumber belajar dan warga belajar. Informasi yang diperoleh dari responden sudah diuji akurasi dan keabsahannya melalui "informan", sebagai sumber data utama. Untuk informasi dampak pelatihan, validitas datanya diperoleh dari tokoh masyarakat dan orang tua warga belajar. Sedangkan validitas informasi berkaitan dengan kegiatan kemandirian berwirausaha sebagai bahan triangulasi data, peneliti memperoleh konfirmasi dari tokoh masyarakat, Aparat Pemerintah Kecamatan Cijeunjing Kabupaten Ciamis.



## **A. Deskripsi Pelatihan Kewirausahaan**

Penelitian tentang dampak pelatihan kewirausahaan terhadap kemandirian berusaha pengrajin anyaman bambu merupakan salah satu upaya penerapan konsep pendidikan luar sekolah karena dari sudut pandang pendidikan dan latihan yang dilaksanakan, pelatihan kewirausahaan tidak lain adalah memiliki perilaku sebagai wirausaha tangguh dan mandiri, sehingga pelatihan ini dapat dijadikan bahan masukan untuk mendayagunakan pengrajin yang ada di Desa Karang Anyar, Setidak-tidaknya dapat memiliki wawasan dalam mengatasi permasalahan yang menyangkut pengolahan dan pengembangan pengrajin anyaman bambu yang tersebar diseluruh Kabupaten Ciamis.

Pelatihan kewirausahaan terhadap kemandirian berusaha pengrajin anyaman bambu di Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeunjing Kabupaten Ciamis ini adalah merupakan suatu bentuk proses pembelajaran/pelatihan yang diselenggarakan dalam rangka pelayanan kepada masyarakat. Terutama bagi usahawan atau calon wirausahawan yang akan membangun usahanya di bidang pengrajin anyaman bambu agar memperoleh keterampilan dan kemampuan dalam mengembangkan anyaman bambu baik dari segi teknis desain maupun dari segi manajerial. Sesuai dengan perkembangan teknologi, selain untuk membekali para peserta dalam kemampuan berwirausaha, pelatihan ini juga dimaksudkan agar

peserta/warga belajar bisa meningkatkan kemampuannya dalam menghasilkan produk pengrajin anyaman bambu. Pada tahap berikutnya tujuan dari pelatihan ini adalah juga untuk menciptakan lapangan kerja baru dalam bidang pengrajin anyaman bambu.

Berdasarkan hasil wawancara dengan penyelenggara pelatihan di Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeunjing Kabupaten Ciamis, pelatihan ini dilaksanakan dengan tahap-tahap sebagai berikut:

**(1) Persiapan**

Dalam persiapan ini ada dua hal yang dilakukan, yaitu (1) pendaftaran dan seleksi peserta dan (2) persiapan administrasi pelatihan. Pada pendaftaran dan seleksi peserta kegiatan-kegiatannya adalah sebagai berikut :

- a. Para pendaftar di data. Mereka adalah berasal dari masyarakat yang sudah berusaha di bidang pengrajin anyaman bambu (secara konvensional) dan para calon wirausahawan pengrajin anyaman bambu. Jumlah pendaftar yang masuk ke Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeunjing Kabupaten Ciamis pada pendaftaran pelatihan ini sebanyak 63 orang.
- b. Pada seleksi dan penetapan peserta pelatihan, seleksi dilaksanakan berdasarkan jenis usaha yang sudah dilakukan, bakat dan minat dari calon peserta pelatihan. Dari para pendaftar yang berjumlah 63 orang

tersebut, berdasarkan seleksi, yang terpilih untuk mengikuti pelatihan. Kewirausahaan terhadap kemandirian berusaha pengrajin anyaman bambu adalah sebanyak 34 orang. Mereka kemudian ditetapkan sebagai peserta pelatihan keterampilan kewirausahaan bidang pengrajin anyaman bambu.

- c. Pemanggilan peserta pelatihan. Ini dilakukan melalui surat undangan/panggilan yang diantar oleh petugas. Para peserta diharuskan sudah masuk mulai tanggal 3 Juli 2004 pagi.

Pada persiapan administrasi pelatihan, kegiatan-kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut :

- a. Penyusunan rencana kerja dan pembagian tugas
- b. Pembuatan dan penerbitan beberapa Surat Keputusan, yaitu: 1) Surat Keputusan Penyelenggaraan Pelatihan; 2) Surat Keputusan Pembentukan Tim Penyelenggara Pelatihan; 3) Surat Keputusan Pembentukan Tim Pengajar/Instruktur.
- c. Penyusunan jadual pelatihan.

## **(2) Silabi Pelatihan**

Mengacu pada tujuan program pelatihan, disusun silabi pelatihan sebagai berikut :

Tabel 4.1 Silabi Pelatihan

No.	Mata Pelajaran Dan Waktu	Pokok Bahasan	Tujuan	Metode
1.	Pembangunan Masyarakat Desa 3 jam pelajaran	a. Peta Kependudukan Desa. b. Masalah Masyarakat Desa. c. Potensi Desa. d. Program Pembangunan masyarakat. e. Proyeksi Pengembangan Pembangunan.	Warga Belajar memiliki pemahaman tentang : a. Peta Kependudukan Desa. b. Masalah Masyarakat Desa. c. Potensi Desa. d. Program Pembangunan Masyarakat Desa C. Proyeksi Pengembangan Masyarakat Desa.	- Curah pendapat - Ceramah - Tanya - jawab
2	Manajemen PLS 2 jam pelajaran	a. Pengertian Manajemen PLS. b. Empat langkah Manajemen PLS 1) Perencanaan 2) Pengorganisasian 3) Pelaksanaan 4) Pengendalian c. Fungsi Manajemen	Peserta pelatihan dapat menjelaskan: a. Pengertian Manajemen PLS. b. Empat langkah dalam Manajemen PLS. c. Fungsi Manajemen PLS.	- Curah pendapat - Ceramah - Tanya - jawab
3	Pendidikan Kewirausahaan. 3 jam pelajaran	a. Pengertian dan tujuan Kewirausahaan. b. Ciri-ciri Wirausaha c. Langkah-langkah Wirausaha d. Faktor Pendukung Wirausaha e. Manfaat jadi Wirausaha	Peserta pelatihan dapat menjelaskan : a. Pengertian dan tujuan Kewirausahaan. b. Ciri-ciri Wirausaha. c. Langkah-langkah Wirausaha. d. Faktor-faktor pendukung Wirausaha. e. Manfaat jadi Wirausaha.	- Ceramah - Tanya - - Curah pendapat - Diskusi kelompok - Penugasan
4	Pemasaran	a. Pengertian b. Tujuan c. Strategi d. Rencana Pemasaran	Peserta pelatihan dapat menjelaskan: a. Pengertian Kewirausahaan. b. Tujuan Wirausaha c. Strategi Wirausaha d. Rencana Wirausaha	- Curah pendapat - Ceramah - Tanya - jawab - Diskusi Kelompok - Penugasan



5	Keterampilan Usaha Pengrajin Anyaman bambu	a. Aspek Teknologi 1) Design/Model  b. Aspek Ekonomi 1) Potensi pasar 2) Perkiraan Penghasilan	Diharapkan peserta pelatihan : a. Terampil membuat Design Anyaman bambu b. Terampil membuat Anyaman bambu c. Dapat menjelaskan potensi pasar. d. Dapat memperkirakan penghasilan yang di dapat dari usahanya.	Kegiatan praktik pembuatan Anyaman bambu Curah pendapat - Tanya - jawab - Penugasan
---	--	---	---	--

### (3) Proses Pembelajaran Pada Pelatihan

Proses pembelajaran mengikuti langkah-langkah interaksi edukatif sebagaimana contoh yang diperoleh dari dokumen Penyelenggara Pelatihan sebagai berikut :

**Tabel 4.2 Proses Pembelajaran**

No.	Langkah-Langkah Pembelajaran	Waktu	Media
1.	Penjelasan tentang pokok bahasan, tujuan dan waktu penyajian.	5 menit	Lb. Peraga Media 1
2.	Ceramah dan tanya jawab tentang pengertian, tujuan kewirausahaan a. Jelaskan tentang pengertian dan tujuan kewirausahaan. b. Berikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan pertanyaan mengenai hal yang belum jelas.	20 menit	Lb. Bacaan Media 2
3.	Curah pendapat tentang ciri-ciri wirausaha : a. Ajukan pertanyaan mengenai ciri-ciri wirausaha. b. Tampung pendapat peserta dan tulis di papan tulis atau kertas dinding. c. Analisa bersama setiap pendapat yang diajukan oleh peserta d. Simpulkan dan tegaskan hasil analisis.	35 menit	Lb. Peraga Media 3

4.	Ceramah dan tanya jawab tentang langkah-langkah wirausaha : a. Menjelaskan langkah-langkah wirausaha. b. Berikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan pertanyaan mengenai hal-hal yang belum jelas.	10 menit	Lb. Bacaan Media 4
	Langkah-Langkah Pembelajaran	Waktu	Media
5.	Ceramah dan tanyajawab tentang faktor-faktor pendukung wirausaha a. Menjelaskan faktor-faktor pendukung wirausaha b. Berikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan pertanyaan mengenai hal-hal yang belum jelas.	25 menit	Lb. Bacaan Media 5
6.	Ceramah dan tanya jawab tentang manfaat menjadi wirausaha : a. Menjelaskan manfaat wirausaha b. Berikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan pertanyaan mengenai hal-hal yang belum jelas.	25 menit	Lb. Peraga Media 6
7.	Tanyakan kepada peserta mengenai hal yang berkenaan dengan dengan pokok bahasan ini.	10 menit	

Dari kegiatan pembelajaran yang didasarkan pada silabi pelatihan dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

- 1) Adanya pendekatan mengajar yang ditetapkan dengan keseimbangan kegiatan yang dilakukan oleh Sumber Belajar dan kegiatan yang dilakukan oleh Warga Belajar.
- 2) Adanya kegiatan pembelajaran yang bervariasi dengan penggunaan macam-macam metode mengajar.
- 3) Adanya lembar bacaan dan media pembelajaran.

- 4) Adanya alokasi waktu bagi tiap pokok bahasan.
- 5) Adanya lembaran tes yang disertai kunci jawaban.

Namun keberhasilan proses belajar-mengajar bergantung juga pada kecakapan atau kemampuan dan antusiasme Sumber Belajar dan minat serta motivasi belajar peserta didik. Ketidak hadiran Sumber Belajar dan Warga Belajar akan merupakan kendala penguasaan (terutama mata pelajaran teori) oleh Warga Belajar.

## **1. Deskripsi Kasus Penyelenggaraan Pelatihan dan Kasus Responden**

### **a. Deskripsi Kasus Penyelenggaraan Pelatihan**

Mengamati proses perencanaan dan pelaksanaan program pelatihan yang disampaikan di atas dan berdasarkan hasil wawancara dengan penyelenggara, dinyatakan bahwa mulai saat perencanaan (identifikasi kebutuhan latihan, perumusan tujuan, dan perencanaan program) penyelenggara tidak secara penuh melibatkan para peserta. Hal ini terjadi karena sistem atau kebijakan dalam pelaksanaan program pelatihan garis-garis besarnya telah ditentukan oleh Penyelenggara. Langkah-langkah yang ditempuh dalam pengadaan peserta adalah dengan cara menyampaikan informasi kepada masyarakat melalui pejabat-pejabat di daerah ( Tokoh masyarakat, Lurah dan Camat) tentang akan dilaksanakannya pelatihan kewirausahaan pengrajin anyaman bambu di Desa Karang Anyar

Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis. Berdasarkan informasi tersebut para peminat mendaftarkan diri ke Panitia Penyelenggara di Desa Karang Anyar. Dari pendaftar yang ada, pihak penyelenggara mengadakan seleksi untuk menentukan peserta yang akan diterima dalam pelatihan ini. Seleksi ini didasarkan pada minat, bakat dan jenis usaha yang telah dilakukan oleh calon peserta.

Dalam perumusan tujuan dan perencanaan program pelatihan kondisinya sama dengan pada identifikasi kebutuhan latihan. Sesuai dengan kebijakan dari penyelenggara, perumusan tujuan dan perencanaan program ini dilaksanakan oleh pihak penyelenggara (tanpa mengikutkan para peserta), dilakukan atas dasar pengamatan secara umum tentang kebutuhan dan kondisi usaha pengrajin anyaman bambu yang tepat untuk diterapkan di sekitar Desa Karang Anyar dan kondisi pasar yang cukup baik untuk pemasaran hasil produknya.

Pada materi evaluasi, evaluasi penguasaan materi/hasil pelatihan dilakukan pada saat-saat akhir pelatihan. Cakupannya adalah pada materi teori dan praktik. Sedang pada evaluasi pelaksanaan program, arahnya adalah pada tingkat keberhasilan pelaksanaan program pelatihan yang telah selesai diselenggarakan. Dalam hal ini mencakup penyelenggaraan pelatihan, konsumsi, dan kesehatan. Evaluasi program ini dilakukan dengan melibatkan para peserta.

Dalam hal hubungan komponen-komponen pelatihan, dalam penyelenggaraan pelatihan kewirausahaan pengrajin anyaman bambu ini adalah disampaikan sebagai berikut:

1) Masukan sarana

Yang termasuk dalam masukan sarana ini antara lain adalah tujuan program. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk membekali para peserta/warga belajar agar dapat meningkatkan kemampuannya dalam menghasilkan produk anyaman bambu dan menyiapkan mereka untuk menjadi wirausahawan yang handal di bidang pengrajin anyaman bambu.

Masukan sarana yang lain adalah kurikulum. Sebagaimana telah disampaikan pada penyelenggaraan pelatihan, kurikulum pada pelatihan ini berisi materi teknis pengrajin anyaman bambu dan materi manajerial (analisa usaha), yang secara keseluruhan disajikan dalam waktu 3 jam pelatihan.

Berikutnya yang termasuk disini adalah pelatih atau instruktur. Pada program pelatihan ini, pelatih yang melaksanakan proses pelatihan adalah para pelatih dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan Dinas Kehutanan. Para pelatih ini sudah mempunyai cukup banyak pengalaman mengajar dan praktik kerja diperusahaan, baik di dalam maupun di luar negeri. Para pelatih yang memegang pelatihan keterampilan teknis anyaman bambu sebagai berikut:

Tabel 4.3. Daftar Nama Pelatih pada Pelatihan Anyaman bambu

No.	N A M A	PENDIDIKAN
1	Ujung Nurdin,Drs.	S1
2	Gita Siti Hajar, Dra.	S1
3	Emma Nurlia	SLTA

## 2) Masukan Mentah

Peserta pelatihan pada program pelatihan ini adalah sebanyak 34 orang. Mereka berasal dari Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeungjing dan sekitarnya. Adapun tingkat pendidikan dari para peserta tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4. Tingkat Pendidikan Para Peserta Pelatihan

No	PENDIDIKAN	JUMLAH
1	SD	5 Orang
2	SLTP	7 Orang
3	SLTA	15 Orang
4	D3	5 Orang
5	Sarjana	2 Orang
	Jumlah	34 Orang

Dari tabel di atas terlihat peserta yang berpendidikan SD hanya lima orang. Selebihnya berpendidikan SLTP sampai S1. Dari kondisi tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar peserta memiliki tingkat kemampuan yang cukup dalam mengikuti proses pelatihan maupun dalam penerapan hasil pelatihan pada usahanya.

### 3) Masukan lingkungan

Masukan lingkungan adalah sangat menunjang dalam proses pelatihan yang dilaksanakan. Yang termasuk dalam masukan lingkungan ini antara lain adalah dukungan dari keluarga. Keluarga peserta sangat mendukung keikutsertaan dalam pelatihan ini. Sebab mereka berharap akan bisa meningkatkan usahanya setelah selesai mengikuti pelatihan. Dari segi lingkungan sosial juga terlihat bahwa para peserta bisa berkomunikasi dengan baik. Hal ini akan berpengaruh pada kelancaran berjalannya proses pelatihan yang diikuti. Mengenai lingkungan tempat pelatihan di Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeungjing, tempat yang disediakan cukup mendukung kelancaran proses pelatihan. Sebab kebersihan di ruang pelatihan dalam kondisi terjaga baik.

### 4) Proses

Yang dimaksud proses pelatihan adalah interaksi antara masukan sarana, terutama pendidik dengan masukan mentah, yaitu peserta pelatihan. Metode dan teknik yang diterapkan dalam pelatihan ini masih cenderung menggunakan metode tradisional, belum sepenuhnya mengacu pada pembelajaran partisipatif, yang lebih sesuai diperuntukkan bagi peserta orang dewasa. Namun karena motivasi para peserta cukup tinggi, proses pelatihan bisa berjalan dengan baik. Pengalaman yang dimiliki oleh para pelatih juga memegang peranan penting dalam proses pelatihan

ini. Pelatih bisa membawakan/menyampaikan materi dengan cukup baik, antara lain pada diskusi-diskusi, tanya jawab dan sebagainya. Disamping itu penggunaan media dan sarana atau sumber belajar yang lain juga ikut berpengaruh pada kelancaran proses pelatihan ini.

Dalam hal evaluasi, dalam pelatihan ini evaluasi dilakukan pada aspek-aspek sikap dan perilaku, penguasaan materi dan penyelenggaraan program. Evaluasi sikap dan perilaku dilakukan berdasarkan data-data dari peserta yang menyangkut kehadiran, prakarsa, dan kerjasama, dalam mengikuti pelatihan. Evaluasi penguasaan materi dilakukan dengan memberikan lembar-lembar soal/pertanyaan. Sedang evaluasi program dilakukan oleh penyelenggara bersama-sama dengan peserta dalam rangka/untuk mengetahui sejauhmana kesesuaian antara perencanaan dengan pelaksanaan pada pelatihan ini. Evaluasi program menyangkut masalah-masalah yang berkaitan dengan penyediaan sarana/fasilitas, kesesuaian penyajian materi dari pelatih, dan pelaksanaan penyelenggaraan dari tim penyelenggara (pengelola pelatihan).

#### 5) Keluaran

Dalam hal keluaran ini, data dari penyelenggara menunjukkan bahwa hasil evaluasi rata-rata dari para peserta pelatihan memperoleh nilai 78. Ini menunjukkan bahwa pada ranah kognitif hasil pelatihan ini mencapai tingkat baik. Sedang pada ranah psikomotor, data dari

penyelenggara menunjukkan hasil cukup. Kondisi ini memerlukan peningkatan pada pelatihan-pelatihan berikutnya. Hal ini terjadi selain karena kurangnya jumlah jam pelatihan juga dikarenakan tingkat fasilitas dan sarana yang perlu penambahan.

#### 6) Masukan lain

Yang termasuk dalam poin ini antara lain adalah adanya dukungan informasi dan paguyuban diantara sesama para lulusan. Dalam mengelola usaha mereka sangat memerlukan informasi-informasi yang baru, sehingga mereka bisa mengikuti perkembangan kondisi usaha dan kondisi pasar. Para peserta/lulusan juga sudah membentuk kelompok kerja yang mempunyai jadwal tetap berkumpul di Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis setiap 4 bulan sekali. Kesempatan ini mereka pergunakan untuk saling tukar informasi dan pengalaman, yang sangat berguna dalam mengelola usaha.

#### 7) Pengaruh

Pengaruh dari hasil pelatihan bisa dilihat berdasarkan tujuan pelatihan yang ditetapkan. Pada pelatihan ini tujuannya adalah membekali peserta untuk menyiapkan diri menjadi wirausahawan yang handal serta terciptanya lapangan kerja yang baru pada kegiatan tersebut. Sesuai dengan uraian tujuan tersebut, data dari responden menyatakan bahwa mereka dapat meningkatkan kegiatan dalam usaha pengrajin anyaman

bambu dapat meningkatkan penghasilan dan meningkatkan partisipasinya dalam kegiatan sosial dan masyarakat.

#### **b. Gambaran Kasus Responden**

Sebagaimana telah disampaikan pada bab sebelumnya, penelitian ini dilakukan terhadap empat orang responden yang mereka itu adalah para lulusan pelatihan dari Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis yang telah melakukan usaha dibidang pengrajin anyaman bambu

Untuk melihat dampak hasil pelatihan Kewirausahaan terhadap kemandirian berusaha pengrajin anyaman bambu bagi peserta baik dalam sikap maupun dalam kemandirian berusaha, perlu diteliti kepada peserta sebagai pengelola usaha baik yang dilakukan melalui wawancara maupun melalui pengamatan (observasi). Dari hasil penelitian yang dilakukan ditemukan beberapa kasus yang dialami atau yang dihadapi para peserta sebagai pengelola usahanya. Untuk melihat dampak pelatihan terhadap kemandirian berusaha dilihat dari aspek relevansi dan aspek pengelolaan usaha, bila dilakukan atau dikelola dengan memperhatikan dan memanfaatkan manajemen usaha dan mempunyai sikap mental positif, kreatif, inovatif, beretos kerja, produktif dan berjiwa wirausaha hasilnya akan memuaskan .

**1) Responden 1**

Nama : Andi Rohandi  
Umur : 45 tahun  
Pendidikan : SLTP  
Alamat : Kp.Bandaruka Rt.24 Rw. 11 Desa karang Anyar  
Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan (observasi) terhadap Responden 1, mengatakan bahwa materi pelatihan atau pembinaan sangat bermanfaat dalam pengelolaan usahanya, seperti halnya dalam menjaga kualitas hasil kerja di mana usahanya bergerak di bidang Anyaman bambu, maka perlu tetap menjaga hasil pekerjaan yang dilakukan agar memuaskan para konsumen atau pelanggan. Kemudian juga diungkapkan perlunya pengelolaan keuangan yang baik sehingga kita mengetahui perkembangan usaha.

Selain itu harus berusaha membina kerja sama baik terhadap pelanggan, tenaga kerja yang membantu dalam pengelolaan usaha dan juga kepada sesama pengelola usaha serta membina hubungan baik dengan lingkungan sekitar tempat usaha, tetapi materi hasil pelatihan belum sepenuhnya dapat diaplikasikan atau diterapkan dalam pengelolaan usahanya, yang kadang kala kembali dalam pengelolaan pola yang tradisional. Komentar berupa pandangannya terhadap pelatih dan

pembimbing mengatakan dimana tenaga yang menjadi pelatih sudah punya pengalaman melatih dan menguasai teknik melatih serta menguasai materi yang disampaikan, suasana belajar yang akrab dan kondusif, tetapi juga dia mengharapkan agar pelatih lebih profesional yang benar-benar menguasai dan mempunyai pengalaman tentang materi yang disampaikan. Berkaitan dengan pembimbing dikatakan sangat bermanfaat guna membantu untuk memecahkan permasalahan yang mungkin dihadapi dan juga dengan adanya bimbingan merupakan satu motivasi atau spirit untuk berusaha lebih baik. Tetapi pengalaman Responden 1, mengungkapkan bahwa bimbingan hanya dilakukan pada tahap awal setelah pelatihan, jadi bimbingan sudah lama tidak ada pembinaan dari instansi yang terkait.

Kemudian berbicara tentang peserta pelatihan, dari hasil wawancara yang dilakukan bahwa peserta lainnya masih banyak yang belum punya pengalaman, dan hanya memiliki ketrampilan dasar, sehingga mereka masih banyak yang merasa kaget untuk mengelola usaha. Maka dalam penseleksian peserta tidak cukup dari hasil identifikasi, tetapi perlu dilakukan pengujian baik dengan praktek kerja atau pembuktian dengan sertifikasi dalam bidang ketrampilan.

Tanggapannya terhadap metode dan teknik pembelajaran yang digunakan, dikatakan sangat membantu dalam pemahaman dan kemampuannya, seperti diskusi, kunjungan lapangan, simulasi, penugasan



dan penelaahan temuan lapangan, sehingga dikatakan materi pengetahuan, ketrampilan dan sikap yang didapat sesuai dengan pengalaman dan kondisi objektif yang terjadi dilapangan atau dimasyarakat, hal ini akan sangat membantu pemahaman dan kemampuan yang akan dimanfaatkan dalam pengelolaan usaha.

Perkembangan usahanya diawali pada tahun 2000/2001 setelah mendapat pelatihan dan bimbingan serta dengan adanya bantuan berupa modal kerja dan bantuan peralatan kerja, dari hasil wawancara di mana dalam pengelolaan usahanya pada awalnya Responden 1 berusaha memanfaatkan hasil belajarnya dari pelatihan, dari hasil wawancara diungkapkan bahwa usahanya berkembang sampai pada tahun 2002/2003 di mana pelanggannya semakin bertambah, hal ini disebabkan di dalam pengelolaan usaha bersungguh-sungguh dan berusaha bekerja keras. Selain penjualan produk dilakukan di tempat usaha juga dengan mendatangi langsung kepasar-pasar.

Dan yang terpenting di dalam pengelolaan usahanya mementingkan kepuasan para konsumennya atau langganannya dengan cara bekerja dengan menjaga kualitas produknya sebaik mungkin dan membina hubungan baik terhadap pekerja yang membantunya, pengelola usaha yang sejenis dan yang terutama hubungan baik kepada pelanggan. Dengan membina hubungan baik kepada pelanggan dan menjaga kualitas

produknya sehingga para pelanggan merasa puas, dengan cara ini akan timbul dalam istilah yang digunakannya Ketok Tular yaitu pelanggan akan memberitahukan kepada calon pelanggan lainnya yang membutuhkan produknya, seperti kepada keluarganya, rekannya, tetangganya, sehingga dengan demikian langganannya semakin bertambah. Selain cara ketok tular, juga dilakukan dengan membuat dan menyebarkan brosur tentang hasil produknya yang dikelolanya, serta membagikan kartu nama kepada pelanggan, dengan cara inilah yang sudah dilakukan untuk merebut atau mendapatkan pelanggan.

Selain itu dalam pengelolaan usahanya memperhatikan disiplin dalam hal waktu dan berusaha menepati janji, misalnya kalau telah berjanji memenuhi pesanan dalam 3 hari, maka akan berusaha menyelesaikannya dengan tepat waktu sesuai. Dalam hal sikap mental positif dan daya pikir kreatif dari hasil wawancara dikemukakan yang paling utama terlebih dahulu menjaga kesehatan harus tetap dalam kondisi fit, karena dalam kondisi sehat kita dapat berpikir sehat, dengan demikian kita dalam bekerja harus optimis dan dalam menghadapi tantangan tidak perlu pesimis, karena bila menghadapi tantangan atau permasalahan malah dijadikan menjadi pengalaman yang sangat berharga.

Dan juga harus percaya diri, ulet dan tekun dalam mengelola usaha, berusaha memproduksi anyaman bambu dengan sebaik-baiknya.

Menjaga kepercayaan yang diberikan orang lain, karena bila kita tidak menjaga kepercayaan orang lain maka para pelanggan tidak akan bertahan tetapi mereka akan lari dan meninggalkan usahanya.

Dalam pengelolaan usahanya agar efisien dan produktif pada awalnya dalam hal pengupahan pekerja dilakukan dengan membayar bulanan yang besarnya sudah ditentukan, tetapi dari saran-saran yang diperolehnya agar usahanya lebih efisien maka dilakukannya pembayaran upah pekerja sesuai dengan banyaknya pekerjaan yang ada dan jumlah produksi yang dihasilkan pembayaran tiap minggu. Bila pada hari-hari tertentu seperti menjelang lebaran banyak yang memanfaatkan produknya sehingga beban kerja semakin banyak, maka pekerjanya diberi upah lembur atau dalam bentuk bonus, dan juga mengelola keuangan dengan sederhana sehingga minimal mengetahui uang masuk dan uang keluar dalam pengelolaan usaha.

Bila mendapat keuntungan selain digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari juga digunakan untuk membeli peralatan kerja, membeli bahan baku yang dibutuhkan para pelanggan dan memberi bonus kepada pekerja. Pandangannya terhadap, pengambilan resiko dia selalu memperhitungkan dengan cermat, tetapi kadang digunakannya dengan filing, misalnya, dalam memperkirakan faktor cuaca, karena tempat usahanya terbuka yaitu di halaman rumah, dalam

mengerjakan pekerjaan harus dalam kondisi cerah dan tidak hujan, misalnya untuk melakukan pengayaman

Dalam melaksanakan pekerjaannya dia memiliki tenaga yang membantu yaitu ada 5 orang yang masing- masing mempunyai keahlian dibidangnya, jadi pekerjaan tidak selalu ditangani oleh pengelola, tetapi ada pendelegasian tugas sesuai dengan bidangnya.

Pada tahun 2003 responden tersebut berhasil memperluas usahanya dengan bermitra membuka usaha yang sejenis di tempat lain, berdasarkan hasil wawancara bahwa usaha yang di tempat lain dalam pengeloan manajemen usaha percayakan kepadanya. Dalam membina kerja sama dengan pekerja dilakukan koordinasi seperti kalau di kantor dilakukan rapat, yang dimanfaatkan untuk pengarahan pembagian tugas dan hal-hal lain yang mendukung keberhasilan dalam pelaksanaan usahanya.

Yang dianggapnya menjadi faktor penghambat dalam pengelolaan usahanya yang dirasakan akhir-akhir ini adalah masalah tempat usaha. Tempat usahanya masuk gang atau jalan kecil, sehingga bila para pelanggan datang tempat parkir mobilnya tidak ada. Dari hasil observasi memang lokasi usahanya tidak memungkinkan karena selain tempat usaha di gang juga membaour masuk dengan tempat tinggal masyarakat yang

padat, sehingga kadangkala dapat mengganggu ketentraman lingkungannya.

Selain itu diungkapkan juga faktor waktu untuk membeli bahan baku akan menghabiskan waktu karena selain tempatnya jauh juga harus mencari bambu yang sesuai dan baik kualitasnya, sehingga kadangkala terjadi keterlambatan. Selain itu yang dialaminya bahwa peralatan kerja yang diperolehnya dari bantuan tidak sesuai dengan apa yang direncanakan dan khususnya dari segi kualitasnya sangat rendah, ibarat pakaian kasaran sekali pakai tidak dapat dipakai lagi, walaupun demikian dia berusaha membeli peralatan kerja yang lebih baik. Dalam mengatasi permasalahan tempat berkeinginan mencari tempat yang lebih strategis yaitu dengan cara, mencoba mencari dukungan kepada BPR atau bermitra dengan orang yang punya dukungan modal dan sudah pernah dicoba tetapi belum berhasil, karena untuk mendapatkan pinjaman dari BPR diantaranya syaratnya harus punya izin usaha, memenuhi Undang-undang gangguan sedangkan dia belum punya izin usaha dan tempat usahanya tidak memenuhi syarat, namun demikian tetap dia tidak putus asa dan berusaha untuk mencari jalan keluarnya, dengan harapan usahanya suatu saat dapat tempat lokasi yang strategis dan peralatan yang lebih dapat diandalkan.

Yang menjadi faktor pendukung adalah adanya dukungan baik dari aparat desa, pemerintah dan juga pelanggan yang masih ada, serta

adanya kepuasan kerja bila dapat menyelesaikan pekerjaan produknya dengan baik.

Di dalam mengelola usahanya dari hasil wawancara awalnya dilakukan pembukuan yang sederhana, seperti pencatatan uang masuk dari hasil penjualan produknya; dan mencatatat uang keluar seperti pembelian bahan baku, biaya transport, biaya upah kerja, biaya listrik dan lain-lain, hal ini karena adanya pembinaan, tetapi pada akhir-akhir ini mulai jarang dilakukan pembukuan sehingga kembali ke pola tradisional.

Dalam sikapnya terhadap persaingan tidak ada masalah, karena bila berusaha dengan memberi kepuasan kepada konsumen maka langganan ticalak akan pergi. Di antara sesama pengelola usaha ada saling kerja sama, misalnya bila tidak dapat mencukupi pesanannya, dia menyarankan kepada sesama teman pengelola lainnya untuk mengerjakan, serta saling ada tukar pengalaman untuk mernecahkan permasalahan yang dihadapi di antara pengelola. Dalam hal ini terlihat adanya kerja sama dan saling membina hubungan yang baik. Saingan dianggapnya sebagai pendorong atau motivasi untuk berusaha lebih baik memenuhi selera pelanggan agar merasa puas, sehingga pelanggannya akan tetap bertahan.

Melihat perkembangan usahanya dilihat dari segi penghasilannya lebih baik dibandingkan sebelum dilakukan pelatihan dan pembinaan, selain itu dapat menambah peluang kerja dengan menyerap tenaga kerja

untuk membantu usahanya. Dalam hal ini kepada tenaga kerja saja dapat memberi penghasilan Rp. 1.800.000,- per bulannya, dalam hal ini bisa memberikan kesejahteraan kepada tenaga yang membantunya.

Dari segi kesehatan, pengelola lebih memperhatikan kesehatan baik terhadap dirinya maupun keluarganya. Dari hasil wawancara dikatakan sangat memperhatikan kesehatan dan keselamatan kerja, sehingga tetap dalam kondisi sehat. Dalam ungkapannya lebih baik mencegah dari pada mengobati, sehingga perhatiannya dalam hal kesehatan, termasuk di dalamnya kebersihan lingkungan kerja.

Dalam kehidupan sehari-hari selain mengelola usaha peran sertanya dalam masyarakat sangat baik, di lingkungannya terlibat dalam hal bila ada kerja bakti, acara kegiatan sosial, atau acara hajatan dilingkungan RT atau RW maupun dilingkungan keluarga. Menurutnya itu salah satu rasa terima kasihnya kepada lingkungannya, karena pada waktu kerja, pasti lingkungan sedikit banyak merasa terganggu.

Dalam mengelola usahanya diungkapkan bahwa dalam setiap melakukan pekerjaan selalu memberikan arahan kepada pekerjanya, ini merupakan salah satu pembelajaran yang dilakukannya.

## 2) Responden 2

Nama : Udang Koswara  
Umur : 34 tahun  
Pendidikan : SLTA  
Alamat : Kp.Bandaruka Desa karang Anyar  
Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis

Salah satu peserta yang telah mengikuti pelatihan kewirausahaan tahun 2000/2001, sekarang berusia 34 tahun dan sudah berkeluarga dan mempunyai seorang anak yang masih berusia 10 tahun. Dari hasil wawancara yang dilakukan bahwa dia mempunyai latar belakang pendidikan SMA dan terampil dan mahir dalam bidang menganyam, dan tinggal bersama orang tuanya dan membuka usaha di rumah. Adapun kondisi lingkungan khususnya kecamatan dimana dia tinggal dekat dengan pasar, dan banyak pertokoan dan sekolah, sehingga hal ini menjadi potensi pasar yang sangat potensial. Pada awalnya ibunya ini kecil-kecilan berusaha dalam bidang pengrajin anyaman bambu dengan pengalaman dia direkrut menjadi calon peserta pelatihan.

Dari beberapa calon peserta diseleksi kesempatan ini dia yang mewakili. Berkaitan dengan materi pelatihan dan pembinaan dianggap sangat bermanfaat, pertama yang mulanya tidak tahu menjadi tahu dan mempunyai percaya diri dan motivasi untuk mengembangkan usaha,

sehingga akan mampu melakukan dalam pengelolaan usaha. Adapun materi yang disampaikan utamanya berkaitan dengan 5 M (*Man Power, Material, Money, Maintenance dan Marketing*) dan juga didukung dengan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan yang disingkat dengan istilah POAC, yang semuanya bermuara bagaimana mengelola usaha yang mau dikembangkan, menurutnya materinya sangat bermanfaat, Materi dalam kelas awalnya berupa pembekalan konsep teori, kemudian dilanjutkan kunjungan lapangan ada yang didampingi oleh penyelenggara atau peserta langsung sendiri kelapangan sesuai dengan tempat kunjungan yang sudah ditentukan. Dari hasil temuan lapangan maka akan didiskusikan kembali didalam kelas baik dengan cara diskusi, tanya jawab dan simulasi.

Berkaitan dengan materi bimbingan selain membantu membuat proposal usaha sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan dukungan bantuan modal usaha dari instansi terkait dalam hal ini Dinas Tenaga Kerja , Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Juga materi bimbingan berkaitan dengan pengelolaan usaha antara lain tentang pemasaran, pengelolaan bahan, pengelolaan perawatan, pengelolaan ketenaga kerjaan, dan pengelolaan keuangan dan termasuk di dalamnya yang berkaitan dengan POAC (Perencanaan, Pengorganisasian, pengarahan dan

Pengawasan), tetapi bimbingan dilakukan pada saat pelaksanaan pelatihan dan berlangsung pada awal mulai kegiatan.

Pada mulanya bimbingan dilakukan dengan baik, tetapi 2 tahun terakhir sama sekali tidak ada pembinaan, walaupun ada sifatnya membicarakan tentang pengelolaan usaha dan perkembangannya, jadi sifatnya seadanya. Dari hasil wawancara mengenai pelatih dan pembimbing menurutnya bagus, karena dianggap bahwa pelatihnya mengerti dan memahami serta menguasai materi yang disampaikan dan suasana pembelajaran sangat terbuka atau aktif, karena peserta yang punya pengalaman dapat menjadi sumber belajar dan dalam suasana yang menyenangkan, dimana materi yang disampaikan pada awal pelatihan sifatnya pembekalan yang sifatnya bagi peserta.

Adapun teknik yang digunakan dalam pelatihan antara lain ceramah, tanya jawab, diskusi, simulasi, dan kunjungan lapangan. Dari hasil temuan lapangan kemudian ditelaah dan didiskusikan kembali untuk mendapatkan satu rumusan masukan dari hasil peserta secara bersama. Dari hasil wawancara kunjungan lapangan yang dipandu pelatih atau petugas pemandu dikatakan kunjungan lapangan dibawa ketempat yang tidak sesuai dengan bidang usahanya, selain itu diungkapkan kunjungan lapangan yang dilakukan oleh peserta sendiri atau kelompok tanpa didampingi petugas, masalahnya pengelola usaha yang dikunjungi kurang

terbuka mengenai pengelolaan usahanya apa adanya, dalam arti tidak mau berterus terang memberi informasi yang berkaitan dengan pengelolaan usahanya.

Dalam kondisi usahanya sekarang yang dirasakan sebagai penghambat adalah terbatasnya modal usaha dan sulitnya mencari pelanggan baru atau konsumen yang berupa pesanan produksi usaha yang dikelola. Jadi usahanya yang awalnya dibidang pengrajin anyaman bambu pada awalnya memang mempertimbangkan potensi pasar dan usaha masih berjalan dengan baik dan berkembang dengan cara mencari relasi ke pasar atau menitip barang ke toko, tetapi dengan adanya krisis yang berkepanjangan dan kondisi keamanan yang tidak menentu, maka usaha pengrajin anyaman bambu kurang berkembang yang ditandai kurangnya pesanan dari relasi yang sudah ada. Hal ini dapat dilihat bila beli bahan yang tadinya murah, sekarang harganya bisa tiga kali lipat, sehingga modal terasa semakin tidak memadai.

Dalam pengalamannya untuk mendapatkan pesanan dari relasi perlu pembinaan kerja sama dan harus dapat diperyaya.dulu dan sifatnya barang hasil anyaman dititip dulu dan bila sudah laku baru dibayar. sehingga dengan dukungan modal usaha yang terbatas pesanan yang dipenuhi terbatas juga sesuai dengan kemampuan. Sikapnya terhadap saingan merasa optimis dan yakin dan harus belajar dari pengelola usaha

yang sudah berhasil. Jadi saingan dijadikannya sebagai dorongan agar berusaha lebih sungguh-sungguh dan yang terutama harus punya percaya diri. Berkaitan dengan kepercayaan orang lain dari hasil wawancara mengatakan harus ada saling menghargai, misalnya saja bila berjanji dengan relasi atau konsumen, maka berusaha untuk memenuhi atau menepatinya, dan bila tidak dapat menepatinya harus diberi pemberitahuan atau informasi kenapa tidak dapat dipenuhi.

Dalam pengelolaan usaha kualitas hasil pekerjaan harus tetap dijaga dan meningkatkan kualitas pekerjaan serta tetap menjaga kerja sama, saling menghormati dan menghargai, adanya saling percaya baik, adanya hubungan kekeluargaan, saling menguntungkan baik terhadap konsumen, pelanggan dan terhadap tenaga yang membantu.

Dalam pengelolaan usaha ada jam kerjanya buka pagi dan tutup sore hari dan berusaha disiplin dalam menepati jam kerja, tetapi adakalanya bila ada pesanan banyak maka harus lembur agar janji yang sudah disepakati dapat ditepati sehingga tidak mengecewakan para pelanggan atau relasi. Dari hasil wawancara didalam pengelolaan usaha diperlukan sikap ulet, sikap optimis, percayadiri, mau belajar dari pengalaman orang lain dan saling adanya keterbukaan.

Dalam mengelola usaha dengan cara mencari bahan yang harganya lebih murah tetapi mutu tetap bagus serta harga jual sama

dengan harga pasaran, kemudian membeli bahan dengan jumlah banyak maka harga perunitnya lebih murah, dan bila pesanan banyak berusaha memanfaatkan alat yang tersedia dan bahan yang cukup. Dalam mengelola usaha perlu mengatur pengeluaran dan penerimaan dengan cara membuat catatan pembukuan yang sederhana selanjutnya bila mendapatkan keuntungan dimanfaatkan untuk membeli bahan pesanan dan peralatan lainnya agar lebih memadai.

Hasil wawancara dengan responden mengatakan dalam setiap bidang usaha mempunyai resiko, sehingga setiap pengambilan keputusan, faktor resiko harus dipertimbangkan secara realistis dan juga dengan filing. Dalam mengelola usaha dia dibantu oleh keluarga karena untuk membantu dia dalam usahanya lebih mengutamakan keluarga yang mempunyai keterampilan dalam menganyam, sekarang jumlah tenaga yang membantunya termasuk ibunya berjumlah 6 orang. Dari hasil wawancara rata-rata tingkat penghasilannya dirasakan lumayan Rp. 1.500.000,- yang dapat memenuhi kebutuhan usaha yang dikelola dan masih berjalan dan bertahan dan dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Bila dibandingkan penghasilannya sebelum mengikuti pelatihan penghasilannya sekarang lebih baik atau ada peningkatan. Dalam penampilan diri dirasakan lebih percaya diri, lebih respek, dan juga lebih peka terhadap kesehatan keluarga dan lingkungan.

Kemudian dalam hal pemanfaatan hasil belajar dalam pengelolaan usaha berusaha mengelola lebih teratur, tenaga yang membantu walaupun keluarga tetapi dalam sistem usaha tetap memperhatikan upah sesuai aturan yang disepakati bersama, lebih bersikap tegas, membuat pembukuan yang, sederhana, dan adanya rasa saling diuntungkan. Namun demikian dalam praktek dalam pengelolaan usaha dari hasil belajar belum optimal diaplikasikan.

Berkaitan dengan pergaulan dan peran serta dalam masyarakat secara sosial aktif dalam kegiatan masyarakat misalnya diarsian RT, kelurahan dan mengikuti acara kumpulan keluarga.

Faktor penghambat yang dirasakan dalam mengelola usaha pada saat sekarang adalah pemasaran untuk anyaman karena pengaruh krisis dan kondisi keamanan yang belum stabil, alat yang masih terbatas, kurangnya dukungan modal usaha dan daya beli masyarakat yang makin lemah sedangkan faktor pendukung alat dasar sudah ada dan yang tenaga yang membantu tersedia. Berkaitan dengan tanggapan instansi terkait di dalam pelaksanaan pelatihan dan pembinaan sangat baik, karena materi pelatihan dan metode yang digunakan sangat mendukung dan bermanfaat dalam pengembangan usaha kecil.

### 3) Responden 3

Nama : Eso Koswara  
Umur : 27 tahun  
Pendidikan : SLTA  
Alamat : Kp.Bandaruka Desa karang Anyar  
Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis

Bahwa responden 3 adalah salah seorang peserta pelatihan 2000/2001 dan usianya sekarang 27 tahun dan mempunyai status perkawinan masih tetap bujangan. Latar belakang pendidikannya SLTA dan memiliki ketrampilan dalam bidang anyaman, dan masih tinggal bersama orang tua. Sebelum mengikuti pelatihan dia bekerja dengan orang sebagai pengrajin. Dari hasil wawancara, bahwa materi pelatihan dan pembinaan dianggap bermanfaat di dalam mengelola setiap usaha, seperti misalnya yang berkaitan dengan pengelolaan bahan atau materi, pengelolaan pemasaran dan termasuk cara melayani pelanggan, promosi dan mencari potensi pasar, pengelolaan ketenagakerjaan, pengelolaan pemeliharaan peralatan dan penataan tempat usaha, cara membina kerja sama, pengelolaan keuangan sebagian sudah diterapkan dalam pengelolaan usaha tetapi belum optimal.

Pengamatan dan pangsangannya terhadap pelatih dimana para pelatih dapat mengarahkan dan memberi bekal pengetahuan dan ketrampilan yang berkaitan dengan pengelolaan usaha pelatih dalam hal

ini berusaha membantu para peserta agar lebih berperan aktif untuk menemukan kebutuhan belajar yang diperlukan, terutama dengan cara para peserta melakukan kunjungan lapangan ke pengelola usaha sesuai dengan bidang usaha yang akan dikembangkan, kunjungan kepasar atau toko untuk mengetahui situasi dan tempat pembelian bahan yang diperlukan dengan harga yang lebih murah dan mencoba bernegosiasi dengan relasi untuk mendapatkan pelanggan dari hasil kerja usaha, khususnya untuk mendapatkan relasi yaitu toko atau grosir yang mau menerima titipan dari hasil usaha yang dikelola selain butuh kepercayaan dan hubungan yang baik, karena para grosir atau toko sudah punya pemasok atau langganan yang sudah lama bekerja sama, dan diperlukan sikap kesabaran dan ulet.

Dari hasil observasi dan wawancara dengan responden yang dilakukan selama kunjungan lapangan akan memiliki gambaran pandangan yang sebenarnya terjadi, hal ini memperoleh masukan baik berupa keberhasilan dan permasalahan yang dihadapi pengelola atau relasi secara objektif, tetapi umumnya yang dialami kurang adanya keterbukaan dari pengelola yang dikunjungi, mungkin takut jadi saingan atau waktunya tidak tepat. Kemudian dari hasil temuan dilapangan dilanjutkan pelatihan dalam kelas dengan menelaah dan mendiskusikan permasalahan dan keberhasilan, dimana peserta bebas mengungkapkan pendapatnya sesuai dengan temuan yang diperoleh. Teknik pembelajaran yang digunakan

selain ceramah untuk membekalkan, juga dengan diskusi, tanya jawab dan simulasi serta penugasan. Pelatih berperan selain memberi pembekalan, juga membantu agar peserta berani dan mampu mengungkapkan pengalaman sendiri dan pengalaman orang lain yang dialaminya dan pemikiran yang dianggapnya baik dan perlu dan menciptakan suasana belajar yang sangat akrab antara pelatih dan peserta dan peserta dengan peserta dan adanya saling keterbukaan.

Dalam hal pembimbing, dari hasil wawancara dan hasil dokumentasi, pembimbing melakukan tugasnya untuk membantu membuat proposal usaha yang intinya memuat tentang perencanaan usaha yang akan dikembangkan, pengorganisasian termasuk tenaga yang akan dibutuhkan, rencana operasional kegiatan usaha termasuk tempat usaha, jam kerja, cara pelayanan dan rencana keuangan dalam pemasukan kas dan pengeluaran kas yang dituangkan dalam arus kas, selama 6 bulan, serta membantu memberi bimbingan yang berkaitan dengan pengelolaan usaha dan unsur manajemen yaitu tentang perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan yang dilakukan oleh petugas baik langsung dan tidak langsung.

Secara langsung pembimbing mendatangi peserta setelah selesai pelatihan sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan dan juga dengan cara peserta dapat langsung berkonsultasi dan mendiskusikan yang

berkaitan dengan rencana pelaksanaan usahanya dengan pembimbing yang sudah ditetapkan selama jam kerja di kantor. Secara tidak langsung dilakukan melalui telepon kepada pembimbing. Dalam proses pembelajaran metode dan teknik yang digunakan dirasakan membantu dalam pemahaman dan kemampuan peserta, karena dengan cara metode yang digunakan peserta aktif dan berusaha menemukan baik permasalahan dan keberhasilan yang ditemukan dilapangan. Kemudian dilanjutkan menelaah dan mendiskusikan bersama sama dengan peserta lainnya, jadi sifatnya pelatih membantu memfasilitasi dan memperlancar jalannya diskusi serta berperan sebagai moderator. Dalam teknik yang digunakan peserta merasa senang dan bersemangat untuk mengungkapkan pengalaman dan pemikirannya., hanya memang membutuhkan waktu yang sangat banyak. Teknik yang digunakan antara lain ceramah, tanya jawab diskusi dan kunjungan lapangan. Jadi memang bila dilakukan sungguh-sungguh oleh peserta, panitia penyelenggara teknik ini sangat membantu dalam pemahaman dan kemampuan peserta, baik dalam kemampuan mengelola usaha dan juga cara mengelola bidang lainnya, serta memahami teknik membina kerja sama dan menjalin kemitraan, hanya memang kunjungan lapangan dilakukan peserta masih bersifat umum. Sedangkan yang sifatnya teknis kadang pengelola tidak berterus terang.

Dalam pengelolaan usaha yang menjadi faktor penghambat yang dirasakan saat ini, dari hasil wawancara yang dilakukan dikemukakan antara lain merasakan terbatasnya modal usaha, kemudian sewa tempat usaha yang sekaligus digunakan sebagai tempat tinggal dirasakan sangat mahal, berkurangnya pesanan dari para langganan yang memanfaatkan usahanya. Usahanya sekarang tidak memprioritaskan di bidang anyaman karena kurang mendapat membina relasi dan kerja sama dengan para grosir yang ada ditoko atau dipasar, tetapi lebih memprioritaskan kepada pesanan langsung. Pada kondisi yang demikian dibutuhkan dukungan modal usaha yang lebih besar, untuk mengatasi kekurangan modal dia berusaha dengan syarat meminta uang muka atau DP dari konsumen biasanya sebesar 25 % atau dengan cara lain dengan meminjam dulu kepada teman atau saudara.

Selain melayani pesanan dari pasar/toko juga lebih banyak untuk masyarakat sekitar baik untuk keperluan sendiri untuk keluarganya. Jadi usahanya masih tetap dapat bertahan dan mempunyai tenaga 4 orang dari luar serta dibantu oleh orang tuanya. Umumnya pelanggan masih tetap banyak untuk membeli produk padanya dikatakan salah satu faktor adalah pelanggan merasa puas atas kualitasnya, sehingga walaupun jauh tempatnya tetap menjadi langganan.

Dari hasil wawancara dirasakan bahwa perkembangan usahanya dalam kondisi sekarang ini pelanggan berkurang, kemungkinan menurutnya karena faktor krisis dan daya beli masyarakat yang semakin lemah. Di lain pihak untuk membeli bahan atau material untuk anyaman harganya dirasakan meningkat tiga kali lipat. Setelah mengikuti pelatihan dan pembinaan dan mendapatkan dukungan modal usaha berupa bantuan alat dan bantuan modal kerja, maka tempat usahanya pindah ke tempat yang lebih strategis yang juga dimanfaatkan sebagai tempat tinggal. Dengan adanya dukungan bantuan alat berupa mesin potong dan alat-alat lainnya dan modal kerja, usahanya pada awalnya cukup berkembang dengan memanfaatkan tenaga sebanyak 6 s.d 8 orang. Perkembangan usahanya dengan terbinanya kerja sama adanya pesanan atau order dari grosir penjual di pasar tetapi jumlahnya masih terbatas, selain itu adanya pesanan dari toko-toko, usahanya dirasakan berjalan dan ada perkembangan.

Demikian juga cara dia mengelola usahanya diungkapkan dari hasil wawancara, dia tetap menjaga kualitas hasil kerja yaitu kualitas anyaman dan desain selalu mengikuti perkembangan yang lagi trend, menjaga hubungan baik dengan para pelanggan.

Kemudian dari hasil wawancara dalam pengelolaan usahanya dilakukan pencatatan baik yang berkaitan dengan pemasukan kas berupa

hasil penjualan dan pengeluaran kas misalnya biaya listrik, biaya transpor, upah, pembelian bahan dan biaya-biaya lainnya, ini dicatat secara sederhana. Diungkapkan juga bahwa pada satu setengah tahun terakhir ini lebih terasa bahwa order dari pasar atau toko menurun drastis.

Kondisi sekarang dikatakan selain masih dapat melayani pesanan order dari pasar walaupun jumlahnya terbatas, juga usahanya menerima pesanan baik untuk konsumen, hanya memang dirasakan penghasilannya sekarang berkurang namun masih bisa usahanya bertahan dan dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Cara dia untuk bertahan yaitu dengan menjaga kualitas produk hasil pekerjaan, tetap membina hubungan baik kepada pelanggan dan relasi, selalu menjaga keramahan, dan tetap berusaha mencari order dan secara ketok tular yaitu dari seorang pelanggan kepada orang lain.

Berkaitan dengan persaingan dari hasil wawancara sikapnya tidak mempermasalahkan saingan, tetapi dengan mengutamakan menjaga mutu hasil kerja, tepat waktu, pelayanan yang memuaskan para pelanggan dan membina hubungan baik dengan pelanggan dan relasi biasanya tidak menjadi masalah saingan karena pelanggan diperlakukan dengan baik dan merasa puas tidak akan lari ketempat saingan juga diperlukan menjaga hubungan baik dengan pekerja yang membantu. Selain itu tetap harus menjaga kepercayaan baik terhadap konsumen yang memanfaatkan jasa

dan terhadap relasi dalam mendapatkan order. Kepada instansi terkait sebagai contoh yang dilakukannya dengan mendapatkan batuan modal usaha dan peralatan yang sifatnya harus dikembalikan dengan cara mencicil dengan dikenakan bunga yang sangat rendah, kepercayaan yang diberikan tetap dijaga. Hal ini dapat dilihat dari wawancara, bahwa telah dilakukan pembayaran yang diangsur sebanyak 15 kali, hal ini merupakan salah satu wujud nyata bahwa dia menjaga kepercayaan yang diberikan orang lain.

Untuk sikap disiplin terhadap waktu dan janji selalu berusaha untuk menepati sesuai dengan janji yang sudah disepakati, dari hasil wawancara menurut pandangannya bila pelanggan membutuhkan produksi yang dipesan segera akan diselesaikan misalnya 3 hari, bila kita sepakat, maka harus berusaha menepati waktu sesuai dengan janji yang sudah disepakati, karena menurutnya bila tidak menepati janji sesuai dengan waktunya, maka para pelanggan kemungkinan besar akan kecewa dan merasa tidak puas sehingga dengan kejadian yang demikian pelanggan akan lari.

Karena itu dalam pengelolaan usaha sikap disiplin waktu dan ketepatan menepati janji harus dijaga dan dipelihara. Diungkapkan juga dalam mengelola usaha harus selalu sungguh-sungguh, kerja keras, ulet, tidak mudah menyerah, mau belajar dari kesalahan, harus ramah dalam



pelayanan dan menjaga hubungan baik serta mempunyai sikap

Dalam mengelola usaha dia memanfaatkan bahan baku dari sekitarnya.

Didalam pengelolaan usahanya harus ada disiplin kerja dan disiplin waktu misalnya pekerja diberi upah sesuai dengan berapa buah yang dia dapat selama seminggu. Tenaga yang membantu tinggal bersama dirumahnya karena masih ada hubungan keluarga, kemudian menjaga pelanggan agar merasa puas, menjaga kualitas pekerjaan dan yang tidak kalah penting menjaga kesehatan. Bila mendapat keuntungan maka digunakan untuk membeli bahan baku dan bahan pelengkap lainnya serta mengganti peralatan atau menambah peralatan usaha, selain itu untuk kebutuhan hidup keluarga.

Dalam pandangannya tentang keberanian mengambil resiko, berdasarkan pengalaman yang dialaminya perlu berani mengambil resiko, tetapi sifatnya lebih hati-hati dan diperhitungkan dalam mengambil keputusan. Dalam menjalankan usahanya sekarang ini masih ada tenaga yang membantu sebanyak 4 orang dan tingkat penghasilannya dalam kondisi sekarang masih dapat mencapai Rp. 875.000,00 Per bulan sehingga bila dibandingkan, dengan penghasilannya bekerja dengan orang lain antara Rp. 550,000,- s.d Rp. 600,000,-, jelas penghasilannya lebih baik setelah berusaha.

Dari hasil pengamatan dan wawancara penampilannya lebih percaya diri, bertanggung jawab dan berusaha bekerja keras. Dalam pemanfaatan hasil pembelajaran sebagian besar berguna dan bermanfaat dalam pengelolaan usaha, hanya saja karena keterbatasan dalam kemampuan jadi pemanfaatannya belum dilaksanakan secara optimal.

#### **4) Responden 4**

Nama : Tasom  
Umur : 46 tahun  
Pendidikan : SD  
Alamat : Kp.Bandaruka Desa karang Anyar  
Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis

Berdasarkan hasil wawancara bahwa materi pelatihan dan pembinaan dikatakan bermanfaat dalam pengembangan usaha sebagai contoh dalam pengelolaan usaha menjadi bisa menata tata letak usaha dan menjaga keberhasilan tempat dan lingkungan, kemudian dalam pengelolaan keuangan mengetahui keluar masuknya uang kas, dalam prakteknya membuat pencatatan kegiatan usaha secara sederhana kemudian memahami cara pelayanan terhadap pelanggan atau konsumen, mengetahui pembelian bahan baku yang murah.

Berkaitan dengan pelatih dari hasil wawancara bahwa pelatih sebagian besar sudah cukup baik karena pelatihnya sudah berpengalaman

dalam proses pembelajaran khususnya bidang anyaman, menguasai teknik pembelajaran dan suasana pembelajaran aktif, karena tidak seperti di sekolah.

Demikian juga pembimbing, membuat para peserta untuk menyusun proposal bidang usaha yang mau dikembangkan, baik secara teknis, maupun dalam hal pengetikan. Selain itu awalnya petugas pembimbing masih sering menampakan usahanya dan memberikan saran-saran 6 bulan sekali.

Dari hasil wawancara dengan responcien mengenai tekbnik dan metode pembelajaran cukup membantu pemahaman dan kemampuan, yaitu selain sudah punya pengalaman, dengan diberikan pembekalan dengan ceramah dan tanya jawab, maka lebih memahami cara pengelolaan usaha, kemudian dilanjutkan dengan kunjungan lapangan baik individu atau kelompok sesuai dengan bidangnya peserta akan menemukan bagaimana mengelola usaha sehingga akan ditemukan masukan baik kebersihan maupun kendala yang dihadapi, dengan hasil temuan lapangan, selanjutnya didiskusikan baik dengan pelatih maupun sesama peserta, sehingga benar-benar mengetahui kondisi objektif, hanya pengalaman-pengalaman wawancara yang dilakukan kepada pengelola usaha tidak sepenuhnya terbuka memberi informasi. Jadi suasana pembelajarannya sangat baik, karena peserta akan mengungkapkan

temuannya dari lapangan, kemudian didiskusikan dan tanya jawab, dan juga dilakukan simulasi, sehingga memahami mengelola usaha dan cara memecahkan permasalahan yang menjadi pendukung usaha awalnya dan kegiatan lainnya hasil binaan sehingga banyak langganan dan pesanan.

Faktor pendukung lainnya belanja mudah, transportasi gampang dan lancar, adanya dukungan bantuan modal usaha dari teman. Faktor penghambat sekarang ini pembeli kurang selain itu karena bahan-bahan harganya naik mungkin pengaruh krisis sehingga modal usaha terasa semakin sedikit.

Pada awalnya membuat proposal usaha yang mencakup tentang bidang usaha, pengaruh tempat & lokasi usaha, strategi pemasaran, pelayanan dan pengelolaan keuangan dalam (arus kas). Bidang usaha yang dikelola awalnya sesuai dengan proposal usaha, tetapi melihat potensi pasar langganan sekitar lokasi usaha terbatas, maka bidang usahanya selaim berfungsi sebagai tempat tinggal juga sebagai tempat usaha.

Cara mengelolanya setiap hari kerja maka buka jam 9<sup>00</sup> s/d 18<sup>00</sup>, dan bila bahan baku sudah hampir habis langsung belanja yang terdekat. Upaya untuk mengatasi masalah, karena sering juga diberi bon atau mengutang baik terhadap pegawai atau masyarakat sekitar, untuk mengatasinya mengambil tabungan untuk menambah modal, biasanya walaupun tapi umumnya dibayar. Pengalamannya 6 bulan terakhir ini

dalam pengelolaan usahanya dilakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran, misalnya pengeluaran: yaitu pembelian bahan, barang, biaya transport biaya tenaga yang membantu, beli gas. Sedangkan pemasukan berupa dari hasil penjualan hasil produksi kebutuhan sehari-hari lainnya dicatat dan dicek setiap minggu. Awalnya cara mengelola usaha agar berkembang berusaha melakukan pelayanan dengan baik pada pelanggan atau pembeli, ramah, sopan, dan segala pengeluaran dan penerimaan di catat dengan teliti, dan berusaha menambah modal.

Dalam pengelolaan usaha mempertimbangkan potensi pasar, dimana sasarannya konsumen masyarakat yang kelas menengah kebawah. Persaingan, karena disekitarnya tidak ada saingan maka tidak ada masalah. Sikapnya terhadap, kepercayaan orang lain berusaha untuk menjaga kepercayaan orang lain seperti kepercayaan yang diberikan dalam bentuk bantuan modal usaha, berusaha membuktikan berjuang agar usahanya berkembang dan berhasil serta tekun dan ulet sehingga dapat mengembalikan bantuan dana, yang terima. Dari hasil wawancara bahwa dalam mengelola usahanya awalnya ada 2 orang yang membantu dan berusaha saling membantu, saling menghormati, mengarahkan, saling pengertian, berusaha menepati janji dan disiplin baik kepada konsumen maupun kepada Toko dan kepada masyarakat sekitar dan juga bila ada maka berusaha menepati sesuai dengan waktu dan hari yang sudah

disepakati, dan dikatakan dalam mengelola usaha jangan mudah putus asa, tapi berusaha, dan berusaha, dan mengelola, usahanya, menekan pengeluaran seefektif mungkin.

Bila mendapat keuntungan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga dan sebagian dipergunakan untuk membeli bahan-bahan usaha dan peralatan. Dari hasil wawancara berkaitan dalam mengambil resiko, biasanya dipertimbangkan terlebih dahulu baru diambil keputusan, tetapi bila mengalami kegagalan atau kerugian biasanya pasrah, dan dijadikan pengalaman dan tidak putus asa.

Sekarang dalam kondisi kurang berkembang, tenaga yang kurang membantu untuk melayani, belanja, dan mencatat pengeluaran dan penerimaan, yang diberi upah sebesar Rp. 650.000,-/ bulan dan tinggal bersamanya hanya tinggal 4 orang.

Tingkat penghasilan di usahanya sekarang sebesar Rp. 1.500.000,- setelah dikurangi biaya-biaya dan upah jadi ada tambahan penghasilan. Berkaitan dengan kesehatan keluarga, dari hasil wawancara kesehatan lebih diperhatikan, karena menurutnya lebih baik mencegah, misalnya memberi vitamin untuk anak; bila anak sakit segera dibawa berobat, dari hasil pengamatan dan wawancara penampilan diri lebih percaya diri, dan tanggung jawab bergaul kepada lingkungan sehingga banyak teman. Hasil belajar sebagian sudah diterapkan dalam pengelolaan usaha, misalnya

membuat pembukuan yang sederhana, keberhasilan dan pemataan tempat, melakukan pelayanan yang baik, baik pemeliharaan peralatan terhadap pelanggan maupun pada relasi tetapi dikatakan belum sepenuhnya dilaksanakan. Kebanyakan waktunya adalah ditempat usahanya dan di kantor, namun demikian masih tetap memberi perhatian misalnya kalau ada undangan hajatan tetangga, ikut membesuk ke Rumah Sakit bila ada teman sakit, kerja bakti.

Dari hasil wawancara dengan pengelola, instansi terkait menyarankan agar pelayanan harus lebih ramah, sopan, banyak senyum, dan pengelolaan keuangan serta baham atau barang dagangan lebih dilengkapi. Bahwa ditemukan juga dalam pengelolaan usaha belum sepenuh hati memberikan perhatian kepada pengelolaan usahanya.

## **B. Hasil Analisis Data Temuan Dampak Program Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Kemampuan Berusaha**

Disampaikan oleh Atkinson (Herawati, 1998:16), bahwa secara umum yang menjadi tujuan seorang wirausahawan ada tiga, yaitu: 1) pencapaian keberhasilan, 2) perlunya kekuatan, dan 3) dapat bekerjasama yang akrab dengan pihak lain (*achievement, power, affiliation*). Kemampuan mencapai keberhasilan di dorong dengan “kebutuhan untuk

berprestasi” atau *Achievement Motive* pada diri manusia yang kemudian mengembangkan dirinya sesuai dengan potensi yang ada pada dirinya.

Yang dimaksud kemampuan berwirausaha dalam penelitian tentang dampak pelatihan ini adalah kemampuan lulusan dalam mengelola dan mengembangkan usaha di bidang pengrajin anyaman bambunya, yaitu yang merupakan hasil penerapan pengetahuan dan keterampilan yang didapatkan dari proses pelatihan.

Berpedoman pada kemampuan-kemampuan utama yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan, dalam menganalisis dampak pelatihan terhadap kemampuan berwirausaha ini menggunakan indikator sebagai berikut:

- Kompetensi teknis di bidang kerajinan
- Kompetensi pemasaran, keuangan dan komunikasi
- Dampak secara langsung terhadap peningkatan pendapatan dalam berwirausaha, membelajarkan orang lain dan peningkatan partisipasi dalam kegiatan sosial dan pembangunan masyarakat.

#### **1. Dampak Pelatihan terhadap Kemampuan Teknis di Bidang Pengrajin Anyaman Bambu**

Kemampuan secara teknis dibidang Pengrajin Anyaman Bambu ini ditunjukkan dalam aspek-aspek cara mengerjakan anyaman itu sendiri sampai menghasilkan suatu produk yang siap dipasarkan. Dalam hal ini

adalah mencakup tentang sarana, bahan, desain, dan pemakaian tenaga kerja.

Dampak pelatihan terhadap kemampuan teknis dibidang Anyaman Bambu yang didapatkan dari hasil wawancara dan kunjungan ke lokasi responden 1 menunjukkan bahwa dalam hal desain ini beliau telah menggunakan desain sesuai dengan materi yang didapatkan dalam pelatihan, penggunaan desain ini jauh lebih menguntungkan, sebab anyaman bambu yang dihasilkan banyak peminat tidak seperti sebelum mengikuti pelatihan desain yang digunakan hanya tradisional sebagaimana biasanya. Dengan begitu maka produk yang dihasilkan akan lebih banyak peminatnya. Dalam hal desain dari hasil pelatihan beliau sekarang bisa mendesain sendiri anyaman bambu yang dibutuhkan, dengan cara membuat macam-macam produk anyaman bambu bahan-bahan pokoknya saja dibeli dilingkungan masyarakat selain harganya menjadi lebih murah, dengan membeli dilingkungan sendiri akan didapatkan bahan pokok yang memiliki komposisi yang benar sesuai dengan kebutuhan masing-masing jenis produk. Sehingga hasil anyaman bambu akan menjadi lebih baik. Untuk sarana yang lain, yaitu penggunaan alat teknologi modern responden 1 belum menggunakannya. Sebab, meskipun penggunaan teknologi ini akan meningkatkan hasil anyaman bambu, tetapi memerlukan biaya yang cukup mahal.

Untuk responden 2, 3, dan 4, dalam hal sarana, desain yang digunakan masih dalam bentuk/cara konvensional dan tradisional. Namun dalam pembuatan produk, mereka juga sudah desain sendiri. Dari ketiga responden tersebut, hanya responden 4 yang sudah menggunakan peralatan yang berteknologi modern.

Dari temuan tersebut di atas, menunjukkan bahwa dalam kemampuan yang berkaitan dengan desain ini sudah ada hasil yang cukup baik dari pelatihan yang dilakukan, meskipun belum pada tingkat yang optimal.

Dalam hal pembuatan anyaman bambu, ditemukan data-data dari responden 1 dan 4, yang keduanya sudah mampu membuat desain sendiri. Kegiatan rutusnya selain menganyaman bambu bersama-sama, karyawannya, juga membuat anyaman bambu sesuai dengan hasil dari pelatihan. Bahkan selain menjual produk anyaman bambu, Responden 1 juga menyediakan/menjual bahan yang siap untuk dianyam. Pada responden 2, pembuatan anyaman bermacam-macam desain ini belum dilakukan. Sedang pada responden 3, pembuatan anyaman berdesain macam-macam sudah dilakukan meskipun hanya dalam jumlah terbatas. Temuan di atas menunjukkan bahwa materi pembuatan anyaman bambu dengan menggunakan desain bermacam-macam ini sudah diterapkan secara baik oleh sebagian besar lulusan.

Dalam sistem pembuatannya, ditemukan pada responden 1 bahwa keragaman teknik anyaman mulai dari yang sangat sederhana sampai yang sulit atau kompleks, maka teknik ini sangat akrab dengan masyarakat yang melakukan penyesuaian–penyesuaian teknik anyaman yang sesuai dengan bentuk wadah atau barang yang diinginkan. Umumnya barang-barang tersebut merupakan hasil pekerjaan tangan masyarakat di pedesaan yang di dalam pembuatannya menggunakan peralatan sederhana, seperti geraji tangan, golok, dan pisau raut. Tetapi dalam pembuatannya sebagian kecil sudah menggunakan alat yang lebih modern, ketiga responden tersebut sudah menerapkannya, sehingga produk yang dihasilkannya sudah sesuai dengan pedoman yang didapatkan dari pelatihan. Dengan begitu tingkat hasil produk anyaman bambu tentu akan meningkat.

Dalam sistem pembuatan anyaman bambu ini bisa dikatakan para responden sudah menerapkan hasil pelatihan pada tingkat cukup. Khususnya seperti disebutkan di atas, bahwa jumlah produk anyaman bambu dengan menggunakan alat yang lebih modern dan desian yang bermacam-macam, akan berpengaruh terhadap jumlah hasil pemasarannya.

Dari hasil wawancara dengan para responden dan kunjungan ke lokasi yang dilakukan, pada pelaksanaan pembuatan anyaman bambu ini sudah dilakukan sesuai dengan teori-teori yang didapatkan dalam pelatihan.

Sebagaimana disampaikan oleh responden 1 dan 3 bahwa dengan kemampuannya mendesain sendiri yang didapatkannya dalam pelatihan, maka dalam melakukan pembuatan anyaman bambu juga bisa sesuai dengan kebutuhan tiap jenis barang. Sehingga hasil/produk anyamannya bisa, lebih meningkat dari pada sebelumnya. Demikian juga pernyataan responden 4, selain desain, pada anyaman bambu juga perlu dilakukan pengembangan dari anyaman bambu tidak saja motif atau bentuk tetapi struktur penguatan konstruksi sebagaimana teori yang didapatkannya dalam pelatihan.

Pada efisiensi pemakaian bahan dan tenaga kerja, responden 2 dan 3 menyatakan bahwa dengan didapatkannya, pedoman-pedoman didalam pelatihan mengenai pemanfaatan bahan dan tenaga kerja, maka pedoman ini kemudian diterapkan dalam usahanya. Dalam pemakaian bahan antara lain adalah diterapkannya pedoman bahan yang betul untuk jenis anyaman tertentu yang akan meningkatkan produk yang dihasilkan. Dari efisiensi tenaga kerja, responden 4 akhirnya mengurangi jumlah karyawannya. Demikian juga responden 3, mengurangi dari jumlah tenaga pada akhir-akhir ini. Dari penerapan efisiensi terhadap pemakaian tenaga kerja seperti tersebut diatas berarti pada poin ini responden bisa menerapkan dengan baik.



## 2. Dampak Pelatihan Terhadap Kemampuan di Bidang Pemasaran

### Keuangan dan Komunikasi

Yang dimaksud dengan pemasaran adalah kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen (*probe*), menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (*product*), menentukan tingkat harga (*price*), mempromosikan agar produk dikenal konsumen (*promotion*), dan mendistribusikan produk ke tempat konsumen (*place*). (J. Supranto, 1993). Sedangkan tujuan dari pemasaran adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan dan dibeli oleh konsumen..

Pada penelitian kebutuhan dan keinginan konsumen, yang perlu diketahui adalah mengenai jumlah konsumen daya belinya, tempat konsumen dan berapa jumlah permintaannya. Informasi tentang hal-hal tersebut adalah sangat penting dalam pemasaran. Produk dalam pemasaran akan mengalami daur hidup (*product life cycle*), yang terdiri dari tahap pengembangan, pengenalan, pertumbuhan penjualan, kematangan, kejenuhan dan penurunan. Jadi pengusaha harus memahami dan mengantisipasi tentang tingkat atau volume penjualan yang berhasil dilakukan. Mengenai tempat, harus diketahui bahwa konsumen akan tertarik pada tempat yang strategis, menyenangkan dan efisien. Dalam hal harga (*price*), harga yang tepat bagi konsumen adalah harga yang

terjangkau dan efisien. Jadi pengusaha harus menciptakan harga yang paling efisien dengan inovasi dan kreativitasnya. Sedang mengenai promosi pengusaha harus melakukan promosi agar produk yang dihasilkan bisa dikenal, diketahui, dibutuhkan dan diminta oleh konsumen. Ini bisa dilakukan dengan menginformasikan produk kepada konsumen, membujuk konsumen agar mau membeli produk yang dihasilkan atau dengan mempengaruhi konsumen agar tertarik kepada barang/jasa yang dihasilkan.

Temuan data dari lapangan pada aspek produk menunjukkan bahwa belum seluruh responden menerapkan langkah-langkah ini. Dari keempat responden, hanya Responden 1 dan 4 yang dalam aspek ini sudah melakukan pengamatan dan sekaligus melaksanakan langkah-langkah tersebut. Yaitu dengan pengambilan keputusan untuk memproduksi anyaman bambu yang berbeda dari orang-orang lain. Dari pengamatan mereka terhadap kebutuhan konsumen, akhirnya responden 1 membuat anyaman untuk kebutuhan rumah tangga yang bervariasi fungsi dan kegunaannya., sedang responden 4 memproduksi anyaman bambu yang bercorak/pola desain yang bervariasi. Kemudian ternyata didalam pemasarannya produk dari responden 1 dan 4 ini bisa dipasarkan dengan lancar. Konsumen dari responden 4 menjangkau daerah Tasik, Bandung dan Jakarta. Selain konsumen untuk dijual lagi, kebanyakan konsumen

memerlukan barang ini untuk keluarga seperti perkawinan dan sebagainya. Sedangkan untuk konsumen dari responden 1, yaitu mereka datang dari daerah Banjar, Cilacap, Purwokerto, dan Semarang. Pada akhir-akhir ini responden 1 mendapat permintaan baru dari konsumen, yaitu permintaan untuk membeli boboko. Pembeli jenis ini adalah para pedagang yang akan menjualnya lagi di daerah wisata (seperti Pelabuhan ratu, Pangandaran), khususnya pada hari-hari libur. Jadi selain menjual buah Pipiti juga bahannya, tentunya yang terakhir ini memiliki harga khusus, sebab untuk dijual di daerah wisata yang mempunyai konsumen dengan daya beli yang lebih tinggi dari pada untuk pasaran umum. Untuk responden 2 dan 3, dalam aspek problem dan produk ini masih bersifat meneruskan cara-cara yang lama, yang dilakukan pada kegiatan usaha sebelum mengikuti pelatihan di Desa Karang Anyar.

Pada aspek *price* (harga), *promotion* (promosi) dan *place* (tempat), dalam volume yang kecil sudah ada usaha-usaha yang dilakukan untuk peningkatan, tetapi secara umum para responden masih menggunakan langkah-langkah yang bersifat konvensional. Meskipun dalam pelatihan telah diberikan materi mengenai kewirausahaan, tetapi karena porsi/jumlah jamnya terlalu kecil maka pemahaman dari segi manajemen usaha relatif masih kurang. Pada aspek penentuan harga produk (*price*), penentuannya dilakukan dengan mengikuti harga yang

sudah ada di lingkungan setempat. Sebagai contoh, saat responden 4 membawa sendiri produk anyaman bambunya ke pedagang besar, maka harganya lebih tinggi dibandingkan bila dijual melalui perantara yang langsung datang ke responden 1. Kondisi ini membuat posisi pengusaha kerajinan anyaman bambu tidak bisa berbuat lain kecuali mengikuti harga yang sudah ada.. Hambatannya adalah sebagaimana yang disampaikan oleh responden 2 dan 3, bahwa kadang-kadang mereka mengalami kondisi penjualan dengan harga yang kurang baik, antara lain pada saat secara bersamaan di pasaran terdapat satu jenis produk yang melimpah (terlalu banyak), sehingga harga jual jenis produk tersebut jatuh.

Untuk kegiatan promosi, responden 2, 3 dan 4 hanya melakukan dengan cara menghubungi/menambah pasaran melalui teman-teman atau pembeli yang sudah ada. Promosi yang lebih khusus hanya dilakukan oleh Responden 1, selain melalui teman atau pembeli yang sudah dikenal, responden 1 juga menghubungi koperasi dan pemilik toko swalayan. Disampaikan oleh responden 2 dan 4 bahwa para konsumen ada yang datang dan ada yang minta diantar. Sedang pada responden 3 konsumen produknya yang berupa anyaman bambu (ayakan, besekgurandilpipiti) kebanyakan datang ke lokasi pembuatan. Namun para konsumen tersebut masih terbatas yang sudah terbiasa melakukan jual beli dengan responden, belum menjangkau konsumen-konsumen yang baru yang

didapatkan melalui promosi, yang sebetulnya kalau dilakukan promosi penjualan tentu bisa meningkat baik dalam volume maupun dalam tingginya harga.

Dalam hal tempat, para responden ini melakukan kegiatan jual beli di tempat/di lokasi atau di rumahnya. Untuk saluran distribusi pemasaran pada barang barang termasuk hasil pengrajin ini ada dikenal dengan saluran-saluran: 1) langsung ke konsumen, 2) ke pedagang kecil lalu ke konsumen, 3) ke pedagang besar lalu ke konsumen, dan 4) ke pedagang besar, lalu pedagang besar ke pedagang kecil (retailer) dan ke konsumen.

Yang dilakukan oleh ke empat responden ini adalah langsung ke konsumen, ke pedagang kecil dan ke pedagang besar.

Dalam pengembangan masalah tempat mereka belum bisa menerapkan dengan baik. Karena untuk menyediakan ruang atau gudang (untuk menampung hasil pengrajin misalnya), adalah diperlukan biaya yang mahal. Sehingga transaksi yang dilakukan masih terbatas di rumah atau di lokasi pengrajin dilakukan. Namun pemikiran untuk peningkatan masalah tempat ini sudah menjadi rancangan dan pemikiran mereka. Sebagaimana disampaikan oleh responden 1 bahwa sebaiknya penjualan ke konsumen jangan dilakukan di lokasi produksi, karena hal ini akan

mempengaruhi dalam pengendalian persediaan dan pengendalian penawaran atau harga.

Dari aspek penentuan harga produk, promosi dan tempat ini bisa diasumsikan bahwa peningkatan kemampuan yang diharapkan dari pelatihan belum bisa secara maksimal dicapai oleh para lulusan. Mereka masih lebih banyak menggunakan langkah-langkah secara konvensional dalam melakukan poin-poin tersebut.

Dalam kemampuan pengelolaan keuangan, terungkap bahwa belum seluruh responden melakukan pengadministrasian pada pengelolaan keuangannya. Pada responden 1 dan 4, administrasi keuangan dalam usaha ini sudah dilakukan dengan lengkap. Selain dibuat buku kas khusus dalam usaha (yang berisi antara lain tentang pemasukan, pengeluaran, upah pekerja, catatan penjualan, dan sebagainya), juga dibuat buku kas umum (yang berisi data-data keuangan untuk keperluan rumah tangga). Sedangkan responden 2 dan 3 dan 4. Pengelolaan keuangan pada responden 2 dan 3 dilakukan dengan cara-cara sederhana dan belum dibukukan secara baik.

Pada aspek komunikasi para responden bisa menerapkan materi yang didapatkan dalam pelatihan dengan cukup baik. Komunikasi yang dilakukan adalah dengan sesama lulusan pelatihan, dengan para konsumen, dan dengan masyarakat di lingkungannya. Komunikasi dengan sesama lulusan pelatihan terdukung dengan adanya pertemuan rutin di

Kecamatan Cijeungjing setiap 4 bulan. Disini mereka bisa saling tukar pengalaman dan mendiskusikan masalah-masalah yang dihadapi dalam usaha pengrajin anyaman bambu. Dalam lingkungan tempat tinggal/masyarakat, mereka juga menjalin hubungan dengan baik. Mereka biasa melakukan tukar pengalaman dalam hal usaha pengrajin anyaman bambu ini. Sebagaimana disampaikan oleh responden 2, 3 dan 1, bahwa komunikasi itu sangat penting dalam mengelola pertanian, sebab dengan komunikasi itu bisa diikuti perkembangan dalam bidang pengrajin anyaman bambu termasuk bisa mengetahui harga-harga produk di pasaran.

Dari data-data yang terungkap diatas terlihat bahwa dalam hal pengelolaan keuangan para responden masih perlu meningkatkan dalam penerapannya. Sedang dalam hal komunikasi mereka sudah bisa melakukannya dengan cukup baik.

### **3. Dampak Pelatihan terhadap Peningkatan Pendapatan dalam Berwirausaha, Membelajarkan Orang Lain dan Peningkatan Partisipasi dalam Kegiatan Sosial/Pembangunan Masyarakat**

Dalam hal peningkatan pendapatan, terlihat data-data yang menunjukkan peningkatan yang berarti. Demikian juga dalam membelajarkan orang lain dan peningkatan partisipasinya dalam kegiatan sosial dan pembangunan masyarakat, meskipun masih dalam jumlah terbatas, tetapi sudah ada penerapan dari hasil pelatihan yang mereka

dapatkan. Kondisi peningkatan dari masing-masing responden adalah sebagai berikut:

**a) Responden 1.**

Pada awalnya sebelum mengikuti pelatihan respopnden 1 memproduksi dengan sistem produksi dengan desain apa adanya dan sangat sederhana secara konvensional. Hasil setiap bulan yang diperoleh Rp 700.000,- Sesudah mengikuti pelatihan, Responden 1 menerapkan cara-cara sesuai dengan materi yang diperoleh dalam pelatihan mulai dari pengadaan bahan, memproduksi anyaman. Diantara peningkatannya adalah mulai bisa membuat desain sesuai dengan materi yang didapatkan dalam pelatihan, penggunaan desain ini jauh lebih menguntungkan, sebab anyaman bambu yang dihasilkan banyak peminat tidak seperti sebelum mengikuti pelatihan desain yang digunakan hanya tradisional sebagaimana biasanya. Dengan begitu maka produk yang dihasilkan akan lebih banyak peminatnya. Dalam hal desain dari hasil pelatihan beliau sekarang bisa mendesain sendiri anyaman bambu yang dibutuhkan, dengan cara membuat macam-macam produk anyaman bambu bahan-bahan pokoknya saja dibeli dilingkungan masyarakat selain harganya menjadi lebih murah, dengan membeli dilingkungan sendiri akan didapatkan bahan pokok yang memiliki komposisi dan kualitas sesuai dengan kebutuhan masing-masing jenis produk. Sehingga hasil anyaman bambu akan menjadi lebih baik.,

Responden 1 bisa memperoleh penghasilan Rp 1.800.000, setiap bulan yang memiliki tiga orang anak, penghasilan ini sangat mendukung untuk memenuhi kebutuhan keluarganya, antara lain membiayai anaknya yang masih sekolah.

Dalam hal membelajarkan orang lain atau mengikutsertakan orang lain dalam memanfaatkan hasil pelatihannya, Responden 1 melakukannya kepada anak-anaknya yang ikut menangani usaha ini dan kepada lima orang karyawan yang dipekerjakannya. Bimbingan dan contoh-contoh diberikan kepada mereka dalam hal mengganyam/memproduksi ini. Dalam kondisi sehari-hari juga sering datang pembeli yang tertarik dengan usaha kerajinan ini, yang kemudian minta informasi cara-cara mengganyam. Kepada para pembeli yang memerlukan informasi inipun Responden 1 dengan senang hati menyampaikan informasi yang diperlukan.

Dalam partisipasi untuk kegiatan sosial dan masyarakat, responden 1 mempunyai suatu rencana bila jumlah macam produksinya yang dimiliki sudah cukup banyak, beliau ingin menghubungi para pengrajin di sekitarnya. Bagi yang berminat untuk usaha anyaman bambu ini akan dibantu dengan memberikan harga material/bahan yang murah dengan disertai informasi-infonnasi cara memproduksinya. Bila anyaman

tersebut sudah selesai, responden 1 bersedia untuk menampung dan membantu dalam pemasaran hasilnya.

#### **b) Responden 2**

Pada saat sebelum mengikuti pelatihan, responden 2 mengelola usaha pengrajin anyaman bambu dengan cara-cara sederhana, yaitu cara-cara yang didapat dari orang tua dan lingkungannya. Jenis produksi yang dikelolanya adalah bosang, cireung, keranjang, nyiru, tudung saji, tolombong dsb. Dengan awalnya didapatkan hasil Rp 900.000,- setiap bulan, atau rata-rata. Dengan mengikuti pelatihan di Desa Karang Anyar responden 2 kemudian bisa mengelola usahanya dengan lebih intensif. Keikutsertaannya dalam pelatihan tersebut didorong oleh niatnya ingin menambah pengetahuan yang akan diterapkannya dalam usahanya. Dengan menerapkan hasil pelatihannya, saat ini responden 2 bisa lebih meningkatkan cara-cara. menangani usaha pengrajin anyaman bambu yang dilakukan. Saat ini, responden 2 memiliki usaha tersebut setiap bulannya mencapai Rp 1.500.000,-. Meskipun kenaikan penghasilan responden 2 ini hanya relatif kecil (dari Rp 900.000,- menjadi Rp 1.500.000,- setiap bulannya), tetapi beliau merasa senang telah bisa meningkatkan hasil yang didapatkannya.



pelatihan dia bekerja dengan orang sebagai pengrajin. Dari hasil wawancara, bahwa materi pelatihan dan pembinaan dianggap bermanfaat didalam mengelola setiap usaha, seperti pengelolaan usaha pengrajin anyaman bambu dilakukan dengan cara, yang masih sederhana, sehingga hasilnya tidak memuaskan. Hasil yang didapatkan sebelum pelatihan hanya Rp 875.000,- tiap bulan. Akhimya pada saat ada pelatihan di Desa Karang Anyar Responden 3, mengikutinya. Setelah selesai mengikuti pelatihan, beliau berusaha untuk menerapkan materi-materi yang didupatkannya untuk diterapkan dalam pelaksanaan usahanya dalam bidang pengrajin anyaman bambu. Dari usaha tersebut saat ini bisa didapatkan hasil Rp 1.500.000,- setiap bulan.

Dengan hasil yang dicapai ini responden 3 merasa bahwa pengetahuan, keterampilan dan wawasannya, yang didapatkan melalui pelatihan yang diikuti, jelas sangat mendukung dalam pengelolaan usahanya. Dalam rencananya responden 3 ingin menambah jenis produksinya lagi dengan bentuk dan desian yang lain..

Bagi kesejahteraan keluarganya, peningkatan hasil usaha anyaman bambu ini sangat dirasakan manfaatnya. Sebab penerimaan dari biasanya relatif kecil, yaitu hanya sebesar Rp 875.000,-. Jumlah penghasilan responden 3 sekarang adalah Rp 1.500.000,- setiap bulan. Dengan kondisi

penghasilan tersebut maka keluarga Responden 3 bisa memenuhi kebutuhan keluarganya pada tingkat yang lebih baik dari sebelumnya.

Dalam aspek membelajarkan orang lain dari hasil pelatihan yang didapatkan serta partisipasi sosial di masyarakat responden 3 melakukan kepada tenaga-tenaga kerja yang dipekerjakannya sejumlah lima orang dan pada, lingkup di lingkungan tempat tinggalnya, antara lain dengan diskusi-diskusi dengan sesama pengrajin.

#### **d) Responden 4**

Kegiatan/pekerjaan responden 4 sebelum mengikuti pelatihan keterampilan kewirausahaan pengrajin anyaman bambu di Desa Karang Anyar adalah sebagai karyawan pada, sebuah kantor Koperasi di Ciamis. Pada pekerjaan ini responden 4 mempunyai penghasilan Rp 650.000,-/bulan. Responden 4 ikut pelatihan di Desa Karang Anyar karena tertarik ingin mengetahui tentang teknologi dibidang pengrajin anyaman bambu dan memperluas wawasan. Kegiatan usaha yang dilakukan saat ini adalah pengrajin anyaman bambu yang dikelolanya, dengan mempekerjakan tenaga kerja sebanyak 4 orang. Responden 4 merasa materi-materi yang didapatkan dalam pelatihan sangat mendorong dan mendukung dalam melakukan usaha pengrajin anyaman bambu ini. Penghasilan saat ini dari usaha pengrajin anyaman bambu mencapai Rp 1.500.000,perbulan. Bagi responden 4 peningkatan pendapatan ini adalah sangat berarti dalam

peningkatan kondisi/kesejahteraannya. Dalam rancangan jangka panjangnya, beliau ingin membeli tanah/lahan untuk melakukan usaha bidang anyaman bambu ini, bukan dengan menyewa seperti yang dilakukan sekarang.

Dalam memanfaatkan hasil belajar terhadap orang lain dan masyarakat, responden 4 melakukan bimbingan dan contoh-contoh kepada para karyawannya dalam mengelola usahanya. Selain itu juga banyak teman-temannya yang terdiri dari para pemuda yang berminat pada kerajinan dari bambu ini ikut terjun langsung di lahan melakukan kegiatan produksi bersama-sama dengan responden 4. Dalam lingkup yang lebih luas, saat ini responden 4 juga sedang menerima siswa dari SMK Ciamis sebanyak lima orang yang sedang melakukan praktik Magang di rumah responden 4 selama tiga bulan. Para asiswa ini dalam kegiatan setiap harinya selalu dibimbing oleh responden 4.

Dari data-data yang didapatkan dari para responden seperti tersebut di atas, terlihat bahwa dampak pelatihan dalam hal pendapatan terdapat peningkatan yang positif dari pendapatan sebelumnya. Sedang dari aspek membelajarkan orang lain serta partisipasi dalam kegiatan sosial dan pembangunan masyarakat penerapannya sudah cukup baik, meskipun masih diperlukan adanya usaha peningkatan dan pengembangan.

### **C. Pembahasan Hasil Penelitian**

Pembahasan dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menginterpretasikan hasil penelitian yang dilakukan, yaitu tentang dampak program pelatihan kewirausahaan terhadap kemandirian berusaha pengrajin anyaman bambu yang dilakukan di Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis. Tujuan dari interpretasi yang dikemukakan adalah untuk melihat manfaat hasil penelitian dalam rangka/upaya peningkatan program pelatihan yang akan dilaksanakan pada waktu-waktu yang akan datang. Interpretasi yang diambil didasarkan pada tujuan penelitian yang disampaikan pada Bab I yang berkaitan dengan dampak dari pelatihan tersebut terhadap kemampuan berwirausaha dan terhadap peningkatan pendapatan para lulusan.

#### **1. Hubungan Komponen-komponen Pelatihan yang Mendukung Keberhasilan Lulusan dalam Berwirausaha**

Dalam pembahasan hubungan komponen-komponen pelatihan yang mendukung keberhasilan para lulusan dalam berwirausaha ini akan ditinjau berdasarkan pelaksanaan pelatihan yang telah diselenggarakan di Desa Karang Anyar. Komponen-komponen tersebut adalah sebagai berikut:

a. Masukan sarana

Tujuan program yang dicanangkan dalam pelatihan ini secara garis besar adalah sesuai untuk diterapkan pada kegiatan usaha pengarjin anyaman bambu bagi para pesertanya. Sehingga motivasi yang tinggi pada para peserta akan lebih terdukung dalam menerapkan hasil pelatihannya. Sedangkan dari segi kurikulum, masih dikehendaki oleh peserta adanya penambahan jam pada materi kewirausahaan.

Mengenai pelatih yang terlibat dalam pelatihan ini, seluruhnya berjumlah tiga orang. Mereka mempunyai latar belakang pendidikan S1 dan D3. Disamping itu para pelatih juga memiliki pengalaman sebagai pelatih yang sudah cukup (diatas 10 tahun) serta pepraktik di industri baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Kesemuanya itu menjadi pendukung bagi keberhasilan dalam melaksanakan suatu pelatihan.

Dari segi fasilitas/sarana, Desa Karang Anyar memiliki fasilitas/sarana yang cukup untuk menyelenggarakan suatu pelatihan. Departemen perindustrian dan perdagangan dengan surat keputusan pembentukan tim penyelenggar pelatihan.

b. Masukan mentah

Dalam hal minat dan kebutuhan belajar dari para peserta, rata-rata mereka memiliki minat dan kebutuhan belajar yang tinggi. Hal ini akan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan pelatihan yang dilaksanakan.

Apalagi ditambah dengan pengalaman yang sudah dimiliki dalam mengelola usaha pengrajin anyaman bambu sehingga bekal pengalaman ini akan menjadi dasar untuk memperluas wawasan dan pemahamannya dalam mengikuti pelatihan dan selanjutnya dalam penerapan di lapangan.

Dari segi pendidikan, prosentase terbesar para peserta memiliki latar belakang pendidikan SD dan SLTA dan D3. Pada tingkat pendidikan ini didukung dengan komunikasi sosial yang dilakukan oleh para peserta dilingkungan pelatihan dan di masyarakat, ternyata juga merupakan faktor yang bisa mendukung keberhasilan mereka dalam usaha pengrajin anyaman bambu.

#### c. Masukan lingkungan

Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan ditinjau dari masukan lingkungan ini antara lain adalah lingkungan kerja, sosial dan lingkungan alam. Para peserta mendapatkan dukungan yang kuat dari para keluarganya. Juga dari lingkungan sosial, mereka mempunyai hubungan yang sangat baik, saling memberi informasi tentang usaha kerajinannya, tentang pemasaran dan sebagainya. Sedangkan tentang iklim, lokasi dan lahan di Desa Karang Anyar adalah merupakan dukungan yang sangat baik, karena hampir semua jenis tanaman bambu bisa tumbuh subur, juga sarana-sarana lainnya mudah didapatkan.

#### d. Proses

Proses pelatihan adalah merupakan kegiatan yang sangat mendukung dalam pencapaian tujuan. Sehingga dengan keberhasilan peserta dalam pelatihan ini juga akan mempengaruhi keberhasilan dalam menerapkan kemampuannya dalam usaha pengrajin anyaman bambu.

Dalam proses pelatihan, metode dan teknik yang digunakan adalah bervariasi (paedagogi dan andragogi). Namun karena motivasi peserta yang tinggi dalam mengikuti pelatihan ini, maka partisipasi peserta dalam proses pelatihan bisa berjalan dengan aktif. Hal ini antara lain ditunjukkan dalam diskusi-diskusi yang dilakukan pada proses pelatihan.

Mengenai evaluasi, pada pelatihan ini dilakukan evaluasi pada aspek-aspek sikap dan perilaku, penguasaan materi dan penyelenggaraan program. Hasil evaluasi tersebut adalah untuk mengetahui sejauh mana pencapaian keberhasilan dari peserta, dan sejauh mana program pelatihan dilaksanakan sesuai dengan perencanaan. Lebih tegasnya, dari data-data hasil evaluasi tersebut akan bisa diketahui tingkat keberhasilan pelatihan dan sebagai umpan balik bagi pelaksanaan pelatihan-pelatihan berikutnya.

#### e. Keluaran

Kualitas lulusan dalam hal perubahan tingkah laku yang dihasilkan melalui pelatihan akan sangat mempengaruhi keberhasilan dalam melakukan usaha. Kualitas disini dimaksudkan perubahan tingkah

laku yang mencakup ranah kognitif, afektif dan psikomotor. Dari data evaluasi akhir yang ada pada penyelenggara, keempat peserta/responden dalam penelitian ini mendapatkan nilai rata-rata, 78. Ini menunjukkan bahwa para peserta bisa mencapai tingkat keberhasilan dalam pelatihan dengan baik. Dalam usahanya di lapangan, mereka juga sudah mengelola usaha pengrajin anyaman bambu dengan baik.

#### f. Masukan lain

Masukan lain ini berpengaruh terhadap keberhasilan usaha yang dilakukan oleh para peserta/lulusan. Masukan lain yang didapatkan antara lain adalah informasi dan paguyuban peserta pelatihan. Dukungan informasi didapatkan para lulusan karena adanya jadwal rutin untuk berkumpul di Kecamatan Cijeungjing Ciamis setiap empat bulan sekali. Dalam forum ini mereka bisa berdiskusi dan saling memberi informasi tentang pengalamannya dalam usaha pengrajin . Juga informasi tentang pemasaran dan adanya alat-alat pengrajin yang baru dan sebagainya. Dengan demikian pertemuan. ini dijadikan sebagai wahana untuk saling memberi dan menerima informasi bagi para lulusan dalam upaya peningkatan pengelolaan usahanya.

#### g. Pengaruh

Pengaruh hasil pelatihan juga menjadi faktor yang menentukan keberhasilan lulusan dalam mengelola usahanya. Dengan kemampuan

yang didapatkan dalam pelatihan, baik afektif, kognitif maupun psikomotor, para lulusan bisa dan berhasil mengelola usahanya sehingga mendapatkan penghasilan yang lebih baik untuk peningkatan kesejahteraan keluarganya.

Dari bahasan mengenai hubungan komponen-komponen pelatihan yang mempengaruhi keberhasilan lulusan dalam berwirausaha ini, yaitu dari segi masukan sarana, masukan mentah, masukan lingkungan, proses, keluaran, masukan lain dan pengaruh, menunjukkan bahwa seluruh aspek yang ada pada setiap komponen pelatihan ini sangat mendukung keberhasilan dari para lulusan dalam menerapkan hasil pelatihan pada usahanya.

## **2. Pelibatan Peserta dalam Identifikasi Kebutuhan Latihan, Perumusan Tujuan, Perencanaan Program Pelatihan dan Evaluasi**

Pada pembahasan tentang identifikasi kebutuhan latihan, perumusan tujuan, perencanaan-program dan evaluasi pada pelatihan kewirausahaan terhadap kemandirian berusaha ini, analisis yang digunakan adalah mengacu pada teori pendidikan orang dewasa dan teknik pembelajaran partisipatif. Dari uraian yang telah dikemukakan berdasarkan hasil temuan di lapangan, maka dapat diasumsikan mengenai

langkah-langkah yang telah dilakukan dalam perencanaan dan pelaksanaan dari pelatihan di Desa Karang Anyar ini.

Dalam hal identifikasi kebutuhan latihan, tim penyelenggara pelatihan Departemen Perindustrian dan perdagangan menyusun secara langsung kebutuhan-kebutuhan latihan berdasarkan pengamatan yang dilakukan, yang dipandang sesuai untuk diterapkan bagi peserta di wilayah Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeungjing dan sekitarnya. Dengan penentuan kebutuhan latihan oleh penyelenggara seperti tersebut diatas, berarti dalam prosesnya pihak penyelenggara belum menggali kebutuhan-kebutuhan secara langsung dari para peserta. Hal ini tidak sesuai dengan teori pendidikan orang dewasa yang menyatakan bahwa hendaknya peserta diikutsertakan dalam mendiagnose kebutuhan belajarnya, sebab apa yang dipelajari itu adalah sesuai dengan kebutuhan yang ingin dipelajari. (Zainudin Arif, 1994:3).

Pada perumusan tujuan pelatihan dan penyusunan program pelatihanpun kondisinya sama dengan pada identifikasi kebutuhan pelatihan. Rumusan tujuan dan penyusunan program pelatihan secara keseluruhan disiapkan oleh pihak penyelenggara dan instruktur/pelatih di Desa Karang Anyar. Sedang pada evaluasi, pihak penyelenggara sudah mengikutsertakan peserta pelatihan terutama dalam evaluasi program, yang bertujuan untuk mendapatkan masukan/input tentang pelaksanaan

pelatihan yang telah dilaksanakan, sebagai perbaikan pada pelatihan-pelatihan yang akan datang.

Berdasarkan analisis data pada pembahasan mengenai pelibatan peserta dalam identifikasi kebutuhan latihan, perumusan tujuan, perencanaan program, dan evaluasi ini menunjukkan bahwa para peserta belum maksimal dilibatkan dalam kegiatan-kegiatan ini. Namun begitu karena peserta mempunyai tujuan yang sesuai dengan tujuan pelatihan, yaitu ingin menerapkan hasil pelatihan dalam usahanya, maka motivasi mereka sangat tinggi.

### **3. Dampak Pelatihan terhadap Kemampuan Berwirausaha**

Dari pengolahan data yang telah disampaikan dimuka menunjukkan bahwa hasil pelatihan ini pada umumnya berdampak baik terhadap kemampuan berwirausaha bagi para lulusannya. Hal ini ditunjukkan oleh keberhasilan para lulusan dalam menerapkan hasil pelatihan pada pengelolaan usahanya, sehingga bisa meningkatkan produksi dan penghasilannya. Dari kondisi ini menunjukkan bahwa pelatihan keterampilan kewirausahaan bidang pengrajin di Desa Karang Anyar ini berdampak positif terhadap kemampuan berwirausaha.

Kemampuan berwirausaha para lulusan terlihat dari data-data yang ditemukan di lapangan terhadap empat responden dalam penelitian

ini. Dari aspek penguasaan dan penerapan teknis bidang produksi dalam usahanya, para lulusan bisa menerapkannya dengan baik. Yang termasuk dalam aspek teknis produksi ini adalah tentang sarana, pemilihan bahan baku, merencanakan desain, macam dan bentuk anyaman bambu, dan efisiensi tenaga kerja. Dari seluruh poin tersebut para lulusan sudah bisa menerapkan dengan baik.

Dari aspek pemasaran, yang termasuk disini adalah meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan produk, menentukan tingkat harga, promosi dan distribusi ke konsumen. Pada kegiatan usahanya sebagian lulusan masih belum bisa menerapkan aspek pemasaran ini. Hal ini disebabkan antara lain oleh minimnya jam analisa usaha yang didapatkan dalam pelatihan. Sehingga pada aspek ini masih perlu adanya peningkatan.

Dari aspek keuangan, penerapan/pengadministrasian yang baik sudah dilakukan oleh sebagian lulusan. Namun pada sebagian lulusan yang lain masih diperlukan adanya pengembangan. Sedang dari aspek komunikasi para lulusan sudah bisa menerapkannya dengan baik. Mereka selalu melakukan komunikasi dengan sesama lulusan, dengan para konsumen dan dengan masyarakat pada umumnya. Adanya forum pertemuan rutin di Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis juga sangat

mendukung aspek komunikasi ini dalam rangka memajukan usaha yang mereka kelola.

Dalam aspek peningkatan pendapatan, sebagaimana sudah disampaikan dalam uraian sebelumnya, bahwa keempat responden bisa/berhasil meningkatkan pendapatannya melalui usaha pengrajinan anyaman bambu setelah mengikuti pelatihan. Peningkatan penghasilan yang didapat melalui penerapan-penerapan materi dari pelatihan ini membuat para lulusan lebih termotivasi dalam mengelola usahanya, dan juga bermanfaat bagi peningkatan kesejahteraan kehidupan keluarganya.

Dari aspek membelajarkan orang lain dan partisipasi dalam kegiatan sosial dan pembangunan masyarakat, para lulusan sudah bisa menerapkannya dengan cukup baik, meskipun masih perlu peningkatan. Hal ini terlihat dari temuan-temuan di lapangan yang antara lain diwujudkan dalam informasi-informasi yang telah diberikan kepada keluarganya, para pekerjanya, konsumen dan masyarakat di sekitarnya. Bahkan ada para siswa dari SMK Ciamis yang diterima oleh lulusan pelatihan ini untuk ikut praktik kerja lapangan pada usaha pengrajinan anyaman bambu yang dikelolanya.

#### **D. Temuan Hasil Penelitian**

Berdasarkan diskripsi dan analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini diperoleh temuan-temuan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Program pelatihan kewirausahaan bidang pengrajin anyaman bambu yang dilaksanakan di Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis sangat bermanfaat dan dibutuhkan oleh para peserta yang berasal dari masyarakat, yang ingin membuka ataupun mengembangkan usahanya di bidang pengrajin anyaman bambu.
2. Meskipun di dalam perencanaan pelatihan masih perlu perbaikan dan peningkatan tetapi motivasi para peserta dalam pelatihan ini sangat tinggi. Karena mereka memiliki tujuan untuk menerapkan materi-materi pelatihan tersebut dalam meningkatkan usaha pengrajinnya.
3. Setelah mengikuti pelatihan, keterampilan kewirausahaan terhadap kemandirian berusaha pengrajin anyaman bambu para peserta memiliki pengetahuan, sikap dan keterampilan yang sangat mendukung dalam meningkatkan hasil dari usahanya.
4. Selain berhasil meningkatkan pengetahuan, sikap dan keterampilan dalam usaha di bidang usahanya, dengan pelatihan ini para peserta memungkinkan untuk berkomunikasi dengan sesama pengusaha yang dalam hal ini akan bermanfaat dalam menjalankan wirausaha. Sebab

komunikasi dan informasi adalah merupakan hal yang sangat penting dalam mengelola wirausaha.

5. Dengan menerapkan materi-materi ataupun pedoman-pedoman yang di dapat dari pelatihan para lulusan bisa meningkatkan hasil produksi dan pendapatannya. Kondisi ini sangat mendukung terhadap peningkatan kesejahteraan keluarganya dan kehidupannya.

Dari temuan-temuan dalam penelitian tersebut di atas menunjukkan bahwa pelatihan kewirausahaan terhadap kemandirian berusaha pengrajin anyaman bambu yang dilakukan di Desa Karang Anyar Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis ini memberikan dampak yang positif terhadap kemampuan berwirausaha di bidang pengrajinan anyaman bambu.



