

**PELATIHAN BERBICARA DI DEPAN UMUM SEBAGAI SALAH SATU
UPAYA PEMASARAN DALAM PERENCANAAN BISNIS BARU HOME
INDUSTRI OLAHAN BERORIENTASI B2SA (BERAGAM, BERGIZI,
SEIMBANG DAN AMAN)
DI DESA KARANGSARI KECAMATAN KARANGTENGAH KABUPATEN
DEMAK**

Rekno Sulandjari

Email : rekno.sulandjari@gmail.com

Abstraksi

Masih adanya masyarakat di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak yang kurang mampu dalam berkomunikasi di depan umum sehingga kurang memaksimalkan UKM yang sudah ada di desa dalam proses pemasaran baik secara direct selling maupun bentuk publikasi yang lainnya. Dari potensi yang ada pada para dosen pengampu di Universitas Pandanaran dirasa cukup mampu melakukan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini. Hal ini sejalan dengan SK Pendirian Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Pandanaran bernomor : 04/SK/YAM/IX/2010. Dimana salah klausalnya menyatakan bahwa tugas LPPM Unpand adalah sebagai pen jembatan sekaligus memberikan support bagi para dosen untuk melakukan kegiatan penelitian dan pengabdian dengan memanfaatkan jaringan dan sponsor baik di dalam maupun di luar institusi.

Di samping juga sudah berpengalamannya Unpand dalam melakukan pengabdian kepada masyarakat di beberapa desa dan kelurahan serta desa dan kota juga tingkat sekolah baik SD/SMP/SMA di Provinsi Jawa Tengah sejak tahun 1990 s.d sekarang. Bahkan beberapa instansi selain Kelurahan sendiri sudah mulai memesan juri untuk kegiatan lomba dari akademisi khususnya Prodi Hubungan Masyarakat untuk menjadi Juri mendampingi Ibu Camat dan Tim Penggerak PKK dari pihak kelurahan. Yaitu pada Tahun 2015 di Kelurahan Pudak Payung Kecamatan Banyumanik dan Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah pada Tahun 2017 yang lalu.

Pada kegiatan Pengabdian pada Masyarakat kali ini diharapkan mampu memberikan nuansa yang berbeda dengan adanya beberapa stimuli yang mendasarinya. Yaitu di antaranya adanya materi pada mata kuliah Kewirausahaan, Clinic Entrepreneur, Publisitas dan Penyelenggaraan Pameran, Government Relations, Lobby dan Negotiation, Marketing PR, Public Speaking, Retorika, Protokoler dan MC pada Program Studi Hubungan Masyarakat. Dimana kesemua mata kuliah itu sebagian besar diampu oleh anggota pengaju proposal pengabdian masyarakat ini. Dengan melihat potensi dan letak geografis Karang Sari serta permasalahan yang timbul maka program kegiatan yang sesuai untuk dilaksanakan adalah "Pelatihan Berbicara Di Depan Umum Sebagai Salah Satu Upaya Pemasaran Dalam Perencanaan Bisnis Baru Home Industri Olahan Berorientasi B2SA (Beragam, Bergizi, Seimbang, Dan Aman) di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak"

Keywords: Pelatihan Berbicara, Depan Umum, Pemasaran, Bisnis Baru

PENDAHULUAN

Desa Karangsari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak merupakan desa agraris dengan kondisi geografis yang sangat strategis dengan kondisi penduduknya yang plural dan bermacam-macam latar belakang profesi, pekerjaan, pendidikan dan pendapatannya. Secara geografis Desa Karangsari adalah sebuah desa yang berada di wilayah Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak Propinsi Jawa Tengah. Dalam rangka meningkatkan target, kualitas dan kapasitas pelaksanaan kegiatan pembangunan yang terstruktur, jumlah penduduk sebuah desa menjadi faktor penentu arah dalam kebijakan pemerintahan dan pembangunan desa tersebut, baik pembangunan fisik, maupun pembangunan mental spiritual, mengingat bahwa sumber daya manusia (SDM) adalah aset desa yang memiliki peran ganda yaitu sebagai subyek maupun obyek kegiatan pembangunan.

Oleh sebab itu desa Karangsari dalam mengambil kebijakan tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJMDes), Rencana Kerja Pemerintah Desa (RKPDDes), dan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes) selalu berpijak pada gambaran umum struktur dan peta

penduduk berdasarkan kelompok umur, jenis kelamin dan penyebarannya pada wilayah Desa Karangsari sebagai berikut:

Gambaran ekonomi yang ada di tengah-tengah masyarakat menjadi indikator keberhasilan pembangunan, apabila suatu desa kondisi ekonomi masyarakatnya buruk maka desa itu bisa dibilang gagal dalam pembangunannya, sebaiknya apabila kondisi ekonomi masyarakat suatu desa itu bagus maka bisa diartikan bahwa pembangunan di desa tersebut berhasil. Sedangkan desa Karangsari dalam kategori kondisi ekonomi sedang.

Keamanan dan ketertiban masyarakat adalah situasi yang sangat menentukan berhasil dan tidaknya sebuah pemerintahan, apabila suatu daerah terjadi chaos dan huru-hara maka sudah dipastikan bahwa segala aspek dan sendi kehidupan masyarakatnya seperti politik, budaya, perekonomian, investasi, pendidikan dan sebagainya akan terganggu. Oleh sebab itu kondusifitas dan stabilitas masyarakat menjadi sangat penting untuk dijaga. Begitu juga kondisi keamanan dan ketertiban Desa Karangsari menjadi penentu sendi kehidupan yang lainnya. Adapun

potensi Unggulan Desa Karang Sari adalah sebagai berikut ;

1) Pertanian

Komoditi sektor pertanian yang berupa Tanaman Padi dan Palawija adalah usaha produktif masyarakat yang dapat menjadi sumber pendapatan dan penghasilan bagi pemiliknya dan masyarakat desa pada umumnya. Pemasaran hasil pertanian sangat mudah mengingat bahwa di desa Karang Sari terdapat pasar yang cukup besar untuk dijadikan sarana yang memadahi dan menjanjikan disamping pasar-pasar di luar desa.

2) Peternakan

Sektor peternakan dengan beberapa jenis populasi ternak semisal budidaya perikanan darat dalam hal ini lele dan sebagian kecil berternak sapi, ayam, itik, kambing dan lain-lain, menjadi komoditi unggulan desa dan kondisi lingkungan sangat mendukung prospek ke depan desa maupun pemiliknya.

3) Perikanan

Sektor perikanan merupakan kegiatan sampingan yang dimiliki oleh sebagian rumah tangga. Prospek usaha perikanan ini sangat bagus sebagai makanan konsumsi keluarga maupun dijual kepada warung-warung makan sebagai tambahan penghasilan, latar belakang usaha ini adalah

memanfaatkan tanah dan lingkungan sekitar rumah kosong dan memanfaatkan waktu luang dengan menggunakan media kain terpal dengan jenis ikan yang memiliki ketahanan hidup yang sangat tinggi yaitu jenis lele.

4) Industri kecil/rumahan

Sektor industri yang dimaksudkan adalah usaha industri rumah tangga dengan berbagai jenis kegiatan yang dikelola oleh ibu rumah tangga (IRT) atau kelompok usaha lainnya, seperti usaha pembuatan tempe, kerupuk, wingko, aksesoris dan sebagainya. Usaha ini telah berkembang sejak beberapa tahun belakangan dan membudaya di masyarakat. Hal ini didukung oleh kebutuhan pasar yang cukup tinggi, adapun jenis-jenis industri kecil/rumahan yang ada adalah sebagai berikut: pembuatan kue, pembuatan tempe, pembuatan kerupuk, pertukangan/ furniture, kerajinan tangan (*handcraft*), dan pembuatan wingko

Sesuai dengan kondisi Desa Karang Sari yang merupakan daerah agraris maka struktur ekonominya yang lebih dominan adalah sektor pertanian dan perikanan, disamping sektor-sektor lainnya. Baik berupa perdagangan, jasa industri, pertukangan dan lain-lain. Tingkat

pertumbuhan sektor unggulan/ dominan sangat mungkin untuk berkembang apabila ada perhatian yang lebih dari pemerintah dengan pembukaan jalur pemasaran serta pembinaan skil atau kemampuan/ketrampilan dan bantuan pendanaan dalam permodalan.

PERMASALAHAN

Masih adanya masyarakat di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak yang kurang mampu dalam berkomunikasi di depan umum sehingga kurang memaksimalkan UKM yang sudah ada di desa dalam proses pemasaran baik secara *direct selling* maupun bentuk publikasi yang lainnya. Adapun secara ekonomi, usia produktif tetapi menganggur, dan putus sekolah / tamat tidak melanjutkan pendidikan ke tingkat yang lebih tinggi. Kebanyakan kelompok ini adalah perempuan yang memiliki potensi dan ketrampilan dalam hal teknik berbicara di depan umum yang efektif dan efisien sehingga dimungkinkan bisa mendukung pemasaran olahan bahan makanan yang sudah dibuktikan dengan adanya beberapa usaha rumahan dalam bentuk makanan olahan seperti kue, wingko, usaha *catering* dan sebagainya.

Selama ini hasil produksi masyarakat Desa Karang Sari hanya menunggu pesanan dari pihak luar desa atau bahkan di Desa Karang Sari itu sendiri jika akan melakukan kegiatan desa. Namun ketika tidak memiliki *order* penjualan dari pihak manapun maka tenaga masyarakat terpaksa tidak lagi produktif. Sehingga sangat disayangkan manakala ketrampilan yang sudah dimiliki ini tak tersalurkan melalui medium yang semestinya. Dikhawatirkan bahkan ketrampilan yang sudah dimiliki akan hilang sedikit demi sedikit jika tak terasah secara kontinyu. Dengan jumlah penduduk sebesar **5.792** jiwa yang terdiri dari Pria sebesar 2.949 jiwa dan wanita sebanyak 2.843 jiwa desa Karang Sari dengan luas wilayah adalah 214.778 Ha dan penggunaan lahan yang terbagi ke dalam 5 RW dengan rincian RW 01 terdiri dari 7 RT, RW 02: Terdiri dari 5 RT, RW 03: Terdiri dari 7 RT, RW 04: Terdiri dari 3 RT, RW 05: Terdiri dari 6 RT berikut RW I terdiri dari 7 RT, RW II terdiri dari 5 RT, RW III terdiri dari 7 RT, RW IV terdiri dari 3 RT dan RW V terdiri dari 6 RT. Komposisi penggunaan lahan untuk sawah sebanyak 100 ha dengan pengairan system tadah hujan, sedangkan lahan non sawah mencapai 160,01 Ha yang

dipergunakan untuk permukiman dan perkebunan.

Namun dengan masih adanya masyarakat di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Demak yang kurang mampu secara ekonomi, usia produktif tetapi menganggur, dan putus sekolah / tamat tidak melanjutkan pendidikan ke tingkat yang lebih tinggi. Dengan melihat potensi dan letak geografis Karang Sari serta permasalahan yang timbul maka program kegiatan yang sesuai untuk dilaksanakan adalah ; *“Pelatihan Berbicara Di Depan Umum Sebagai Salah Satu Upaya Pemasaran Dalam Perencanaan Bisnis Baru Home Industri Olahan Berorientasi B2SA (Beragam, Bergizi, Seimbang, Dan Aman) di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak”*

Gambaran kegiatan yang akan dilaksanakan di Desa Karang Sari didasarkan pada Kepala Keluarga (KK) dan/atau perempuan usia produktif yang masuk dalam kategori penduduk miskin. Peluang kerja yang dapat dilakukan oleh penduduk Karang Sari adalah sebagai buruh namun banyak yang terkendala pada tingkat pendidikan dan ketrampilan yang rendah dari angkatan kerja yang ada. Namun salah satu *home industry*

yang sudah berdiri sejak 2014 di lokasi ini yaitu budidaya ternak lele kontribusi sangat besar dalam menggeliatkan peran aktif masyarakat Karang Sari untuk berkontribusi terhadap desa guna memiliki hak membentuk Badan Usaha Milik Desa (BUMDes atau BUM Desa).

BUM Desa mulai menjamur setelah secara eksplisit tertera dalam UU No 32/2004 tentang Pemerintahan Daerah. Dukungan Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten cukup besar. Kementerian/Lembaga juga sudah mulai meresponnya dengan melibatkan BUM Desa dalam program/kegiatan pengembangan ekonomi masyarakat desa.

Terakhir lahir UU No 6/2014 tentang Desa diharapkan dapat menjadi sumber spirit baru BUM Desa yang menegaskan kembali bahwa desa dapat mendirikan BUM Desa, badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh desa melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan desa yang dipisahkan guna mengelola aset, jasa pelayanan, dan usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat desa. Ketentuan tentang BUM Desa dalam UU No 6/2014 diatur dalam Bab X, dengan 4 buah pasal, yaitu pasal 87 sampai pasal 90.

Dalam Bab X UU Desa ini disebutkan bahwa desa dapat mendirikan BUM Desa yang dikelola dengan semangat kekeluargaan dan kegotongroyongan. Usaha yang dapat dijalankan BUM Desa yaitu usaha di bidang ekonomi dan/atau pelayanan umum sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Pendirian BUM Desa disepakati melalui Musyawarah Desa dan ditetapkan dengan Peraturan Desa.

Melalui model BUM Desa ini diharapkan terjadi revitalisasi peran pemerintah desa dalam pengembangan ekonomi lokal/pemberdayaan masyarakat. Saat ini BUM Desa diberi peluang untuk mengembangkan berbagai jenis usaha sesuai dengan kebutuhan dan potensi desa. Adapun jenis-jenis usaha tersebut meliputi: 1) jasa, 2) penyaluran sembilan bahan pokok, 3) perdagangan hasil pertanian; dan/atau 4) industri kecil dan rumah tangga. Sehingga sangat sesuai jika dilakukan Optimalisasi Pelatihan Berbicara Di Depan Umum Sebagai Salah Satu Upaya Perencanaan Bisnis Baru Demi Peningkatan Pemasaran olahan B2SA (Beragam, Bergizi, Seimbang dan Aman B2SA (Beragam, Bergizi, Seimbang dan Aman).

Namun, karenan masih sedikitnya sosialisasi yang dilakukan maka minat

masyarakat untuk ikut serta berkontribusi dalam kegiatan industri kecil dan rumah tangga minim juga. Sehingga budidaya perikanan darat yang dihasilkan oleh segelintir orang minim juga hasilnya. Sehingga dengan adanya Optimalisasi Pelatihan Berbicara Di Depan Umum Sebagai Salah Satu Upaya Perencanaan Bisnis Baru Demi Peningkatan Pemasaran olahan B2SA (Beragam, Bergizi, Seimbang dan Aman B2SA (beragam, bergizi, seimbang dan aman) yang dilaksanakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat diterapkan pada *home industry* yang lebih banyak dan berinovasi pada hasil dalam pemasarannya bisa ditingkatkan leih baik lagi. Kesejahteraan dan meningkatnya kemandirian secara ekonomi penduduk desa bisa lebih cepat dengan hasil yang maksimal. Metode yang dilakukan pada program pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan pelatihan sedangkan teknologi yang digunakan dengan menggunakan Teknologi Informasi dengan teknik retorika.

Profil Kelompok Sasaran Pengabdian Pada Masyarakat

Sebelum adanya pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada 20 April sampai dengan 20 Juni

2018, desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah memiliki 1 kolam terpal budidaya ikan Lele ukuran 2 x 1 x 1 m dengan produksi 1 kwintal per sekali panen (3 bulan). Jika harga lele per kg nya diasumsikan Rp 20.000,00 maka keuntungan kotor nya sekitar Rp 20.000.000,00 dikurangi biaya produksi baik pembibitan, pakan, dan lainnya maka keuntungan bersihnya sekitar Rp 10.000.000,00. Mengingat potensi banyaknya lahan yang tandus yang tak terpakai akan lebih memungkinkan kegiatan perekonomian untuk mengentaskan kemiskinan dan pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara bertahap dengan memperbanyak kolam terpal untuk budidaya perikanan darat dalam hal ini lele.

Namun demikian, setelah adanya program KKN PPM pada penerjunan mahasiswa ke lokasi Desa Karang Sari pada tanggal 10 Juli 2017 sampai dengan 8 Agustus 2017 maka sekarang lokasi tersebut sudah bertambah 3 kolam lagi budidaya lele di kolam terpal dengan masing-masing ukuran kolam 3 x 3 x 1 meter persegi. Dengan masing-masing Kolam berisi bibit lele ukuran 15 cm sejumlah 1000 ekor lele dan ukuran 30 cm sejumlah 600 ekor lele. Sehingga diprediksikan

2 bulan ke depan sudah bisa melakukan panen minimal sebanyak 2 kwintal lele. Jika diasumsikan per kg lele seharga Rp 20.000,00 maka keuntungan kotor sebesar Rp 15.000.000,00 . Karena pakan dan sirkulasi air kolam sudah didesain sedemikian rupa sehingga tidak membutuhkan biaya *maintenance* lagi maka bisa dikategorikan keuntungan di atas adalah keuntungan bersih. Karena untuk pakan juga sudah disediakan sampai dengan dua bulan ke depan.

Namun demikian, harapannya panen tersebut tidak hanya dijual secara mentah, namun sudah dimodifikasi menjadi hasil olahan pangan yang bermenu B2SA (Bergizi, Berimbang Sehat dan Aman). Sehingga peran Bapedda sangat fundamental karena tidak dalam situasi tertentu regulasi pemerintah bisa menjadi faktor penghambat untuk memasuki pasar. Misalnya, regulasi berupa keharusan mencantumkan izin Departemen Kesehatan dan merek dagang bagi produk yang akan dijual di pasar swalayan (Ismawan, 2001: 10).

Oleh karenanya untuk menghadapi masa transisi menuju era liberalisasi, kalangan UKM perlu memiliki kesadaran bersaing yang tinggi. Daya

saing tidak semata-mata diperoleh melalui proses alamiah, meskipun banyak pelaku bisnis mendapatkan semangat berjuang dari pengalaman empiris. Diperlukan semacam rekayasa sosial untuk lebih meningkatkan mentalitas bersaing di kalangan usaha kecil. Mentalitas bersaing memiliki kaitan yang erat dengan tiga kesadaran, yakni kesadaran mutu dan layanan, kesadaran organisasi, serta kesadaran lingkungan. Kesadaran mutu dan layanan di kalangan pengusaha (Ismawan, 2001: 32) sudah muncul, namun masih perlu dilakukan lagi dengan fondasi yang lebih kuat. Dengan membentuk kelompok seperti KSM di desa-desa dimensi penerima IDT misalnya, kesadaran mutu dapat distimulasi melalui beberapa aktivitas:

1. Berbagi pengalaman di antara sesama warga kelompok, misalnya pengalaman kegagalan menembus pasar akibat kualitas yang rendah. Diharapkan semua anggota kelompok bisa memetik pelajaran dari pengalaman kegagalan tersebut.
2. Secara berkesinambungan dilakukan Pelatihan “Pelatihan Berbicara Di Depan Umum Sebagai Salah Satu Upaya Pemasaran Dalam Perencanaan Bisnis Baru Home Industri Olahan Berorientasi B2SA

(Beragam, Bergizi, Seimbang, Dan Aman) di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak”

3. Menambah wawasan soal kualitas, misalnya, mengadakan program pelatihan yang diselenggarakan atas kerja sama kelompok dengan pihak eksternal.

Kekayaan kuliner di Demak tak bisa dipisahkan juga dengan budidaya perikanan darat. Masakan khas Jawa sayur mangut ikan pari pedas menjadi salah satu alternatif wisata kuliner bagi destinasi wisata dari lokal maupun regional. Sehingga dengan semakin menipisnya hasil asap ikan pari bisa digantikan dengan ikan lele asap.

METODE DAN PEMBAHASAN

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak sesuai dengan kondisi dan potensi yang ada selama ini yaitu dengan melakukan Pendekatan dan Metodologi. Adapun pendekatan yang dilakukan untuk melaksanakan Pengabdian pada Masyarakat ini adalah;

A. Pendekatan Participatory

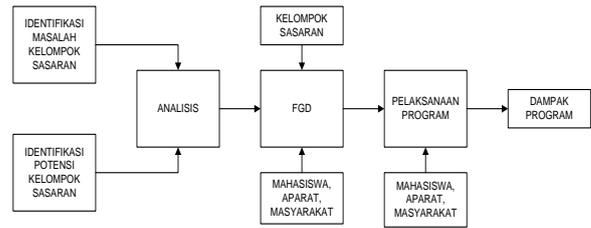
Participatory ini bertujuan untuk menyerap Partisipasi Aktif Masyarakat dalam rangka keterlibatan dalam kegiatan ini. Kondisi ini dapat diukur dari banyaknya masyarakat yang

menghadiri kegiatan pertemuan yang dilaksanakan serta keaktifan mereka dalam rangka memberikan pertanyaan, masukan dan usulan kepada Nara Sumber untuk dibahas bersama-sama.

B.Pendekatan Pemberdayaan Masyarakat / Community Empowerment

Metode Pemberdayaan Masyarakat dilakukan saat pelaksanaan Kegiatan Pelatihan Ketrampilan dalam rangka Pengembangan teknik komunikasi yang efisien dan efektif sebagai penunjang pemasaran terpadu UMKM di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Salatiga Sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran Dan Optimalisasi produktivitas usaha kecil. Pendampingan ini perlu dilakukan secara simultan, berkesinambungan dan berkelanjutan, guna memperoleh masukan keberhasilan kegiatan seperti yang diharapkan. Oleh karena itu untuk dapat mengukur tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatan, di akhir pelaksanaan perlu dilakukan Tahapan Evaluasi dan Monitoring, untuk mengukur apakah Program yang telah dilaksanakan membawa dampak positif bagi masyarakat serta membawa hasil seperti yang diharapkan.

Kerangka Pikir



Metodologi

A.Metode Observasi

Metode observasi dimaksudkan untuk mengenal secara lebih dekat kondisi wilayah Desa Karang Sari sebagai salah satu desa Binaan Universitas Pandanaran yang menjadi lokasi kegiatan serta mengetahui kondisi masyarakat secara sosiologis, ekonomis dan psikologis. Observasi tersebut merupakan kegiatan awal yang harus dilakukan, sebagai bahan masukan untuk memenuhi kebutuhan data yang diperlukan untuk tindak lanjut kegiatan, dan dapat dilaksanakan di berbagai kesempatan dan berbagai medan. Hal tersebut bertujuan untuk mengetahui seberapa besar potensi yang ada di daerah yang dituju, permasalahan apa saja yang dihadapi, sebagai bahan masukan untuk memberikan sebuah Solusi terhadap masalah-masalah dalam kehidupan masyarakat.

Cara yang dilakukan dalam rangka Metode Observasi bersifat Pendataan Primer, yaitu dengan melaksanakan :

Survei Lokasi, Pendataan Tertulis dan Perekaman Dokumentasi, Wawancara dengan Nara Sumber

Metode Identifikasi Potensi dan Permasalahan

Pada tahap ini, kegiatan yang dilakukan adalah :

- Melakukan Inventarisasi Permasalahan
- Menyerap Aspirasi Masyarakat
- Memetakan segala Potensi dan Permasalahan

Metode FGD (Focus Group Discussion)

Cara yang dilakukan untuk mencapai Metode ini adalah dengan melakukan Focuss Group Discussion (FGD), diskusi terfokus pada sumber masyarakat produktif yang berbasis pada potensi unggulan lokasi, yaitu mengadakan pertemuan dengan warga masyarakat di sekitar Lokasi Pelaksanaan Kegiatan, untuk melakukan Diskusi terhadap Potensi yang dapat dikembangkan dan Permasalahan yang harus segera diatasi. Diskusi terfokus pada sumber masyarakat produktif yang bergerak pada kegiatan kewirausahaan yang berbasis pada potensi unggulan lokal. Diskusi ini dilakukan dengan melibatkan aparat desa dan tokoh masyarakat (tomas), segenap civitas akademika serta Nara Sumber yang berasal dari instansi terkait jika

memang diperlukan, terkait dengan Program yang dilaksanakan.

Metode Sinkronisasi Dan Penyepakatan Program Dan Kegiatan

Program dan Kegiatan yang akan dilaksanakan sebagai Hasil analisis Kebutuhan Program perlu disepakati dengan Pihak Aparat Pemerintah Desa, agar mendapatkan dukungan fasilitasi dari Pemerintah Desa serta menjamin keterlibatan masyarakat. Program dan Kegiatan yang akan dilaksanakan juga perlu disinkronisasikan dengan Dinas Instansi Terkait, sehingga mendapatkan Dukungan dan Fasilitasi, baik dalam hal Narasumber yang dibutuhkan untuk kegiatan Pelatihan Ketrampilan maupun Realisasi Bantuan Kegiatan.

Prinsip B2SA

Prinsip B2SA sesuai Pedoman Gizi Seimbang dari Kementerian Kesehatan pada tahun 2018 adalah yang mengandung :

1. Beragam, misalnya untuk karbohidrat, bahan yang digunakan non beras dan non terigu. Sumber karbohidrat dari terigu dan beras dapat digantikan dengan sumber karbohidrat lain yang disesuaikan potensi daerah seperti: talas, sorghum,

ubi kayu, ubi jalar, jagung, dan lain sebagainya.

2.Kreatifitas Pengembangan Resep dengan Cara pengolahan / daya cipta modifikasi resep seperti abon lele, lele asap, nugget lele, dan lain-lain

3.Bergizi Seimbang

Keterangan :

- 1) 1 porsi susu merupakan pengganti porsi pangan hewani. Minum susu dianjurkan bagi golongan rawan dan yang mampu
- 2) ASI diberikan hingga usia 2 tahun
- 3) Untuk kelompok umur 50 tahun ke atas, dianjurkan menggunakan susu rendah lemak (1 porsi = 4 sdm = 20 gr = 75 kkal)

Penetapan jumlah porsi berdasarkan angka kecukupan energi rata-rata penduduk Indonesia 2150 kkal menurut kelompok umur pada tinggi dan berat ideal.

4. Aman

Aman dari bahaya biologi (bebas dari kerusakan mikrobiologis, kerusakan karena kapang, kerusakan karena bakteri), aman dari bahaya fisik (bebas dari *staples*, pecahan kaca, rambut dsb), aman dari bahaya kimia (bebas cemaran logam berat, bahan pangan tidak mengandung racun alami, dan tidak menggunakan bahan tambahan makanan yang dilarang). Bahan tambahan makanan yang

dilarang seperti boraks, formalin, dan rhodamin B.

Aspek Komunikasi/Presenter Yang Baik

Dalam dunia pertelevisian pembawa acara yang baik masih berkompeten dan relevan jika diaplikasikan pada kegiatan komunikasi di depan umum, dengan persyaratan sebagai berikut :

- 1.Penampilan yang baik dan perlu didukung oleh watak dan pengalaman
- 2.Kecerdasan pikiran yang meliputi pengetahuan umum, penguasaan bahasa, daya penyesuaian dan daya ingatan yang kuat
- 3.Keramahan yang tidak berlebihan
4. Jenis suara yang tepat dengan warna suara yang enak, menyenangkan untuk didengar
- 5.Memiliki Wibawa yang cukup mantap (Fanani, 2013:150). Selain itu terdapat beberapa aspek penting yang harus diperhatikan seorang pembicara yang efektif dan efisien yaitu di antaranya adalah sebagai berikut :
- 1.Kenali Diri (Know Your Self). Mengetahui dengan pasti kelebihan-kelebihan dirinya yang dapat dipakai sebagai modal untuk ditonjolkan dan dipublikasikan
- 2.Kepribadian (Image Personality). Penentuan Brand Image hendaknya dilakukan pertama kali saat akan memulai karier ini, sebagai contoh

mau memilih image serius atau humoris, selanjutnya harus konsisten dengan image tersebut guna memilih kata-kata yang sesuai dengan image yang akan ditonjolkan. Sebaiknya tetap konsisten pada pilihan awal, karena sekali kita terlibat dalam suatu pekerjaan akan menentukan image selanjutnya.

3. Karakter yang baik (Great Character). Menjaga sikap-sikap tertentu agar mendapat kepercayaan rekan bisnis seperti tepat waktu, disiplin, selektif terhadap pemilihan acara dan sebagainya.

4. Pengaturan Waktu (Time Management). Pengaturan waktu adalah aspek penting yang harus diperhatikan oleh seorang presenter, misalnya harus datang menerima brief dari klien, hal ini dilakukan untuk mencegah kemungkinan terjadinya salah persepsi ketika menyampaikan materi kepada khalayaknya (Fanani, 2013:151)

Strategi Menghadapi Audiens dan Suasana Khusus

Karakter audiens tentu berbeda-beda. Audience yang berasal dari satu kelompok atau komunitas tertentu akan berbeda karakternya dengan audience yang berasal dari komunitas berbeda, apalagi bila mereka tidak

berasal dari daerah yang sama (Nindiani, 2010:137). Contoh 1:

1. Sales gathering UMKM desa Karang Sari yang bertujuan untuk memberi motivasi atau semangat untuk mencapai target yang lebih tinggi di hari-hari selanjutnya. Yang hadir adalah (terutama) para sales (ibu-ibu produktif penggerak roda UMKM desa Karang Sari, staf dan jajaran manajemen (dalam hal ini aparat desa setempat) tidak ada audience dari luar desa.

2. Dealers gathering, yang bertujuan untuk mempromosikan produk-produk olahan terbaru B2SA dari desa Karang Sari kepada para dealernya. Yang hadir adalah Tim dari jajaran manajemen (Tim Pemberdaya Perempuan dan Tim Aparat Desa Karang Sari), tim produksi olahan B2SA serta (terutama) para dealer yang diundang dari seluruh Kabupaten Demak (desa tetangga)

Pada acara dan kelompok *audience* pertama, pembicara akan lebih mudah untuk memancing tepuk tangan, teriakan, yel-yel, dan berbagai ekspresi keakraban dan semangat dari audience. Hal ini terjadi karena mereka sudah “terikat” dengan budaya desa Karang Sari itu sendiri, sehingga bisa lebih cepat akrab satu sama lain dan saling menyemangati, meskipun

mungkin berdatangan dari berbagai Desa di Kabupaten Demak itu sendiri.

Sedangkan pada acara kedua, karena audience kebanyakan para dealer, artinya mereka bukan penggerak UMKM di desa Karang Sari maka nilai kebersamaan akan berbeda dengan audience pada acara pertama. Pada dealer yang hadir dari seluruh desa di kabupaten Demak ini juga perlu waktu beberapa saat untuk mengakrabkan diri satu sama lain karena kebanyakan belum saling mengenal.

Adapun strategi untuk mencairkan suasana dalam acara itu antara lain :

- a. Pembicara turun ke tengah-tengah audience, membagi area tempat duduk menjadi 3 atau 4 bagian, misalnya 2 sisi kiri dan 2 sisi kanan, kemudian pembicara meminta audience untuk bertepuk tangan sesuai dengan area tempat duduk masing-masing, “menandingkan” kerasnya tepukan dari sisi kiri dan kanan. Masing-masing area harus mengusahakan tepuk tangan yang lebih keras dari area lainnya.
- b. Audience dibagi menjadi 2 bagian, sisi kiri dan sisi kanan, pembicara meminta audience untuk bangkit berdiri, sisi kanan menuju sisi kiri dan sebaliknya, serta berkenalan

dengan minimal 4 orang dalam 5 menit dan harus mendapatkan kata-kata yang lebih lengkap, tidak hanya sekedar sama. Suasana ini akan semakin seru jika diiringi musik yang sesuai.

Ketrampilan yang Harus Dimiliki oleh Seorang Pembicara yang Handal

Menurut Gemilang (2013:11) seorang pembicara yang handal harus memiliki ketrampilan tertentu agar tidak mengalami kegagalan dalam menyampaikan materinya. Adapun beberapa hal yang dibutuhkan (menjadi tuntutan/keharusan) apabila ingin menjadi pembicara yang handal antara lain yaitu :

- Bakat
- Imajinasi
- Wawasan
- Vokal (suara) yang bagus (microphonist voice, kemampuan berbahasa yang baik, artikulasi dan intonasi yang jelas)
- Proposional Body Language (bahasa Tubuh)
- Tarikan Nafas yang Dinamis (pengaturan pernafasan)
- High Self Confident (rasa percaya diri)
- Don't talk to much and useless

- Improvement (mau menerima kritikan dan saran yang membangun)
- Penguasaan Materi (product knowledge)

Motion dan Isyarat Sebagai Unsur Penarik Perhatian

Gerakan (*motion*) kata para psikolog adalah unsur penarik perhatian, karena pendengar akan lebih nyaman dengan pembicara yang bisa mengangkat atau mengayunkan tangannya saat menekankan sesuatu di banding mereka yang hanya diam tanpa ekspresi. Glenn R Capp dalam Basic Oral Communication menyebutkan ciri-ciri isyarat yang baik yang akan membantu seorang komunikator dalam menyampaikan pesan (Puspita, 2014 :31):

1. Bersifat spontan dan alamiah. Jangan membuat-buat isyarat karena anda akan kelihatan lucu. Isyarat harus lahir dari dorongan untuk mengungkapkan gagasan atau menjelaskan berbagai perhatian
2. Berkoordinasi secara baik dengan seluruh gerak tubuh. Bila anda mengungkapkan kebencian dengan mata yang terbuka, dengan mengepal, maka jangan sampai mulut anda tersenyum
3. Dilakukan pada waktu yang tepat. Gerakan tubuh yang anda lakukan harus

dilakukan di saat yang tepat. Bila anda menggelengkan kepala terlalu cepat (atau lambat) dari ucapan 'tidak', berarti anda membuat lelucon yang menyebabkan pendengar akan tertawa

4. Dilakukan dengan penuh, tidak sepotong-sepotong. Isyarat penuh terjadi ketika pembicara ragu-ragu, bermaksud untuk menggunakan gerak, tetapi menahannya

5. Bervariasi. Jangan terlalu banyak menggunakan satu atau dua isyarat. Misalnya isyarat yang sama digunakan untuk menegaskan, menolah, menerima, atau membenci.

Proses Kewirausahaan

Proses untuk mengembangkan sebuah usaha baru terjadi pada proses kewirausahaan (*entrepreneur process*), yang melibatkan lebih dari sekedar penyelesaian masalah dalam suatu posisi manajemen. Seorang pengusaha harus menemukan, mengevaluasi, dan mengembangkan sebuah peluang dengan mengatasi kekuatan yang menghalangi terciptanya suatu hal yang baru. Adapun proses itu sendiri menurut Sulandjari (2017:15) memiliki empat tahap yang berbeda yang lebih jelasnya seperti berikut :

- Identifikasi dan evaluasi peluang
- Pengembangan rencana bisnis
- Penetapan sumber daya yang dibutuhkan

- Manajemen perusahaan yang dihasilkan

Identitas peluang dan evaluasi merupakan tugas yang sangat sulit. Sebagian besar peluang bisnis yang baik tidak muncul secara tiba-tiba melainkan merupakan hasil ketajaman seseorang pengusaha melihat kemungkinan pada beberapa kasus, pembentukan mekanisme yang dapat mengidentifikasi peluang potensial.

PENUTUP

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan dengan lancar dan mendapat dukungan masyarakat juga pemerintah kota setempat dalam hal ini Kepala Desa Karangari dan Kepala Kecamatan Karangtengah. Pada bab ini dibahas hasil yang dicapai dari beberapa kegiatan dan program pengabdian masyarakat di Desa Karangari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak.

Simpulan

Simpulan dari hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah sebagai berikut:

1. Masyarakat sudah menyadari perlunya peningkatan skill atau ketrampilan di dalam berkomunikasi yang efektif dan efisien di depan umum

2. Masyarakat sudah menyadari bahwa peningkatan perluasan pemasaran perlu adanya stimuli tidak hanya berkategori branding untuk penjualan dalam jumlah besar namun kemampuan *direct selling* melalui kemampuan berbicara dalam menawarkan sebuah produk juga tidak kalah penting, bahkan jauh lebih penting

3. Masyarakat sudah menyadari perlunya inovasi dan kreativitas untuk menciptakan dan meningkatkan kualitas dan kuantitas olahan B2SA berbahan dasar lele.

4. Masyarakat sudah menyadari selain perlunya inovasi dalam mengembangkan olahan home industri berbahan dasar lele untuk peningkatan pemasarannya juga dibutuhkan skill dalam berinteraksi dengan calon pembelinya untuk memasarkan produknya

5. Belum adanya manajemen untuk kelompok usaha bersama olahan lele berorientasi B2SA yang dapat mendorong pengelolaan usaha yang baik dan mendapatkan peluang meraih dana-dana untuk meningkatkan modal bersama serta kolaborasi dengan UMKM desa tetangga masih minim.

Rekomendasi

Adapun saran dan rekomendasi kegiatan program pengabdian pada

masyarakat di Desa Karangari Kabupaten Demak antara lain:

1. Semangat untuk maju dalam berusaha untuk menjadi pembicara yang handal pada kelompok UMKM di Desa Karangari yang sudah cukup bagus perlu didukung dengan pembinaan dan pendampingan yang terus-menerus agar semangat yang sudah bagus tidak menjadi pudar, bahkan hilang.

2. Perlunya keterlibatan Desa Karangari dalam hal penyediaan tempat untuk secara kontinu dilakukan pendampingan dalam sosialisasi efektifitas pembicara di depan umum sehingga secara sporadis bisa dioptimalkan.

3. Perlunya pendampingan kelompok usaha bersama untuk menghasilkan individu yang handal dalam berorasi sehingga bisa menjadi rujukan bagi anggota yang lainnya.

Koperasi & Perusahaan Kecil Menengah. Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.

- Puspita, Ristina Yani. 2014. *Cara Praktis Belajar Pidato, MC dan Penyiar Radio*. Yogyakarta: Notebook
- SK Pendirian Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Pandanaran bernomor : 04/SK/YAM/IX/2010.
- Sulandjari, Rekno. 2017. *Kewirausahaan Pada Keunggulan Lokal*. Jakarta: Pustaka Tunggal
- Sulandjari, Rekno. 2017. *KKN-PPM: Optimalisasi Lahan Sempit Untuk Pengelolaan Perikanan Darat Dengan Sistem Budidaya Kolam Terpal Dan Aplikasi Hasil Yang Berorientasi Pada Menu B2SA (Beragam, Bergizi, Seimbang Dan Aman)*. Jakarta: Menristekdikti
- UU No 6/2014 Bab X, dengan 4 buah pasal, yaitu pasal 87 sampai pasal 90. Dalam Bab X UU Desa

DAFTAR PUSTAKA

- Fanani, Burhan. 2013. *Buku Pintar Menjadi MC, Pidato, Penyiar Radio dan Televisi*. Yogyakarta: Araska
- Gemilang, J. 2013. *Tips dan Trik Menjadi MC Cerdas Humoris dan Menarik*. Yogyakarta: Araska
- Nindiani, Ninda. 2010. *Sukses Jadi MC : Profesional, Positif, Inspiratif*. Yogyakarta: Kanisius
- Ismawan, Indra. 2001. *Sukses di Era Ekonomi Liberal : Bagi*