

Diversifikasi Olahan Berorientasi B2SA Pada Pengembangan Kewirausahaan di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Demak

Leonardo Budi Hasiholan
Dosen FE Universitas Pandanaran
Email: Leonardobudihasi@yahoo.com

ABSTRAKSI

Banyaknya usia produktif dengan telah berjalannya home industri di Desa Karang Sari dengan bahan baku ikan Lele memotivasi masyarakat untuk melakukan diversifikasi dengan menaikkan variatif olahan makanan yang sudah menjadi UMKM. Selain olahan variatif sebagai lauk-pauk, makanan kudapan yang tahan lama sehingga bisa dipasarkan lintas daerah secara lokal, regional dan nasional. Hal ini bisa dijangkau dengan peningkatan variatif proses diversifikasi olahan yang berbahan dasar ikan lele dengan cara yang manual namun higienis sehingga dapat tercapai efisiensi biaya, peningkatan partisipasi masyarakat, peningkatan swadana dan swadaya masyarakat atau pemuda atau bahkan mendapatkan sponsor dari pihak ketiga, baik dari kalangan industri maupun pemerintah setempat dan lain sebagainya.

Dilakukan upaya identifikasi kelompok di dalam masyarakat yang sudah berjalan. Hal ini dimaksudkan untuk lebih mengefektifkan kegiatan yang akan dilaksanakan nantinya. Sasaran dari strategi ini adalah pengurus desa di lokasi kegiatan dan masyarakat yang terlibat, hal ini diindikasikan bahwa a) Pengelola desa memiliki kemampuan dalam memfasilitasi masyarakat desa untuk terus belajar keterampilan usaha yang dapat menjadi sumber penghasilan b) Terselenggaranya berbagai kursus dan pelatihan diversifikasi olahan UMKM baik dari segi makanan maupun ketrampilan yang lain c) Terselenggaranya berbagai kursus dan sosialisasi tentang kewirausahaan dan keuntungannya secara individu, organisasi, dan desa efektivitas dan efisiensi kerja d) Berjalannya kelompok-kelompok usaha masyarakat sebagai tindak lanjut sosialisasi dan pelatihan. e) Kelompok usaha menjadi tempat pembelajaran sosialisasi dan pelatihan bagi masyarakat lain yang membutuhkan.

Dalam pengabdian kepada masyarakat yang sudah dilakukan di desa Karang Sari bisa diambil simpulan bahwa; a.) Sudah terpetakan adanya 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. b.) Mencari Upaya/solusi secara kolektif untuk meningkatkan kualitas produk c.) Menambah wawasan kualitas produk olahan, misalnya dengan mengadakan program pelatihan yang diselenggarakan atas kerja sama kelompok dengan pihak eksternal dibantu kalangan akademisi. d.) Masyarakat yang termasuk dalam kurang mampu secara ekonomi, menganggur, usia produktif, dan putus sekolah/tamat tidak melanjutkan dapat secara mandiri mempunyai usaha yang produktif dengan memahami proses kewirausahaan e.) Terjalannya kerjasama dan pemecahan masalah oleh masyarakat dan aparat terkait dan kelompok lainnya.

Kata Kunci : Diversifikasi, Olahan Makanan, Orientasi B2SA, Kewirausahaan

PENDAHULUAN

Wilayah Kecamatan Karangtengah menjadi salah satu bagian dari 14 Wilayah Kecamatan di Kabupaten Demak, yang berjarak \pm 5 Km dari Pusat Kota Demak. Berdasarkan Kebijakan Pembangunan yang tertuang di dalam Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW) Kabupaten Demak Tahun 2010-2030, Kecamatan Karangtengah masuk dalam Sub Wilayah Pembangunan (SWP) I, yang meliputi wilayah Kecamatan Sayung, Karangtengah, Demak, dan Wonosalam, dengan pusat pertumbuhan di kota Demak. Potensi yang perlu dikembangkan di SWP I ini adalah sektor Industri, Perdagangan, Pertanian, Perikanan, Perumahan dan Pariwisata. Sedangkan desa Karangtengah Kecamatan Karangtengah merupakan desa yang terletak di kawasan dengan kondisi tanah yang cukup subur karena terdapat sumber-sumber air tidak ada hentinya selain itu curah hujan yang terjadi di Desa Karangtengah dengan posisi lokasi yang sangat strategis di kecamatan Karangtengah karena terletak di pinggir jalan besar.

Kegiatan perekonomian penduduk desa Karangtengah pun beraneka ragam antara lain sebagai pegawai

negri, buruh, pedagang, dan pekerja musiman dan home industry dengan bahan dasar ikan lele yang dimodifikasi menjadi makanan B2SA yaitu kripik, biscuit, nugget, sosis, abon, sryundeng dan lain sebagainya, namun belum terpasarkan secara baik dan maksimal. Berdasarkan data Monografi Kabupaten, pertumbuhan penduduk di wilayah Desa Karangtengah Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak mencapai 1,38% pertahun. Sedangkan kepadatan penduduk Netto mencapai 83,58 Jiwa/Ha, dan kepadatan penduduk Brutto mencapai 11,03 Jiwa/Ha. Dari jumlah Kepadatan tersebut, penduduk di wilayah Desa Karangtengah dikategorikan dalam kepadatan penduduk rendah. Desa Karangtengah Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak memiliki luas wilayah sebesar 5.157 Ha.

Di wilayah Desa Karangtengah, variasi kegiatan ekonomi penduduknya berkembang dengan signifikan. Hal ini kemungkinan juga disebabkan oleh letak Desa yang dilewati oleh jalur Pantura yang menghubungkan Kota Semarang - Surabaya yang sangat padat, serta perkembangan wilayah di sepanjang jalur tersebut yang berkembang fungsi gunanya sebagai kawasan campuran

pemukiman dan perdagangan. Saat ini desa Karang Sari memiliki fasilitas pasar umum yang sangat dominan mewarnai hampir semua kegiatan yang ada di sekitarnya. Dari aspek Agama, Penduduk Desa Karang Sari sebagian besar adalah muslim yang memeluk agama Islam, dengan jumlah terbesar sebanyak 5.284 orang.

PERMASALAHAN

Dengan jumlah penduduk sebesar 6.175 jiwa yang terdiri dari Pria sebesar 3.124 jiwa dan wanita sebanyak 3.051 jiwa desa Karang Sari dengan luas wilayah dan penggunaan lahan yang terbagi ke dalam 5 RW dan 28 RT terperinci sebagai 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. Permasalahan yang muncul terkait dengan cepatnya perkembangan Kota Demak khususnya kecamatan Karangtengah adalah masih adanya penduduk usia produktif yang belum bekerja.

Upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi tersebut adalah dengan pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan dalam bentuk pengabdian masyarakat yang diharapkan mampu menjadi wujud implementasi program Pendidikan Kecakapan Hidup/kewirausahaan dalam spektrum pedesaan dengan pendekatan kerjasama dengan mitra (industri/Pemda) dalam ikut serta membantu persoalan-persoalan masyarakat. Program Tri Darma Perguruan Tinggi dalam bentuk Pengabdian pada masyarakat ini dimaksudkan untuk mengembangkan sumberdaya manusia dan lingkungan yang dilandasi oleh nilai-nilai budaya dan pemanfaatan potensi lokal. Melalui program pengabdian pada masyarakat ini diharapkan terbentuk kawasan desa yang menjadi sentra beragam ketrampilan yang mendatangkan keuntungan secara finansial yang pada akhirnya mampu menyejahterakan masyarakat sekitar.

Dengan demikian, warga masyarakat dapat belajar dan berlatih menguasai keterampilan yang dapat dimanfaatkan untuk bekerja atau menciptakan lapangan kerja sesuai dengan sumberdaya yang ada dalam hal ini dengan difersifikasi olahan

B2SA berbahan dasar ikan lele yang sudah ditenakan terlebih dahulu melalui budidaya kolam terpal. Diharapkan dengan beragamnya variasi dalam aplikasi pengolahan ikan lele dan modifikasi makanan siap saji yang berintegrasi dengan menu B2SA (Beragam, Bergizi, Seimbang dan Aman) dengan bahan dasar ikan lele bisa dijual dan dipasarkan. Sehingga taraf hidup masyarakat semakin meningkat. Kelompok usaha yang layak untuk dikembangkan di wilayah Desa Karangari Kecamatan Karangtengah adalah usaha home industri budidaya perikanan darat dalam hal ini jenis lele dengan menggunakan kolam terpal sekaligus aplikasi hasil panennya untuk diolah menjadi makanan siap saji yang juga pada muaranya mendatangkan keuntungan secara finansial bagi warga desa Karangari tersebut. Sehingga operasional balik modal bisa segera dicapai.

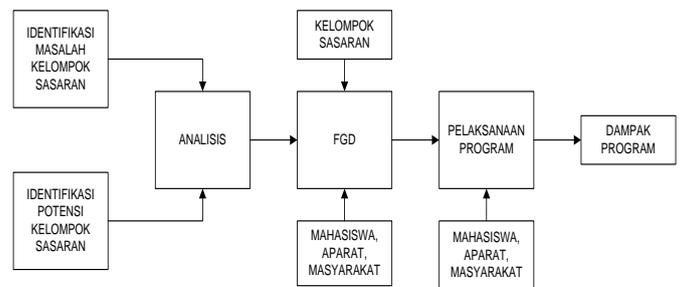
Namun dengan masih adanya masyarakat di Desa Karangari Kecamatan Karangtengah Demak yang kurang mampu secara ekonomi, usia produktif tetapi menganggur, dan putus sekolah / tamat tidak melanjutkan pendidikan ke tingkat yang lebih tinggi. Dengan melihat

potensi dan letak geografis Karangari maka permasalahan yang ada adalah *'bagaimana cara memaksimalkan diversifikasi olahan berorientasi B2SA pada pengembangan kewirausahaan di Desa Karangari Kecamatan Karangtengah Demak ?'*.

METODOLOGI DAN PEMBAHASAN

Metodologi Pengabdian

A. Kerangka Pikir Sebagai Persiapan dan Pembekalan serta Pelaksanaan



1) **Metode Observasi.** Metode observasi dimaksudkan untuk mengetahui kondisi masyarakat secara sosiologis, ekonomis dan psikologis. Observasi tersebut dapat dilaksanakan di berbagai kesempatan dan berbagai medan. Hal tersebut bertujuan untuk mengetahui seberapa besar potensi yang ada di daerah yang dituju dan untuk memberikan sebuah resolusi terhadap masalah-masalah dalam kehidupan masyarakat. 2.) **FGD (Focus Group Discussion).** Pada tahap ini, kegiatan yang dilakukan

adalah diskusi terfokus pada sumber PPM yang berbasis pada potensi unggulan lokal. Diskusi ini dilakukan dengan melibatkan aparat desa dan tokoh masyarakat (tomas), hasil yang diharapkan dari FGD ini adalah terpilihnya sentra-sentra PPM dan pengurus desa PPM 3.)

SPPM (Sentra Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat)

Sentra Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat adalah kelompok kegiatan ketrampilan yang berbasis dari potensi unggulan lokal desa yang dibentuk oleh pengurus desa PPM secara mufakat dan demokrasi. Setelah itu dilakukan orientasi dan diklat penumbuhan dan penguatan sentra vokasi. Adapun materi orientasi dan diklat adalah: (1). Dinamika Sentra; (2). Membangun Kewirausahaan; (3). Pengelolaan Keuangan Sentra; (4). Penjelasan Teknis Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat.

2) PPM (Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat)

Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat adalah kegiatan pembelajaran yang dilakukan dimasing-masing kelompok pemberdayaan (ketrampilan). Prosentase PPM adalah 20% teori

dan 80 % praktek. Kegiatan pengabdian ini menghadirkan nara sumber teknis (NST) ahli. Selama proses PPM didampingi oleh pengurus desa dan pihak-pihak terkait dalam pemberdayaan desa PPM sampai proses pengembangan, pelayanan, pemeliharaan dan inovasi desa PPM berbasis pada potensi unggulan desa.

Jika dilihat dari potensi yang ada pada para dosen pengampu di Universitas Pandanaran dirasa cukup mampu melakukan kegiatan pengabdian. Hal ini sejalan dengan SK Pendirian Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Pandanaran bernomor : 04/SK/YAM/IX/2010. Dimana salah satu 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.

Pada kegiatan pengabdian ini diharapkan mampu memberikan nuansa yang berbeda dengan adanya beberapa stimuli yang mendasarinya. Yaitu di antaranya adanya materi pada mata kuliah Ekonomi dan Pemasaran,

Kewirausahaan, Ekonomi dan Manajemen, pada program studi Manajemen. Sehingga bisa saling berkontribusi antara dunia bidang akademik dengan dunia bisnis dan masyarakat khususnya tentang teori Komunikasi Pemasaran, Kewirausahaan, Ekonomi dan Manajemen

Proses Kewirausahaan

Menurut Rosmiati, Junias dan Munawar (2015:21) seorang pengusaha merupakan seorang yang menggabungkan sumber daya, tenaga kerja, bahan baku, serta aset lain untuk menghasilkan nilai yang lebih besar dari sebelumnya, juga seorang yang mengenalkan perubahan, inovasi, dan tantangan baru. Hisrich mengemukakan bahwa kewirausahaan didefinisikan sebagai proses dinamis dalam menciptakan tambahan kekayaan oleh individu yang menanggung risiko utama dalam hal modal waktu, dan/atau komitmen karier atau menyediakan nilai bagi beberapa produk atau jasa. Produk atau jasa mungkin dapat terlihat unik ataupun tidak, tetapi dengan berbagai cara nilai akan dihasilkan oleh seseorang pengusaha dengan menerima dan menempatkan keterampilan dan sumber daya yang

dibutuhkan. Hisrich (2001) dalam Munawar (2015:22) menjelaskan lagi bahwa kewirausahaan (entrepreneurship) adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang mengiringi, menerima moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi. Definisi kewirausahaan menekankan empat aspek dasar menjadi seorang pengusaha: 1) Melibatkan proses penciptaan dan menciptakan suatu nilai baru

2) Menuntut sejumlah waktu dan upaya yang dibutuhkan 3) Melibatkan seseorang menjadi pengusaha, penghargaan yang paling penting adalah kebebasan, lalu kepuasan pribadi,

4) Pengusaha akan merespon dan menciptakan perubahan melalui tindakan. Sedangkan Budiati, Yani, dan Universari (2012) dalam Sulandjari (2017:13) menyatakan bahwa minat mahasiswa menjadi wirausaha dibagi dalam empat kelompok yaitu; 1) Minat untuk memulai wirausaha dalam jangka waktu dekat 2) Minat untuk memulai wirausaha dua tahun mendatang 3)

Minat untuk memulai wirausaha untuk jangka panjang, dan 4) Tidak memiliki minat berwirausaha. Tindakan kewirausahaan menyatu pada perilaku sebagai bentuk tanggapan atas keputusan yang didasarkan pada pertimbangan ketidakpastian mengenai peluang untuk mendapatkan keuntungan. 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. Proses ini memiliki empat tahap yang berbeda yang lebih jelasnya seperti berikut: 1) Identifikasi dan evaluasi peluang 2) Pengembangan rencana bisnis 3) Penetapan sumber daya yang dibutuhkan, 4) Manajemen perusahaan yang dihasilkan (Sulandjari, 2017:15). 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.). Menurut William Danko: "Seorang wirausahawan (*entrepreneur*) mempunyai kesempatan 4 kali lebih besar untuk menjadi milyuner". Sedangkan menurut majalah FORBES: "75% dari 400 orang terkaya di Amerika berprofesi sebagai *entrepreneur*". Fakta membuktikan bahwa banyak *entrepreneur* sukses yang berawal usaha kecil (Siswoyo, 2006:4).

Menurut Bygrave *entrepreneur* adalah mereka yang berani mewujudkan ide menjadi kenyataan. Sedangkan menurut Joseph Schumpeter, *Entrepreneur is a person who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it* (1994:2). Wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang, kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Masa depan bisnis *entrepreneur* digambarkan akan terus cemerlang. Beberapa tahun lalu terdapat kecenderungan perusahaan raksasa (kasus di Amerika), untuk terus merampingkan perusahaannya. Kenyataan ini juga ikut memicu

tumbuhnya entrepreneur baru, entrepreneur yang kaya akan pengalaman bisnis, dan masih berada dalam usia produktif. Fenomena tutupnya beberapa gerai raksasa dan Mall seperti Matahari, Sri Ratu, Ramayana serta deretan gerai, toko, supermarket, dan sejenisnya di beberapa pusat perbelanjaan selain memunculkan kekhawatiran tersendiri ternyata juga menyebabkan berubahnya pandangan Generasi Awal Pembangunan Indonesia menuju Bangsa yang lebih baik dari sisi kesejahteraan dan surplus makanan pokok (mereka yang terlahir antara tahun 1965–1980) tentang entrepreneur. Mereka tidak lagi melihat entrepreneur sebagai jalur karier yang penuh risiko, namun mereka lebih melihatnya sebagai sebuah cara untuk menciptakan usaha yang aman.

Identifikasi Kewirausahaan

Entrepreneur adalah mereka yang berani mewujudkan ide menjadi kenyataan. Menurut Joseph Schumpeter, *Entrepreneur is a person who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it* (Bygrave, 1994:2). Wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang, kemudian menciptakan sebuah

organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Berdasarkan pengertian tersebut, kepribadian seorang entrepreneur diidentifikasi oleh beberapa peneliti (Siswoyo, 2006:2) sebagai berikut; a) *Desire for responsibility* yaitu memiliki rasa tanggung jawab yang besar terhadap usaha yang baru dirintisnya b) *Preference for moderate risk*. Entrepreneur lebih memperhitungkan risiko. Entre-preneur melihat peluang bisnis berdasar pengetahuan, latar belakang, dan pengalaman mereka c) *Confidence in their ability to succeed*. Entrepreneur seringkali memiliki rasa percaya diri yang tinggi. Sebuah studi yang digelar oleh National Federation of Independent Business (NFIB) mengemukakan sepertiga entrepreneur merasa memiliki peluang sukses sebesar 100% d) *Desire for immediate feedback*. Entrepreneur ingin mengetahui bagaimana tanggapan orang lain tentang cara yang mereka sedang jalankan, dan untuk itu mereka senang sekali jika mendapat masukan dari orang lain e.) *Highlevel of energy*. Entrepreneur terkesan memiliki energi yang lebih besar dibandingkan dengan kebanyakan orang f.) *Future*

orientation. Entrepreneur diberkahi kemampuan yang baik dalam melihat sebuah peluang g.)*Skill at organizing*.

Entrepreneur mempunyai kemampuan menempatkan orang sesuai bidang dan kemampuannya h.)*Value of achievement over money*.

Dalam menjalankan bisnisnya, yang menjadi kekuatan utama entrepreneur adalah sebuah pencapaian kesuksesan, dan uang hanyalah sebuah simbol untuk menandakan sebuah pencapaian. Guna memenuhi cara agar penjualan yang diinginkan selama dalam sepuluh tahun mendatang mengalami peningkatan dua kali lipat sebagaimana yang diinginkan / dicapai bisnisnya terdapat 3 cara/metode yaitu:

1. Menemukan peluang untuk tumbuh dalam bisnis perusahaan yang ada (peluang tumbuh intensif)
2. Menemukan peluang untuk membangun atau membeli bisnis yang berhubungan yang berhubungan dengan bisnis perusahaan yang ada (peluang tumbuh integratif)
3. Menemukan peluang untuk menambah bisnis yang tidak berhubungan dengan bisnis

perusahaan yang ada (peluang tumbuh diversifikasi) dengan tabel sebagai berikut:

PERTUMBUHAN INTENSIF	PERTUMBUHAN INTEGRASI	PERTUMBUHAN DIVERSIFIKASI
Penetrasi Pasar	Integrasi ke Hulu	Diversifikasi Konsentris
Pengembangan Pasar	Integrasi ke Hilir	Diversifikasi Mendatar
Pengembangan Produk	Integrasi Mendatar	Diversifikasi Konglomerat

Sehingga dengan melakukan pengabdian yang berorientasi pada pelatihan **“Diversifikasi Olahan Berorientasi B2SA Pada Pengembangan Kewirausahaan di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Demak”** dengan mengoptimisasi budidaya perikanan darat yang berorientasi pada aplikasi menu makanan siap saji yang mengandung B2SA yang mana termasuk kategori Usaha Mikro dengan jenis pengembangan pasar yang berintegrasi ke hulu (Susanto,2000:98).

Kewirausahaan Penentu Kemajuan/Kemunduran Ekonomi Bangsa

Kewirausahaan merupakan persoalan penting di dalam perekonomian suatu bangsa yang sedang sedang gencar-gencarnya membangun. Kemajuan atau kemunduran ekonomi suatu bangsa

ditentukan oleh keberadaan dan peranan dari kelompok entrepreneur ini. Melalui kewirausahaan akan memunculkan banyak manfaat pada masyarakat. Menurut Alma (2008:27) manfaat tersebut antara lain sebagai berikut; a.) Menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran b.)

Sebagai generator pembangunan lingkungan, bidang produksi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, kesejahteraan, dan sebagainya c.) Menjadi pribadi unggul yang patut diteladani, karena sebagai seorang wirausaha yang terpuji, jujur, berani, hidup tidak merugikan orang lain d.) Memberi contoh bagaimana bekerja keras, tetapi tidak melupakan perintah-perintah agama, dekat dengan Tuhan e.) Selalu menghormati hukum dan peraturan yang berlaku, berusaha selalu menjaga dan membangun lingkungan f.) Berusaha memberi bantuan kepada orang lain dalam bidang pembangunan sosial, sesuai dengan kemampuannya g.) Berusaha mendidik karyawan menjadi orang mandiri, disiplin, jujur, dan tekun dalam menghadapi pekerjaan h.) Hidup tidak berfoya-foya dan tidak boros i.) Memelihara keserasian lingkungan lingkungan, baik dalam

pergaulan maupun kebersihan lingkungan. Dari manfaat di atas, setidaknya terdapat dua besaran sumbangsih wirausaha terhadap pembangunan bangsa, antara lain; i) Sebagai pengusaha: memberikan sumbangsih dalam melancarkan proses produksi, distribusi, dan konsumsi. Ikut mengatasi kesulitan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat ii) Sebagai pejuang bangsa dalam bidang ekonomi, meningkatkan ketahanan nasional, mengurangi ketergantungan kepada bangsa asing (Sulandjari, 2017:18).

Pengangguran dan kemiskinan masih menjadi permasalahan di Indonesia. Pengangguran dan kemiskinan terjadi karena perbandingan antara jumlah penawaran kesempatan kerja tidak sebanding dengan jumlah lulusan atau penawaran tenaga kerja baru di segala level pendidikan (Saiman, dalam Apriliyanti, 2012:311-325). Data statistik pada Pebruari 2011 yaitu sebanyak 8,12 juta orang dengan tingkat pengangguran terbuka sebesar Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Februari 2017 sebesar 5,33 persen, (Badan Pusat Statistik RI, 2017) menunjukkan jumlah pengangguran masih relatif tinggi.

Namun, jumlah pengangguran dan kemiskinan sebenarnya dapat diperkecil dengan keberanian membuka usaha-usaha baru atau berwirausaha. Dalam rangka meningkatkan pembangunan ekonomi, khususnya pengembangan kewirausahaan di seluruh tanah air. Oleh karenanya Jokowi Presiden RI ke-7 terus berusaha menekan angka pengangguran melalui Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UKM) dongkrak PDB koperasi dan rasio kewirausahaan. Berdasarkan data Kemenkop dan UKM serta BPS, kontribusi koperasi terhadap PDB Nasional naik menjadi 3,99 persen pada 2016.

Presiden Joko Widodo mengimbau mahasiswa dan siswa menengah atas (SMA) untuk gemar berwirausaha. Hal ini karena Indonesia butuh jutaan wirausahawan baru untuk mendorong perekonomian melaju lebih kencang. Himbauan Presiden agar masyarakat baik yang berpendidikan SMA maupun PT tidak lagi mengutamakan dalam mencari pekerjaan namun sudah mulai melakukan segala sesuatu yang berhubungan dengan kewirausahaan, hal ini disampaikan dalam acara Rakernas XVI HIPMI di

Ritz Carlton Mega Kuningan, Jakarta, Senin 27 Maret 2017.

Presiden mengatakan, jumlah pengusaha di Indonesia masih jauh lebih sedikit dibandingkan dengan negara lain sesama anggota ASEAN. Rata-rata, pengusaha di negara-negara tersebut sudah mencapai 4 persen populasi. Untuk itu, presiden menuturkan meminta generasi muda lebih berani mengambil risiko dan memulai usaha sejak dini agar tak tertinggal dari negara tetangga. Himbauan juga disampaikan untuk tidak mudah takut memulai kegiatan wirausaha, karena semakin jatuh bangun itu akan mematangkan diri sendiri karena ke depan akan jadi era kompetisi yang sengit. Menurut Menteri Koperasi dan UKM, AAGN Puspayoga, perkembangan gerakan kewirausahaan ini didukung dengan pembangunan infrastruktur darat, laut, dan udara sehingga sangat diharapkan generasi muda memiliki minat untuk menjadi wirausahawan (Sulanjari, 2017:8).

Menurut McClelland (2000), salah satu faktor yang menyebabkan sebuah negara menjadi maju adalah ketika jumlah wirausahawan yang terdapat di negara tersebut berjumlah 2% dari populasi penduduknya. Sementara itu,

hasil penelitian menunjukkan bahwa sepuluh yang membuka usaha, ternyata dalam lima tahun hanya satu perusahaan yang tetap hidup, hal ini disebabkan ketidakadanya pemenuhan syarat pengusaha yang sukses yang diantaranya adalah sebagai berikut (Suhardi,2011:7) ; 1.) Mengurangi Rasa Malu, bila pebisnis tidak mampu mengurangi rasa malu, maka bisnisnya akan berhenti. Malu merupakan masalah mental yang solusi mengatasinya adalah pada mental pebisnis itu sendiri yaitu ; harus kuat, tabah, tegar, tahan banting dan terus maju. Malu yang harus dikurangi oleh seorang pebisnis adalah malu untuk menawarkan barang atau jasa, malu untuk bertemu, malu dianggap sebagai orang kecil, dan malu meminjam modal, sehingga pencegahannya bisa dihilangkan dengan cara afirmasi. 2.) Bisa Menjual, karena penjualan berhubungan dengan uang masuk. Jika bisnis ingin stabil, maka uang harus senantiasa masuk oleh karenanya pemisnis harus banyak membaja, ikut seminar dan pelatihan agar menguasai marketing. 3.) Bisa Mencari Modal, agar usaha dapat berkembang dan stabil ketika pendapatan menurun, seorang wiraswasta harus mau memastikan modalnya mengalir

masuk, entah lewat penjualan, pemasaran langsung, penjualan privat, para investor, pinjaman bank dan sebagainya. Modal sendiri dibedakan menjadi dua jenis yaitu modal *tangible* (modal yang kelihatan) seperti uang, gedung, peralatan dan modal *intangibile* (modal yang tidak kelihatan) seperti semangat, keberanian, ketekunan, pengalaman. Dan modal *intangibile* ini lebih penting daripada modal *tangible*. 4.) Tepat pada janji, karena kepercayaan adalah modal utama dalam bisnis yang tidak datang dengan sendirinya melainkan diupayakan dengan cara menepati setiap janji. Misalnya bila menjanjikan kualitas prima, buktikan bahwa memang istimewa. Begitupun ketika menjanjikan harga termurah, maka harus pula ditunjukkan memang harga yang ditawarkan paling murah. 5.) Jangan Cengeng, yaitu perilaku yang terus-menerus mengeluh. Dalam praktiknya bisnis apapun akan banyak masalah, dan kesulitan akan datang silih-berganti, karenanya membutuhkan ketegaran jiwa dan kematangan berpikir akan berorientasi pada solusi. Sedangkan cengeng berorientasi pada hal yang negatif, cenderung mundur dan lari dari

masalah, menyalahkan orang lain, musim dan pesaing.

Namun demikian, yang tak kalah penting adalah bahwa para wirausaha juga harus aware pada informasi dan pengetahuan tentang pasar mereka. Tujuan dari pemasaran adalah memenuhi permintaan pelanggan, oleh karenanya sangat dibutuhkan riset pasar yang akan sangat membantu dalam hal (Meredith, 2002:217) : menemukan pasar yang menguntungkan, memilih produk yang dapat dijual, menentukan perubahan dalam perilaku konsumen, meningkatkan teknik-teknik pemasaran dan merencanakan sasaran-sasaran yang realistis. Sehingga dengan kata lainnya seorang wirausaha sebenarnya adalah sebuah kegiatan yang praktik untuk meningkatkan kesejahteraan secara lebih pasti dalam waktu yang bisa diprediksikan, dan hampir semua orang bisa melakukannya. Seperti halnya flow chart proses dan karakteristik orang yang berp[otensi menjadi kaya yang diungkapkan oleh Wachyu Suparyanto dalam Buchori (2007:139) berikut ini :



Potensi Keunggulan Lokal

Dari manakah kita mengetahui potensi keunggulan lokal ? Hal ini tak bisa lepas dari semua potensi yang ada di sekeliling kita, sesuai dengan daerah masing-masing. Menurut Ahmad Sudrajat dalam Asmani (2012:32) konsep pengembangan keunggulan lokal diinspirasi dari berbagai potensi, yaitu potensi sumber daya alam (SDA), sumber daya manusia (SDM), geografis, budaya dan historis. Uraian selengkapnya adalah sebagai berikut ;

1 Potensi Sumber Daya Alam.

Sumber daya alam (SDA) adalah potensi yang terkandung dalam bumi, air dan dirgantara yang dapat didayagunakan untuk berbagai kepentingan hidup. Contoh bidang pertanian adalah padi, jagung, buah-buahan, sayur mayor dan sebagainya. Bidang perkebunan seperti karet, tebu tembakau, kelapa sawit, coklat dan sebagainya. Sedangkan bidang peternakan seperti unggas, kambing, sapi dan sebagainya. Bidang perikanan

seperti ikan air laut dan ikan air tawar, rumput laut, mutiara, tambak dan lain sebagainya.

2 Potensi Sumber Daya Manusia.

Sumber daya manusia (SDM) didefinisikan sebagai manusia dengan segenap potensinya yang dapat dimanfaatkan dan dikembangkan menjadi makhluk social yang adaptif dan transformative, serta mampu mendayagunakan potensi alam di sekitarnya secara seimbang dan berkesinambungan. Kemampuan adaptif artinya mampu menyesuaikan diri terhadap tantangan alam, perubahan IPTEK dan perubahan social budaya.

3 Potensi Geografis. Objek geografis meliputi objek formal dan material. Objek formal geografis adalah fenomena geosfer yang terdiri atas atmosfer bumi, cuaca dan iklim, litosfer, hidrosfer, biosfer (lapisan kehidupan flora dan fauna), serta antroposfer (lapisan manusia yang merupakan tema sentral). Sidney dan Mulkerne dalam Asmani (2012:36) memngemukakan bahwa geografi adalah ilmu tentang bumi dan kehidupan yang ada di atasnya. Pendekatan studi geografi bersifat khas, dengan demikian pengkajian keunggulan lokal dari aspek geografi

perlu memperhatikan pendekatan studi geografi. Pendekatan itu meliputi pendekatan keruangan (spasial approach), lingkungan (ecological approach) dan kompleks wilayah (integrated approach). Pendekatan keruangan mencoba mengkaji adanya perbedaan tempat melalui penggambaran letak distribusi, relasi dan interelasinya. Sedangkan pendekatan lingkungan berdasarkan interaksi organisme dengan lingkungannya. Dan pendekatan kompleks wilayah memadukan kedua pendekatan tersebut.

4 Potensi Budaya. Budaya adalah sikap, sedangkan sumber sikap adalah kebudayaan. Agar kebudayaan dilandasi dengan sikap baik, masyarakat perlu memadukan antara idealism dengan realism yang pada hakekatnya merupakan perpaduan antara seni dan budaya. Ciri khas budaya masing-masing daerah tertentu (yang berbeda dengan daerah lain) merupakan sikap menghargai kebudayaan daerah sehingga menjadi keunggulan lokal menghargai kebudayaan setempat, yaitu upacara ngaben di Bali, malam Midodareni di Jawa Tengah, Sekatenan di Yogya dan Solo, Warak Ngendog di Semarang, tradisi Bekakak di Gunungkidul dan

lain sebagainya. Sebagai contoh dari keunggulan lokal yang diinspirasi oleh budaya misalnya di kabupaten Jombang Jawa Timur telah dikenal dengan beberapa karya antara lain adalah ; a.Teater “Tombo Ati” (AinunNajib) b.Musik Albanjari (hadrah) c.Kesenian ludruk besutan d.Ritualisasi Wisuda Sinden (Sendang Beji)

5 Potensi Historis. Keunggulan lokal dalam konsep historis merupakan potensi sejarah dalam bentuk peninggalan benda-benda purbakala maupun tradisi yang masih dilestarikan hingga saat ini. Konsep historis jika dioptimalkan pengelolaannya bisa menjadi tujuan wisata yang dapat menjadi asset bahkan menjadi keunggulan lokal suatu daerah tertentu. Pada potensi ini diperlukan akulturasi terhadap nilai-nilai tradisional dengan memberi kultural baru agar terjalin perpaduan antara kepentingan tradisional dan kepentingan modern, sehingga akses atau potensi sejarah bisa menjadi asset atau potensi keunggulan lokal.

6 Destinasi Wisata. Jika musim liburan datang orang memiliki kecenderungan killing time dengan menikmati liburan di tempat-tempat tertentu yang sangat populer untuk

tujuan wisata. Seperti halnya yang banyak diketahui secara umum bahwa Indonesia adalah salah satu tujuan wisata terbaik dan terpopuler di dunia.

7 Destinasi Kuliner. Indonesia tidak pernah kehabisan selera dalam wisata kulinernya di berbagai daerah. Terdapat minimal 10 kota wisata kuliner di Indonesia yang sangat terkenal sampai manca Negara. Di antaranya adalah; **1. Bandung,** Kekayaan Kuliner Tak Terbatas. Jarak yang dekat dari Jakarta menjadikan Kota Bandung sebagai kota tujuan wisata kuliner favorit warga Ibukota di akhir pekan. Bandung terkenal sebagai surga jajanan. Makanan khasnya Baso tahu goreng (Batagor), surabi, siomay, es cendol,. bajigur, bandrek dan lainnya. **2. Yogyakarta,** Surganya Wisata Angkringan. Tidak hanya sebagai kota wisata, Yogyakarta juga populer dengan makanan khasnya yakni Gudeg Jogja. Gudeg Jogja adalah makanan terbuat dari nangka muda bercita rasa manis serta gurih. Yogyakarta juga terkenal dengan wisata angkringan. **3. Jakarta,** Serba Lengkap Dari Penjuru Dunia . Mencari tempat wisata kuliner di Jakarta semudah membalikkan telapak tangan. Di sini, kamu akan terpana melihat banyaknya keberagaman

kuliner berbagai daerah maupun kuliner asal luar negeri. Namanya juga ibukota, tentunya serba wah dan lengkap. **4. Surabaya, Makanan Unik Di Sini Rajanya.** Surabaya memiliki banyak tempat makan nikmat dan menarik. Jenis makanannya pun juga unik, tidak bisa ditemukan di daerah-daerah lain. Sajian yang paling terkenal dari Surabaya, misalnya rawon serta rujak cingur. Ada pula sajian lontong balap serta sate Klopo. Malam hari, dinamika wisata kuliner akan semakin bergairah. **5. Bogor, Kota Hujan Dengan Sejuta Kelezatan.** Bogor merupakan kota yang tak hanya terkenal dengan udara sejuk dan pemandangan indah namun juga sajian kuliner yang beragam. Berbagai jenis makanan khas bogor banyak diburu dan disukai hampir di semua kalangan, seperti toge goreng, asinan, laksa bogor, lapis talas bogor dan banyak lainnya. **6. Medan, Serba Ramah dan Nikmat** Makanan khas asal Kota Medan juga memiliki banyak penggemar. Sebut saja pancake durian. Makanan khas lain yang cukup terkenal ada soto kesawan, bakmi Medan, dan kue bika Ambon. Sementara untuk minuman, kota ini terkenal dengan sirup markisa yang khas dan menyegarkan. 7.

Palembang, Keunikan Rasanya Tiada Duanya Palembang juga menjadi salah satu destinasi favorit kebanyakan pencinta kuliner Pempek, es kacang merah, mie celor, tempoyak dan tekwan adalah beberapa jenis makanan yang wajib dicoba saat mengunjungi Palembang. **8. Semarang, Kota Dengan Cita Rasa Kuliner Yang Tinggi.** Kuliner asli kuliner unik dan beragam. Keragaman kuliner inilah yang membuat banyak orang Semarang memiliki ciri khas yang unik, terutama dalam hal citarasa. Bahan-bahan yang dipakai dalam pengolahan kulinernya pada umumnya menggunakan resep tradisional. **9. Makasar, Tak Pernah Lelah Menikmati Sajian.** Makasar punya segudang makanan yang membuat keinginan untuk mencicipi semakin besar. Semisal coto makassar yang mengguga selera, mi titi dengan campuran ciamik,serta sop konro yang bisa membuat lupa segalanya. Jangan lupakan penutup asal Makasar seperti es pisang ijo dan es palu butung. **10. Cirebon, Sensasi Kuliner Di Era Kolonia.** Cirebon memiliki menu makanan yang ciri khas adalah empal gentong. Selain itu masih ada nasi jambang, sajian berupa nasi yang

dibungkus dengan daun jati dan banyak lauknya.

Makanan Berorientasi Menu B2SA

Surat Keputusan Kepala Badan Ketahanan Pangan No. 282/BKP/V/2013 tanggal 6 Mei 2013 tentang pembentukan menu Beragam, Bergizi, Seimbang dan Aman (B2SA) berbasis sumber daya lokal yang dapat diterapkan sebagai menu keluarga sehari-hari. Menu tersebut harus tetap dilestarikan namun perlu dikembangkan dengan memanfaatkan pangan sumber karbohidrat selain beras dan terigu dengan tetap memperhatikan prinsip beragam, bergizi, seimbang dan aman serta menyajikannya dalam menu keluarga sehari-hari. Seringkali sosialisasi tentang menu berbasis B2SA ini memiliki kemanfaatan untuk mengangkat potensi yang ada pada daerah sasaran seperti halnya untuk ;

- 1.) Meningkatkan pemahaman masyarakat akan pentingnya konsumsi pangan B2SA untuk meningkatkan kualitas hidupnya.
- 2.) Mendorong dan meningkatkan kreativitas masyarakat pada umumnya dan ibu rumah tangga khususnya dalam memilih, menentukan, menyusun, dan menciptakan menu B2SA berbasis

sumber daya lokal.

- 3.) Membangun budaya keluarga untuk mengonsumsi aneka menu makanan B2SA untuk memenuhi kebutuhan gizi sehari-hari, dengan memanfaatkan potensi pangan yang ada di sekitar rumah (pekarangan).

Namun demikian, pemanfaatan B2SA sekarang tak hanya untuk kebutuhan bagi keluarga saja, namun bisa digunakan untuk meningkatkan kesehatan keluarga sekaligus menambah penghasilan dengan mengaplikasikan pada pengelolaan hasil budidaya perikanan darat dengan menggunakan kolam terpal. Dimana ikan yang dihasilkan, dalam hal ini jenis lele, pemasarannya sebelumnya bisa diolah terlebih dahulu menjadi bahan makanan siap saji seperti abon, srundeng, lele asap dan naget.

PENUTUP

Simpulan

Dalam pengabdian kepada masyarakat yang sudah dilakukan di desa Karang Sari bisa diambil simpulan bahwa; a.) Sudah terpetakan adanya 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. b.)

Mencari Upaya/solusi secara kolektif untuk meningkatkan kualitas produk

c.) Menambah wawasan kualitas produk olahan, misalnya dengan mengadakan program pelatihan yang diselenggarakan atas kerja sama kelompok dengan pihak eksternal dibantu kalangan akademisi.d.) Masyarakat yang termasuk dalam kurang mampu secara ekonomi, menganggur, usia produktif, dan putus sekolah/tamat tidak melanjutkan dapat secara mandiri mempunyai usaha yang produktif dengan memahami proses kewirausahaan e.) Terjalannya kerjasama dan pemecahan masalah oleh masyarakat dan aparat terkait dan kelompok lainnya.

Rekomendasi

Setelah melakukan pengabdian kepada masyarakat maka ada beberapa rekomendasi yang bisa diterapkan di masa yang akan datang demi kemajuan UMKM di Karang Sari di antaranya adalah ; a) Demi pengembangan ilmu pengetahuan diharapkan banyak dari kalangan akademisi ikut serta menstimuli para entrepreneur baru, untuk memahami bahwa diversifikasi olahan B2SA dengan bahan dasar ikan lele sangatlah penting demi berkembangnya sebuah produk dengan potensi unggulan

daeran desa Karang Sari yang produktif dalam jangka panjang yang dalam hal ini produk hasil budidaya perikanan darat berupa lele dan hasil olahannya berupa makanan siap santap seperti stik, nugget, abon, srundeng, sate, rica-rica, siomay, bakso, kripik, krupuk dan ikan asap dan masih banyak lagi untuk kemudian dipasarkan baik secara perorangan maupun dikelola oleh salah satu warga dengan mengacu pada pertumbuhan pemasaran yang terintegrasi ke hilir dengan jenis diversifikasi yang mendarat. Sehingga mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi perikanan darat dalam hal ini jenis ikan lele. b) Efisiensi waktu dalam pengolahannya tersebut serta pemanfaatan limbah ikan untuk diolah kembali menjadi makanan yang bernilai gizi tinggi (stik dari kepala dan duri lele yang dipresto terlebih dahulu) c) Peningkatan jenis usaha yang ada melalui pendistribusian transfer ilmu pelatihan dan pengetahuan yang bermuara pada swadana dan swadaya masyarakat. d) Rekayasa sosial yang bisa dilakukan adalah dengan penemuan metode optimalisasi pemanfaatan unggulan lokal desa Karang Sari kecamatan Karangtengah Demak. e)Perlu adanya saling pengertian

antara aparat birokrasi dan para pelaku UKM. Jika aparat birokrasi sungguh-sungguh memahami kesulitan yang dihadapi pelaku UKM, maka proses pengurusan perizinan, misalnya Surat Ijin Usaha perdagangan (SIUP), HO, Izin depkes, Merek Dagang dan Sertifikasi Halal, tidak akan berbelit-belit. f) Pelaku industri kecil itu sendiri seyogyanya juga bisa bersikap proaktif dan mengambil inisiatif yang mempermudah kerja birokrasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryanto, M.P. 2014. *Materi Budidaya Ikan Lele*, website: https://www.slideshare.net/feb-bidea/materi-budidaya-ikan-lele?next_slideshow=1 diakses pada 15 Juli 2017
- Atmaja, Harjamulia, Dkk. 1976 *Beberapa aspek tentang pemuliaan ikan*. Bandung : Fakultas Pertanian, UNPAD.
- Balai Informasi Pertanian. 1970. *Budidaya Ikan Air Tawar dan Air Payau*. Bogor Fakultas Pertanian, IPB
- BPS, 2011, Berita Resmi Statistik. Badan Pusat Statistik No. 74/11/Th. XIV, 7 November 2011
- Buchari, Alma.2007. *Kewirausahaan : untuk mahasiswa dan umum*. Bandung : Alfabeta.
- Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal *Pelaksanaan Hibah Kuliah Kerja Nyata Pemberdayaan Masyarakat (KKN-PPM)*.
- Ditjen Perikanan Budidaya. 2013. Laporan Tahunan Direktorat Produksi Tahun 2013. Jakarta: Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya Kementrian Kelautan dan Perikanan RI.
- Herlina, C.N. 2015. Budidaya Ikan Lele Dumbo di Kolam Terpal. website: <http://nad.litbang.pertanian.go.id/ind/index.php/info-teknologi/656-budidaya-ikan-lele-dumbo-di-kolam-terpal> diakses pada 15 Juli 2017
- Ismawan, Indra. 2001. *Sukses di Era Ekonomi Liberal : Bagi Koperasi & Perusahaan Kecil Menengah*. Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Sulandjari, Rekno.2017. *Kewirausahaan Pada Keunggulan Lokal*. Jakarta:Pustaka Tunggal
- Sumantadinata, Komar. 1981 *.Pengembangan Ikan – ikan pemeliharaan di Indonesia*.Jakarta: Sastra Hudaya.
- Susanto, AB.Philip Kottler.2000.*Manajemen Pemasaran di Indonesia:Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat
- Syamsudin, A.R. 1981. Pengantar Perikanan. Jakarta : Karya Nusantara.

