

ATASI KEGAGALAN WIRAUUSAHA DI PROVINSI SULAWESI TENGGARA DENGAN ANALISA PASAR

Ardiyanto Saleh Modjo¹

¹Jurusan Ilmu dan Teknologi Pangan, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo

*Email korespondensi: ardiyantasm@ung.ac.id

Asal : Indonesia

ABSTRAK

Analisis pasar berfungsi sebagai alat dan perisai bagi pengusaha, memungkinkan bisnis mereka untuk tetap eksis dalam persaingan yang berlangsung terus menerus dan sulit diprediksi. Menggunakan analisis pasar dengan baik dan benar, pengusaha dapat beradaptasi dengan perubahan pasar sejak dini secara efektif, sehingga mencegah kerugian dan potensi kebangkrutan yang tak diinginkan. Penulis bersedia dengan tawaran kolaborasi pemerintah Provinsi Sulawesi Tenggara dan CIDA Canada untuk memberikan pelatihan analisis pasar bagi ASN Dinas Koperasi dan Industri dan yang terlibat dalam kewirausahaan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengusaha di wilayah tersebut melalui Dinas Koperasi dan Industri, memastikan ketahanan terhadap kemunduran keuangan dan kebangkrutan untuk usaha bisnis saat ini dan masa depan di Provinsi Sulawesi Tenggara.

Kata kunci: pelatihan, Provinsi Sulawesi Tenggara, analisa pasar

ABSTRACT

Market analysis serves a dual purpose as a valuable tool and a protective barrier for entrepreneurs, empowering their enterprises to sustain competitiveness within a perpetually shifting and uncertain market environment. Through the effective and precise application of market analysis, entrepreneurs can promptly adjust to market fluctuations, thus averting financial losses and the risk of insolvency. The author expresses willingness to cooperate with the government of Southeast Sulawesi Province and CIDA Canada in delivering market analysis training to public servants working in the Cooperative and Industry Office and individuals engaged in entrepreneurial activities. The objective is to enrich the knowledge and competencies of entrepreneurs in the locality through the Cooperative and Industry Office, thereby fortifying their resilience against economic challenges and insolvency for both existing and prospective businesses in Southeast Sulawesi Province.

Keywords: training, Southeast Sulawesi Province, market analysis.

PENDAHULUAN

Menghasilkan ide baru adalah hal mendasar dalam bidang kewirausahaan dan mengubah-

nya menjadi perusahaan yang berkembang (Sudrajat, 2018). Memastikan bahwa jumlah ini cukup dalam kaitannya dengan populasi keselu-

ruhan membutuhkan 5,8 juta pemilik bisnis baru (Fensi & Budi, 2018). Sebuah survei yang dilakukan oleh pemerintah Provinsi Sulawesi Tenggara berfungsi sebagai pemeriksaan awal terhadap penduduknya yang terlibat dalam kegiatan kewirausahaan, mengungkapkan bahwa tidak semua individu memiliki pengetahuan tentang analisis pasar sebelum terlibat dalam kewirausahaan. Jelas bahwa tidak semua usaha wirausaha dimulai dengan cara yang optimal, seperti memahami pesaing mereka dan segmen pasar sasaran. Kemahiran dalam pengembangan produk sangat penting untuk tetap kompetitif (Wahyuningsih & Nashar, 2016). Entitas saingan memang pesaing, menghasilkan produk-produk yang sama. Lanskap kompetitif dalam kewirausahaan dapat disamakan dengan “medan perang” (Putra, 2015), yang berpotensi mengarah pada upaya berumur pendek. Kejadian tersebut berkontribusi pada kurangnya minat untuk memulai usaha wirausaha di Indonesia, meskipun perannya signifikan dalam mendorong ekspansi ekonomi dan peluang kerja (Lestari & Djamilah, 2020). Adaptasi dan merebut prospek yang tersedia juga merupakan elemen penting untuk meningkatkan strategi pemasaran di tengah latar belakang pesaing yang tangguh (Ningrum, 2020). Hasil evaluasi pendahuluan oleh Pemprov Sulawesi Tenggara menggarisbawahi keinginan konstituennya yang terlibat dalam kewirausahaan untuk menunjukkan ketekunan. Akibatnya, pemerintah provinsi memprakarsai program untuk memberikan keterampilan analisis pasar kepada individu yang terlibat dalam upaya kewirausahaan melalui sesi pelatihan, dengan tujuan

memperkuat keberlanjutan pengusaha mapan dan calon pemilik bisnis di sektor kewirausahaan. Merancang strategi komprehensif dan melayani kebutuhan konsumen adalah pendekatan penting untuk berkembang dalam lingkungan yang kompetitif (Rusmadi, 2016). Kewirausahaan yang berkembang dalam masyarakat memiliki potensi untuk meningkatkan lanskap ekonomi lokal.

Pemerintah Provinsi Sulawesi Tenggara bermaksud memberikan pelatihan bagi karyawan Dinas Koperasi dan Industri Provinsi Sulawesi Tenggara serta bagi pengusaha tertentu untuk meningkatkan pemahaman dan kemahiran mereka dalam analisis pasar. Pengetahuan ini kemudian akan disebarluaskan kepada karyawan layanan koperasi dan industri di tingkat kabupa-ten/kota di Provinsi Sulawesi Tenggara, dan selanjutnya dibagikan kepada masyarakat sekitar untuk dukungan berkelanjutan. Kolaborasi dengan CIDA Kanada telah diprakarsai oleh Pemerintah Provinsi Sulawesi Tenggara untuk melibatkan pelatih profesional, termasuk dosen terpilih dari Universitas Negeri Gorontalo yang telah menerima sertifikasi khusus dari CIDA Canada sebagai pelatih teknik wirausaha. Kemitraan ini melibatkan kontribusi langsung tenaga ahli dari Canada ke Universitas Negeri Gorontalo. Keterlibatan dosen dalam inisiatif ini memberikan mereka kesempatan untuk menawarkan pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan yang berkaitan dengan analisis pasar, sehingga menumbuhkan minat dalam kewirausahaan dan keterampilan yang relevan di antara khalayak

yang lebih luas (Sanchaya Hendrawan & Sirine, 2017).

METODE

Persiapan tindakan harus mendahului pelaksanaan kegiatan. Langkah-langkah berikut dilakukan: 1. Identifikasi wilayah dan masyarakat sasaran dilakukan oleh tim pengabdian. 2. Diskusi tim pelaksana pengabdian untuk mengkaji materi pengabdian. 3. Analisa Pasar merupakan materi krusial yang ditentukan dalam bidang wirausaha sebagai masalah dipelaku usaha. 4. Mengadakan rapat penentuan observasi lapangan. 5. Kegiatan pengabdian dijadwalkan. 6. Kegiatan pengabdian dilaksanakan melalui pelatihan analisa pasar. 7. Kegiatan pelatihan dilakukan 2 kali pertemuan atau 20 JP dengan sistem luring. 8.

Kegiatan dimulai dengan regis-trasi peserta. 9. Teridentifikasi jumlah peserta melalui daftar hadir kegiatan sejumlah 20 peserta. Peserta terdiri dari 15 orang pegawai Dinas Koperasi dan Indusri Provinsi Sulawesi Tenggara dan 5 orang pelaku usaha di Provinsi Sulawesi Tenggara berlokasi di auditorium Dinas Koperasi dan Industri Provinsi Sulawesi Tenggara

Metode penyampaian terpadu dan interaktif. Awalnya, pemateri melakukan apersepsi guna menggali pemahaman peserta pelatihan tentang analisis pasar. Pemateri selanjutnya menyampaikan materi dan mendorong peserta untuk terlibat secara aktif selama orasi materi. Tahap ketiga, peserta dikelompokkan untuk melakukan tugas simulasi yang berfokus pada analisis pasar berdasarkan upaya yang dise-

pakati kelompok dalam mengembangkan keputusan produk atau layanan yang dapat dipasarkan. Diskusi kelompok dan hasil kerja disajikan dan ditinjau secara kolektif untuk mengukur pemahaman, mengidentifikasi kelemahan, dan mengatasi kekurangan. Keberhasilan pelatihan ini dievaluasi melalui pengamatan langsung, penilaian kinerja, dan penggunaan rubrik untuk mengevaluasi diskusi kelompok terstruktur dari sudut pandang ilmiah. rubrik yang digunakan untuk menilai keterampilan menulis hasil diskusi kelompok terstruktur secara ilmiah adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Rubrik Penilaian Hasil Kerja Kelompok yang dipresentasikan

No	Aspek yang dinilai	Bobot
	Kesesuaian presentasi	
1	kelompok dengan tujuan pembelajaran	40
2	Penyajian hasil diskusi kelompok	15
3	Diskusi terbuka kelompok dengan peserta lain	15
4	Hasil analisa pasar kelompok	20
5	Penerimaan masukan dari kelompok lain	10
	Jumlah	100

Tabel 2. Kategori Penilaian Hasil Kerja Kelompok yang dipresentasikan

No	Rentang	Nilai	Kategori
1	85-100	4	Sangat Baik
2	70-84,9	3	Baik
3	55-69,9	2	Cukup
4	<54,9	1	Kurang

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil utama dari program ini adalah peningkatan pemahaman dan kemahiran peserta dalam analisis pasar. Harapan bahwa ASN Dinas Koperasi dan Industri Provinsi Sulawesi Tenggara selanjutnya akan menyampaikan pengetahuan ini kepada rekan-rekan mereka ditingkat kabupaten/kota, sementara pelaku usaha diharapkan untuk memperkuat upaya mereka dan berbagi wawasan pasar dengan rekan-rekan mereka. Kolaborasi semacam itu memastikan bahwa badan-badan pemerintah, khususnya Dinas Koperasi dan Industri, mempertahankan pengawasan dan dukungan aktif bagi individu yang terlibat dalam kegiatan kewirausahaan, memungkinkan pengusaha untuk secara progresif meningkatkan usaha mereka.



Gambar 1. Materi PPT

Peserta pelatihan disusun menjadi 4 kelompok, masing-masing terdiri dari 5 individu, dengan penggabungan peserta pelaku usaha dengan ASN Dinas Koperasi dan Industri di Provinsi Sulawesi Tenggara untuk menumbuhkan saling pengertian. Memperkenalkan ASN dengan karakteristik pelaku usaha memungkinkan integrasi dan kolaborasi yang lebih baik dalam skenario dunia nyata. Kegiatan yang dilakukan dapat dinilai berdasarkan kriteria yang telah ditentukan, dengan kemajuan masing-masing dari 4 kelompok yang diuraikan pada Tabel 3.

Tabel yang diberikan di atas menunjukkan bahwa semua individu terlibat dalam tugas yang dipresentasikan, yang dilanjutkan dengan dialog terbuka yang bertujuan memunculkan umpan balik yang konstruktif. Hasil penyusunan tugas dikumpulkan pasca-penyusunan, dengan mempertimbangkan umpan balik yang diberikan oleh peserta dan pemateri. Skor evaluasi tertinggi di antara 4 kelompok tercatat 92, sedangkan yang terendah 83. Menurut standar penilaian, 3 dari 4 kelompok, setara dengan 75%, memenuhi kriteria dengan sangat baik, sementara kelompok yang tersisa mewakili 25% mendapat kriteria baik.

Tabel 3. Indikator penilaian pelatihan anali-sa pasar

No	Peserta	Materi	Indikator Penilaian					Ni-lai 100
			1	2	3	4	5	
			40	15	15	20	10	
1	Kelompok 1	Analisa Pasar	39	13	12	17	8	89
2	Kelompok 2	Analisa Pasar	37	15	14	19	7	92
3	Kelompok 3	Analisa Pasar	38	14	13	18	9	92
4	Kelompok 4	Analisa Pasar	34	12	15	16	6	83



Gambar 2. Persentasi Tingkat Ketercapaian Program Pelatihan Analisa Pasar

Hasil dari skor rata-rata kolektif peserta dalam sesi pelatihan analisis pasar yang dilakukan untuk ASN Dinas Koperasi dan Industri bersama dengan pelaku usaha di Provinsi Sulawesi Tenggara, terbukti bahwa mereka tampil sangat baik dengan skor 89. Temuan ini menunjukkan bahwa program pelatihan analisis pasar untuk ASN Dinas Koperasi dan Industri bersama pelaku usaha dapat dikatakan berhasil.

SIMPULAN DAN SARAN

Output dari kegiatan ini mengarah pada kesimpulan bahwa kecakapan dalam analisis pasar di antara ASN Dinas Koperasi dan Industri, dan pelaku usaha di Provinsi Sulawesi Tenggara sangat tinggi, rata-rata 89. Antara dua kelompok yang mempresentasikan tugas analisis pasar mereka, satu kelompok mendapat skor tertinggi di 92, yang lain di 89, dan terendah di 83. Empat kelompok peserta yang dievaluasi, 75% mencapai peringkat yang sangat baik sementara 25% sisanya memenuhi kriteria baik. Pasca memeriksa skor rata-rata dengan cermat, terbukti bahwa peserta analisis pasar dari ASN Dinas Koperasi dan Industri, bersama pelaku usaha di Provinsi Sulawesi Tenggara, mencapai peringkat yang mengesankan pada skor 89. Hal ini menunjukkan keberhasilan program pelatihan analisis pasar. Rekomendasi yang diberikan menekankan perlunya sesi pelatihan lanjutan diluar pelatihan analisis pasar awal, berfungsi sebagai langkah tambahan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam

analisis pasar, sehingga mendorong kewirausahaan dan keberlanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fensi, F., & Budi. (2018). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Dan Kewirausahaan*, 2(1), 1–9. <http://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d->
- Lestari, N. A. A. U., & Djamilah, S. (2020). Solusi Peningkatan Minat Wirausaha dan Pengurangan Hambatan Minat Wirausaha MAHASISWA. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 1–6.
- Ningrum, D. P. (2020). Bauran Pemasaran pada Bisnis Chockles Es Cokelat Di Kota Yogyakarta. *Jurnal PIKMA: Publikasi Media Dan Cinema*, 3(1), 1–13.
- Putra, B. Z. (2015). Cespleng Membaca Cara Berpikir Kompetitor Bisnis. In *Buku Kita*. https://books.google.co.id/books?id=s6RxEAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Rusmadi. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Bisnis Modern. *Jurnal Ilmiah Indonesia*, 1(4), 69–78.
- Sanchaya Hendrawan, J., & Sirine, H. (2017). Pengaruh Sikap Mandiri, Motivasi, Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha (Studi Kasus pada Mahasiswa FEB UKSW Konsentrasi Kewirausahaan). *AJIE-Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 02(03), 291–314.
- Sudrajat, J. (2018). Memahami Belajar Entrepreneurship di Perguruan Tinggi. In *Deepublish*. https://www.google.co.id/books/edition/Memahami_Belajar_Entrepreneurs hip_di_Per/fRRkDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1
- Wahyuningsih, D., & Nashar, M. (2016). UMKM Study Pendahuluan untuk Melihat Kemampuan Pemasaran dari Bisnis Telur Puyuh dalam Menghadapi Kompetitor (Studi kasus pada CV Jayanti Utama peternak burung puyuh Bogor). *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 4(3), 144–152.