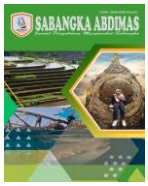
SABANGKA ABDIMAS: Volume 4 (No.05) 2025 Pp 684-692 e-ISSN: 2828-4208 (Online)



SABANGKA ABDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat Sabangka

http://azramedia-indonesia.azramediaindonesia.com/index.php/sabangkaabdimas/index
DOI: https://doi.org/10.62668/sabangkaabdimas.v4i05.1680
Email : info@azramediaindonesia.com

Check for updates

Open Access

PELATIHAN MEMBENTUK JIWA WIRAUSAHA YANG KOMPETITIF BAGI CALON DAN PELAKU UMKM TANGERANG

Dorina Widowati*[1], Kurniawati[2], Mochammad Sabur[3], Prastiyo Diatmono[4]
[1,2,3,4] Universitas Trisakti Jakarta, Jakarta Barat, Indonesia
*Corresponding Author: dorina.widowati@trisakti.ac.id

Info Article
Received :
02 Juli 2025
Revised :
04 Agustus 2025
Accepted :
03 September 2025
Publication :
30 September 2025

Keywords:
Competitiveness, Entrepreneurial Spirit, MSMEs.
Kata Kunci:
Daya Saing, Wirausaha Kompetitif, UMKM

Licensed Under a *Creative Commons Attribution 4.0 International License*

Abstract: *Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in driving national economic recovery and creating jobs. However, in the midst of increasingly competitive competition, prospective and practicing MSMEs require the provision of skills, knowledge, and a tough entrepreneurial mentality. This Community Service (PkM) activity aims to form a competitive entrepreneurial spirit through training for students of Bina Amanah Cordova Entrepreneurship School (SKBAC). The training method includes providing motivational-based materials, business development strategies, and participatory discussions. Evaluation using questionnaire instruments showed a significant increase in participants' understanding, confidence, and ability to apply competitive entrepreneurial values. These results indicate that a training program based on motivation and practical strategies can improve the readiness of the new generation of entrepreneurs and strengthen the capacity of MSMEs to face market challenges. Thus, this training model has the potential to be replicated to expand its impact in various entrepreneurial communities.*

Abstrak: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendorong pemulihan ekonomi nasional serta menciptakan lapangan kerja. Namun, di tengah persaingan yang semakin kompetitif, calon dan pelaku UMKM memerlukan pembekalan keterampilan, pengetahuan, dan mentalitas wirausaha yang tangguh. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan membentuk jiwa wirausaha yang kompetitif melalui pelatihan kepada siswa Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC). Metode pelatihan mencakup pemberian materi berbasis motivasi, strategi pengembangan usaha, dan diskusi partisipatif. Evaluasi menggunakan instrumen kuesioner menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman, kepercayaan diri, serta kemampuan peserta dalam menerapkan nilai-nilai kewirausahaan yang kompetitif. Hasil ini menunjukkan bahwa program pelatihan berbasis motivasi dan strategi praktis mampu meningkatkan kesiapan generasi wirausaha baru serta memperkuat kapasitas UMKM dalam menghadapi tantangan pasar. Dengan demikian, model pelatihan ini berpotensi direplikasi untuk memperluas dampaknya di berbagai komunitas kewirausahaan.

INTRODUCTION

Dalam lanskap global yang terus berubah, kemampuan UMKM untuk beradaptasi terhadap dinamika pasar sangat menentukan keberlanjutan usahanya. Transformasi digital, perubahan preferensi konsumen, dan tantangan rantai pasok global menjadi aspek penting yang perlu dipahami oleh pelaku UMKM, terutama mereka yang baru memulai.

Pelatihan berbasis kewirausahaan kompetitif menjadi langkah strategis untuk menjawab tantangan tersebut. Menurut penelitian terbaru oleh Supriyanto et al. (2023), pendekatan pelatihan yang menggabungkan aspek motivasi, pengetahuan praktis, dan jejaring bisnis terbukti efektif dalam meningkatkan kinerja UMKM lokal.

Oleh karena itu, inisiatif yang melibatkan kolaborasi antara akademisi dan komunitas seperti yang dilakukan dalam program ini, menjadi model pemberdayaan yang dapat direplikasi di berbagai wilayah. Dengan memperhatikan kearifan lokal dan karakteristik peserta, program pelatihan dapat dirancang lebih kontekstual dan berdampak.

UMKM memegang peranan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya dalam menyerap tenaga kerja, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Peran UMKM semakin signifikan dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi global, karena fleksibilitas dan adaptabilitasnya yang tinggi. Oleh karena itu, penguatan kapasitas sumber daya manusia di sektor ini menjadi kebutuhan mendesak.

Di tingkat nasional, pemerintah telah mengimplementasikan berbagai kebijakan untuk mendukung UMKM, termasuk kemudahan akses pembiayaan, pelatihan kewirausahaan, dan digitalisasi. Namun, tidak semua pelaku UMKM mampu mengakses dan memanfaatkan program-program tersebut. Peran institusi pendidikan tinggi menjadi sangat penting dalam menjembatani kesenjangan antara kebijakan makro dan implementasi di tingkat akar rumput.

Di tingkat lokal, Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) hadir sebagai lembaga yang fokus pada pemberdayaan pemuda putus kuliah untuk menjadi wirausahawan mandiri. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah bagaimana membentuk mentalitas wirausaha yang tangguh, kreatif, dan kompetitif dalam lingkungan yang serba terbatas. Melalui kerja sama dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti, pelatihan dalam rangka kegiatan PkM dirancang untuk menjawab tantangan tersebut.

Pelatihan yang dilakukan bertujuan untuk membangun jiwa wirausaha yang kompetitif, yang tidak hanya mengandalkan modal dan keterampilan teknis, tetapi juga mengembangkan karakter dan strategi bisnis yang adaptif. Hal ini sejalan dengan tuntutan dunia usaha saat ini yang menuntut pelaku bisnis untuk memiliki daya saing yang kuat, baik dari segi inovasi, pelayanan, maupun kecepatan beradaptasi terhadap perubahan.

METHOD

1. Identifikasi Masalah

Di samping keterbatasan teknis dan manajerial, UMKM dihadapkan pada tantangan struktural seperti rendahnya literasi keuangan dan kurangnya akses terhadap teknologi. Menurut riset dari World Bank (2023), lebih dari 60% UMKM di negara berkembang mengalami hambatan digitalisasi yang memengaruhi produktivitas mereka.

Kondisi ini turut diperparah oleh rendahnya kepercayaan diri pelaku usaha dalam mengambil risiko dan berinovasi. Banyak dari mereka belum memiliki keberanian untuk keluar dari zona nyaman dan mencoba model bisnis baru, meskipun peluang pasar terbuka luas.

Dengan memahami akar permasalahan tersebut, pendekatan pelatihan harus tidak hanya bersifat instruksional, tetapi juga transformatif. Peserta didorong untuk melakukan refleksi diri, membangun rasa percaya, dan berani mengambil langkah strategis dalam mengembangkan usahanya secara berkelanjutan.

Secara umum, UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan, mulai dari keterbatasan modal, akses pasar, hingga rendahnya produktivitas dan inovasi. Kondisi ini tidak terlepas dari lemahnya kapasitas manajerial dan kewirausahaan, terutama di kalangan pelaku usaha pemula. Masalah ini menjadi semakin kompleks ketika pelaku UMKM berasal dari latar belakang pendidikan dan sosial ekonomi yang terbatas.

UMKM memiliki peran strategis dalam memperkuat struktur ekonomi nasional, terutama di masa pasca-pandemi dan dalam menghadapi ketidakpastian global. Menurut Darwin (2018), UMKM Indonesia menghadapi tantangan serius, mulai dari pembiayaan, akses pasar, hingga keterbatasan sumber daya manusia. Dalam konteks ini, penting untuk memperkuat kapasitas kewirausahaan, tidak hanya dari sisi teknis dan modal, tetapi juga dari sisi karakter, motivasi, dan strategi adaptif.

Pelatihan kewirausahaan dengan pendekatan holistik menjadi salah satu solusi yang efektif. Ferrell et al. (2020) menekankan pentingnya membentuk karakter wirausaha yang tangguh melalui pembelajaran berbasis pengalaman dan jejaring sosial. Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) menjadi mitra strategis dalam kegiatan pelatihan ini karena fokus pada pemberdayaan pemuda marginal untuk menjadi pelaku usaha mandiri.

Kondisi tersebut juga tercermin di lingkungan SKBAC, di mana para peserta pelatihan adalah calon dan pelaku UMKM dengan motivasi tinggi namun minim pengalaman dan pembinaan. Permasalahan utama yang diidentifikasi adalah kurangnya kreativitas dan inovasi dalam pengembangan produk atau jasa, rendahnya kepercayaan diri dalam menghadapi tantangan bisnis, dan minimnya akses terhadap informasi serta strategi usaha yang aplikatif.

Keterbatasan ini menghambat keberlanjutan usaha dan potensi pertumbuhan peserta. Banyak dari mereka menjalankan usaha secara tradisional tanpa strategi pemasaran yang jelas, serta tidak memiliki pemahaman tentang pengelolaan keuangan yang baik. Tantangan ini perlu diatasi dengan pendekatan holistik yang mencakup aspek motivasional, keterampilan teknis, dan strategi bisnis.

Melalui kegiatan pelatihan berbasis pendekatan partisipatif, peserta tidak hanya diberikan pengetahuan teoritis tetapi juga diajak untuk merefleksikan pengalaman pribadi dan mendiskusikan solusi secara kolektif. Pendekatan ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas internal peserta sekaligus membentuk komunitas pembelajar yang saling mendukung dalam mengembangkan usaha masing-masing.

2. Pelaksanaan Kegiatan

Selama kegiatan berlangsung, tim pelatih menggunakan metode pembelajaran berbasis masalah (problem-based learning) agar peserta lebih aktif dan terlibat dalam proses. Peserta dibagi dalam kelompok kecil untuk merancang solusi dari studi kasus nyata yang relevan dengan usaha mereka.

Selain itu, kegiatan mentoring dilakukan secara paralel untuk memberikan bimbingan individual. Pendekatan ini memungkinkan peserta menggali potensi diri mereka sekaligus memperoleh masukan konstruktif dari fasilitator mengenai perencanaan dan strategi bisnis yang lebih baik.

Model pelatihan ini mengacu pada prinsip experiential learning, di mana pembelajaran tidak hanya terjadi melalui materi, tetapi juga melalui pengalaman

langsung dan interaksi sosial antar peserta. Hasilnya, peserta lebih mudah menginternalisasi nilai-nilai kewirausahaan yang ingin ditanamkan.

Persiapan dimulai sejak November 2024. Pelatihan dilaksanakan pada 15 Desember 2024 di SKBAC dengan 11 peserta. Materi mencakup konsep dasar kewirausahaan, inovasi produk, strategi pemasaran, dan penguatan mental wirausaha. Metode pelatihan berupa diskusi, praktik langsung, dan evaluasi partisipatif.

Tim pelaksana terdiri dari dosen dengan keahlian manajemen operasi, pemasaran, dan SDM yang bekerja secara kolaboratif dengan mahasiswa dan alumni. Koordinasi dengan pihak SKBAC dilakukan sejak tahap perencanaan hingga evaluasi kegiatan. Materi pelatihan disusun secara kontekstual, sesuai kebutuhan peserta.

Sesi pelatihan dilakukan secara interaktif dengan pendekatan partisipatif. Peserta diajak berdiskusi mengenai ide usaha yang sedang atau akan dijalankan, serta diberikan contoh konkret dan studi kasus agar dapat memahami bagaimana menerapkan teori dalam praktik. Pendekatan ini terbukti efektif dalam membangun keterlibatan aktif peserta selama kegiatan berlangsung.

Materi pelatihan dimulai dengan pemahaman mendasar mengenai pengertian dan hakikat wirausaha. Seorang wirausahawan adalah individu yang memiliki kemampuan untuk melihat dan menilai peluang, mengelola sumber daya secara efektif, serta mengambil keputusan strategis dengan pendekatan inovatif dan berkelanjutan. Kewirausahaan sendiri merupakan wujud dari sikap mental dan perilaku kreatif yang mendorong seseorang untuk merealisasikan gagasannya ke dalam tindakan nyata. Dalam konteks ini, pelatihan menekankan bahwa menjadi wirausaha bukan hanya sekadar berdagang, tetapi tentang bagaimana menciptakan nilai tambah melalui inovasi yang berdampak nyata terhadap produk, proses, maupun pemasaran.

Karakteristik utama yang harus dimiliki seorang wirausahawan meliputi kepercayaan diri, keberanian mengambil risiko, orientasi pada hasil, kepemimpinan, kreativitas, serta kemampuan berpikir jauh ke depan. Materi juga memperkenalkan empat komponen penting kewirausahaan menurut Peggy & Charles (1999), yakni: kemampuan intelektual dan keterampilan dalam membaca peluang dan mengelola bisnis; keberanian emosional untuk keluar dari zona nyaman; keteguhan hati dalam menghadapi tantangan; serta kreativitas dalam menciptakan dan mengembangkan peluang. Strategi untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan disampaikan melalui pendekatan komitmen pribadi, dukungan lingkungan sosial, pendidikan dan pelatihan, kondisi keterpaksaan, serta proses pembelajaran berkelanjutan yang mendorong daya juang peserta.

Selanjutnya, pelatihan juga membahas berbagai kompetensi dasar yang penting dimiliki oleh wirausahawan, seperti kemampuan teknis (produksi dan layanan), pemasaran (penguasaan pasar dan harga), finansial (pengelolaan dana), serta kemampuan menjalin hubungan (komunikasi dan negosiasi). Para peserta juga diperkenalkan dengan faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan maupun kegagalan usaha, seperti kurangnya kemampuan manajerial, lemahnya perencanaan, lokasi usaha yang tidak strategis, serta hambatan psikologis seperti ketidakpastian pendapatan dan tingginya risiko kerja. Dengan pemahaman tersebut, peserta diharapkan mampu membangun pola pikir dan mentalitas tangguh untuk menjalani usaha secara lebih adaptif dan berdaya saing tinggi.

RESULTS AND DISCUSSION

Lebih lanjut, berdasarkan kuesioner umpan balik, 92% peserta menyatakan akan merekomendasikan pelatihan ini kepada rekan mereka. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman pelatihan tidak hanya berdampak secara kognitif, tetapi juga secara afektif dan sosial.

Dari sisi hasil nyata, dua peserta melaporkan telah melakukan pivot terhadap model usahanya pasca pelatihan, dari penjualan langsung menjadi penjualan berbasis online, yang lebih sesuai dengan karakteristik pasar saat ini. Langkah ini menunjukkan bahwa pelatihan telah berhasil memicu perubahan cara berpikir peserta.

Gambar 1. Beberapa Materi Pelatihan di SKBAC

Hasil pengamatan juga memperlihatkan bahwa peserta yang sebelumnya pasif menjadi lebih aktif dalam sesi diskusi dan presentasi kelompok. Ini mencerminkan keberhasilan pelatihan dalam membangun kepercayaan diri dan rasa kepemilikan terhadap ide usaha mereka masing-masing.

Evaluasi menunjukkan peningkatan pemahaman materi (75%), penerapan jiwa wirausaha (80%), dan motivasi serta kepercayaan diri peserta (90%). Peserta merasa pelatihan relevan dan bermanfaat. Faktor pendukung kegiatan meliputi kolaborasi baik

antara FEB Usakti dan SKBAC, serta semangat peserta. Kendala utama adalah keterbatasan waktu.

Selain hasil evaluasi kuantitatif, observasi selama kegiatan menunjukkan adanya antusiasme tinggi dari peserta. Mereka aktif dalam sesi tanya jawab, memberikan tanggapan terhadap materi, dan menunjukkan keinginan untuk segera mempraktikkan ide usaha yang dibahas. Ini mencerminkan bahwa pelatihan mampu merangsang semangat kewirausahaan dan membentuk pola pikir yang lebih optimis.

Dalam diskusi kelompok, beberapa peserta menyampaikan ide-ide bisnis baru seperti usaha makanan ringan sehat, jasa sablon custom, dan penjualan tanaman hias secara daring. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kemampuan dalam mengenali peluang usaha yang sesuai dengan tren pasar. Peserta juga mampu mengidentifikasi keunggulan dan tantangan dari masing-masing ide tersebut.

Hasil lainnya menunjukkan bahwa peserta semakin memahami pentingnya diferensiasi produk, pelayanan pelanggan, dan pemanfaatan media sosial sebagai alat promosi. Beberapa peserta menyatakan kesediaannya untuk mengikuti pelatihan lanjutan yang lebih mendalam agar dapat meningkatkan keterampilan bisnis secara berkelanjutan.

Efektivitas pelatihan ini juga diperkuat oleh pendekatan komunikasi dua arah yang digunakan selama kegiatan berlangsung. Peserta diberi ruang untuk menyampaikan tantangan dan aspirasi mereka secara terbuka, yang kemudian dijadikan bahan untuk menyusun strategi pembelajaran yang lebih relevan. Hal ini membuktikan bahwa pelatihan berbasis kebutuhan nyata jauh lebih diterima dan berdampak.

Secara keseluruhan, pelatihan ini tidak hanya memberikan pemahaman tentang konsep kewirausahaan, tetapi juga menumbuhkan kepercayaan diri peserta untuk mengambil langkah konkret dalam mengembangkan usahanya. Diharapkan hasil ini menjadi pijakan bagi pelaksanaan program pemberdayaan UMKM yang lebih luas dan berkelanjutan di masa mendatang.

Gambar 2. Suasana Pelatihan Di SKBAC

CONCLUSION

Pelatihan ini menjadi bukti bahwa pemberdayaan UMKM tidak dapat dilakukan secara parsial, tetapi perlu pendekatan menyeluruh yang mencakup mentalitas, keterampilan, dan jejaring usaha. Kolaborasi lintas sektor menjadi kunci sukses keberlanjutan program.

Selain itu, hasil kegiatan ini dapat dijadikan rujukan dalam penyusunan kebijakan pelatihan berbasis masyarakat di daerah lain. Model dan materi yang dikembangkan dapat direplikasi dengan penyesuaian lokal untuk mencapai dampak yang lebih luas.

Ke depan, diharapkan kegiatan serupa dapat dilengkapi dengan platform digital pembelajaran daring sehingga menjangkau lebih banyak peserta secara fleksibel. Transformasi digital dalam pelatihan akan menjadi langkah strategis dalam memperluas akses dan efektivitas program pemberdayaan UMKM.

Pelatihan membentuk jiwa wirausaha yang kompetitif memberikan dampak positif bagi calon dan pelaku UMKM. Selain meningkatkan keterampilan dan kepercayaan diri, kegiatan ini memperkuat kemitraan antar institusi. Diperlukan pelatihan lanjutan seperti pemasaran digital dan literasi keuangan untuk mendukung pengembangan usaha yang berkelanjutan.

Pelatihan ini juga berkontribusi pada pengembangan pembelajaran berbasis praktik bagi mahasiswa dan dosen. Melalui keterlibatan langsung dalam kegiatan pengabdian, akademisi dapat lebih memahami kondisi riil dunia usaha mikro dan menyesuaikan kurikulum pembelajaran agar lebih aplikatif. Kegiatan serupa perlu diintegrasikan secara sistematis dalam program tridarma perguruan tinggi.

REFERENCES

Boone, L. E., & Kurtz, D. L. (2019). CONTEMPORARY BUSINESS (18th ed.). John Wiley & Sons.

Darwin. (2018). UMKM DALAM PERSPEKTIF PEMBIAYAAN INKLUSIF DI INDONESIA. JURNAL Ekonomi dan Pembangunan, 26(1), 59–76.

Ferrell, O. C., Ferrell, L., & Hirt, G. (2020). BUSINESS FOUNDATIONS: A CHANGING WORLD (13th ed.). McGraw-Hill Education.

Sutangsa, S. (2024). MEMBENTUK JIWA WIRAUSAHA YANG KOMPETITIF. Adab Publisher.

World Bank. (2023). SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES FINANCE: IMPROVING ACCESS TO CREDIT IN DEVELOPING COUNTRIES. https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance

Peggy A. Lambing & Charles R. Kuehl (1999). ENTREPRENEURSHIP