

BAB V

PEMBAHASAN

A. Kendala yang dihadapi UPT Pelatihan Kerja Tulungagung dalam mengurangi pengangguran dengan berwirausaha

Kegiatan pelatihan melibatkan segenap sumber daya manusia untuk mendapatkan pengetahuan dan keterampilan pembelajaran sehingga mereka akan dapat menggunakannya dalam pekerjaan. Pada dasarnya, suatu pelatihan diperlukan karena adanya kesenjangan antara keterampilan pekerja sekarang dengan keterampilan yang dibutuhkan.⁶⁴

Oleh karena itu hasil dari wawancara penelitian dengan Bapak Sutoto selaku Instruktur Madya Pertanian di UPT Pelatihan Kerja Tulungagung dan Ibu Darliana selaku alumni pelatihan kejuruan wirausaha tahun 2016 di UPT Pelatihan Kerja Tulungagung dari hasil observasi peneliti menyimpulkan, bahwa terdapat kendala yang dihadapi dalam melaksanakan pelatihan dan mengembangkan usaha, antara lain:

1. Materi yang diberikan dalam pelatihan masih kurang bernilai keislaman.
2. Kurangnya praktik dalam kejuruan kewirausahaan sehingga terlalu banyak materi teori.
3. Materi pelatihan kewirausahaan hanya sebagian yang bisa diterapkan dalam dunia bisnis.

⁶⁴ Wibowo, *Manajemen Kinerja*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hal. 370

4. Masih minimnya dalam menumbuhkan jiwa wirausaha pada diri peserta pelatihan.
5. Dalam mengembangkan usaha pesaing sangat banyak dan produk yang dimiliki belum dikenal oleh masyarakat.

Selain itu terdapat beberapa faktor yang menjadi penyebab kegagalan dalam usaha kecil. Berikut faktor tersebut antara lain:

1. Masalah penjualan, seperti kemampuan bersaing lemah dan lokasi usaha yang kurang baik.
2. Penipuan, seperti pembuatan laporan palsu, perjanjian yang salah.
3. Masalah yang berkaitan dengan permodalan seperti jumlah modal yang kurang memadai.⁶⁵

Secara umum, memang tidak mudah dalam mengembangkan usaha. Karena banyaknya persaingan di dunia usaha sehingga hal ini memungkinkan banyak terjadi kendala yang menghambat. Akan tetapi kendala tersebut perlu untuk di pecahkan. Yang mana baik itu dukungan dari pihak dalam maupun dari pihak luar UPT Pelatihan Kerja Tulungagung akan sangat membantu dalam memecahkan kendala tersebut.

Setiap langkah demi langkah tentu membutuhkan suatu kesabaran dan ketekunan. Tanpa kesabaran, segala sesuatu tidak akan terwujud atau bahkan sia-sia. Dalam mencapai tujuan, jelaskan akan ada menghadapi banyak

⁶⁵ Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktik dan Studi Kasus*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), hal.128

kendala dan rintangan. Semua hambatan yang menghadang hanya dapat diselesaikan dengan keteguhan dan kesabaran.⁶⁶

Selain itu, dari pernyataan yang dikemukakan oleh Ibu Darliana, alumni peserta pelatihan wirausahaan di UPT Pelatihan Kerja Tulungagung bahwa masih kurangnya praktik yang diberikan dalam pelatihan kewirausahaan lebih kebanyakan teori. Akan tetapi, Bapak Sutoto menegaskan bahwa lembaga UPT Pelatihan Kerja Tulungagung disini hanya mengembangkan usahanya saja. Oleh karena itu sebelum mengikuti pelatihan kewirausahaan peserta pelatihan disyaratkan minimal harus sudah memiliki usaha kecil-kecilan. Sehingga ketika pelatihan kewirausahaan difokuskan aspek teorinya saja.

B. Solusi UPT Pelatihan Kerja Tulungagung terhadap kendala dalam mengurangi pengangguran dengan berwirausaha

Pemerintah sangat berkepentingan dan mendabakan kehadiran para wirausahawan, karena banyak sisi positifnya. Diantaranya: a) meningkatkan aktivitas perekonomian di masyarakat, b) meningkatkan *income* (pendapatan) orang per orang, masyarakat, daerah, negara secara keseluruhan, dan c) menyerap tenaga kerja yang belum mendapatkan pekerjaan. Oleh karena itu pemerintah melalui dinas/instansi terkait berkewajiban melakukan kegiatan sosialisasi terhadap keberadaan wirausahawan agar mengikuti pelatihan yang bertujuan untuk dapat menumbuhkan, meningkatkan dan mengembangkan usahanya, dengan melalui kegiatan antara lain:

⁶⁶ Ahmad Kardimin, *Menumbuhkan Jiwa Wirausaha*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005), hal.28

a. Pelatihan

Diantara jenis pelatihan yang baik diikuti terutama bagi pemula antara lain 1) pelatihan *life skil* (ketrampilan hidup), yang mana kemampuan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. 2) pelatihan achievement motivation training (AMT) yang mana memberikan motivasi dalam melakukan kegiatan.

b. Seminar

Seminar tentang pengembangan usaha-usaha tradisional menjadi usaha yang bisa dipasarkan dalam lingkup yang lebih luas, serta dengan mengikuti kegiatan seminar dapat menambahkan pengetahuan dan wawasan wirausaha untuk pengembangan dan peningkatan usaha.

c. Pameran

Dengan mengikuti pameran sangat bermanfaat untuk promosi, sehingga usahanya menjadi lebih dikenal lagi dan konsumennya bertambah.⁶⁷

Dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Marina Hapari yang juga meneliti di lembaga pelatihan kerja tujuan didirikannya lembaga tersebut adalah menghasilkan tenaga kerja yang berkualitas dan kompetitif melalui pelaksanaan standarisasi pelatihan kerja. Sehingga agar tercapai tujuan yang diinginkan maka dari itu pelatihan kewirausahaan di UPT Pelatihan Kerja Tulungagung menggunakan program Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI).

⁶⁷ Ma'aruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah'ah*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2013), hal. 47

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Sutoto bahwa agar pelatihan yang dilaksanakan dapat memberikan pengaruh yang baik terhadap peserta pelatihan. Maka dari itu UPT Pelatihan Kerja Tulungagung pada saat pelatihan menerapkan program Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) yang mengacu pada keahlian dan pengetahuan di suatu pekerjaan, serta untuk meningkatkan kemampuan peserta pelatihan salah satunya di kejuruan kewirausahaan.

Selain itu UPT pelatihan Kerja Tulungagung juga memberikan materi tentang motivasi kerja. Yang mana motivasi seseorang untuk melakukan kegiatan muncul karena merasakan perlunya untuk memenuhi kebutuhan. Apabila kebutuhannya telah terpenuhi, motivasinya akan menurun. Oleh karena itu motivasi dapat dikembangkan apabila timbul kebutuhan maupun tujuan baru. Apabila pemenuhan kebutuhan merupakan kepentingan manusia.

Untuk menginspirasi orang untuk bekerja, sebagai individu maupun kelompok dapat dilakukan agar memperoleh hasil baik, perlu kekuatan motivasional pribadi mereka sendiri. Seni untuk memotivasi orang dimulai dengan mempelajari bagaimana mempengaruhi perilaku individu.

Menurut Greenberg dan Baron bahwa motivasi merupakan serangkaian proses yang membangkitkan (*arouse*), mengarahkan (*direct*), dan menjaga (*maintain*) perilaku manusia menuju pada pencapaian tujuan.

Pekerjaan akan lebih termotivasi apabila mereka percaya bahwa kinerja mereka akan dikenal dan dihargai. Perilaku termotivasi secara

langsung dipengaruhi oleh kemampuan dan pengetahuan/ keterampilan kerja individu, motivasi pekerjaan.⁶⁸

Sehingga untuk meningkatkan kemampuan peserta pelatihan kejuruan kewirausahaan di UPT Pelatihan Kerja Tulungagung, sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Sutoto bahwa dalam kegiatan pelatihan memberikan materi tentang motivasi. Dengan memberikan materi tersebut diharapkan peserta pelatihan bisa bangkit untuk mengembangkan usahanya, sehingga mampu bersaing dengan pengusaha lainnya. Lembaga UPT Pelatihan Kerja Tulungagung memberikan berbagai arahan dalam berbisnis dan memberikan pengetahuan tentang cara berbisnis online, dengan demikian diharapkan dapat menerapkan materi yang telah diberikan ketika pelatihan dikejuruan kewirausahaan sehingga bisa diterapkan dunia usaha.

Dengan menempatkan kegiatan berwirausaha sebagai kegiatan yang tidak bisa dipisahkan dalam kehidupan sehari-hari, insya Allah kegiatan berusaha itu akan membawa manfaat antara lain:

- a. Memberikan kontribusi bagi perluasan kesempatan kerja sehingga mengurangi angka pengangguran.
- b. Dengan semakin bertambahnya UKM berarti partisipasi sektor ekonomi riil yang dibangun oleh para wirausawan semakin meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pembangunan ekonomi negara.
- c. Dan selalu berbisnis dengan cara yang baik dan halal agar bahagia dunia dan akhirat.⁶⁹

⁶⁸ Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktik dan Studi Kasus...*, hal.321

Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Sutoto bahwa materi pada pelatihan kewirausahaan bersifat umum, akan tetapi usaha tersebut untuk menumbuhkan wirausaha islam tetap dilakukan oleh UPT Pelatihan Kerja Tulungagung. Pelatihan kejuruan kewirausahaan di UPT Pelatihan Kerja Tulungagung memberikan materi tentang entrepreneur berbasis keimanan, yang mana memberikan gambaran bahwa dalam berwirausaha tidak berlaku sombong, curang, tidak adil dalam berbisnis. Dengan menghindari hal tersebut maka akan memperoleh kebahagiaan dunia dan akhirat. Serta menumbuhkan sikap jujur dan peduli kepada semua orang sehingga hal ini akan memberikan dampak yang baik terhadap diri peserta pelatihan.

Selain itu pelatihan kejuruan kewirausahaan di UPT Pelatihan Kerja Tulungagung juga menanamkan jiwa wirausaha islam dengan memberikan pandangan bahwa dengan merubah hati menjadi baik, dermawan, suka membantu, suka peduli kepada orang lain niscaya akan memperoleh timbal balik yang baik pula terhadap usaha yang dijalankannya. Dan apabila dalam berbisnis berbuat tidak jujur niscaya pada suatu hari nanti pasti akan ada balasannya yang mana usaha yang sedang dirintis akan mengalami kehancuran dari perilaku tidak baik tadi.

⁶⁹ Ma'aruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syaria'ah...*, hal. 88

C. Strategi UPT Pelatihan Kerja Tulungagung dalam mengurangi pengangguran dengan berwirausaha

Dengan adanya pemasaran sebagai suatu perpaduan dari aktivitas-aktivitas yang saling berhubungan untuk mengetahui kebutuhan konsumen serta digunakan untuk mengembangkan promosi, distribusi, pelayanan, dan harga agar kebutuhan konsumen dapat terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu.⁷⁰ Pada umumnya kebijakan pemasaran dikenal ada empat kebijakan pokok yang biasa disebut 4 P, yaitu:

1. Kebijakan produk (*product*)

Produk yang dipertukarkan itu adalah produk yang bernilai, maka konsep produk menegaskan bahwa konsumen akan menyukai produk-produk yang menawarkan ciri paling bermutu, dan inovatif. Oleh karena itu, produk-produk yang ditawarkan ke pasar tidak hanya meliputi barang fisik, tetapi juga jasa, orang, organisasi. Maka dari itu wirausaha perlu memberikan sentuhan inovasi, misalnya dengan cara menerapkan differensiasi produk, sehingga menghasilkan nilai guna yang lebih bervariasi sesuai dengan permintaan konsumen. Bila konsumen merasa mendapatkan manfaat dari produk yang ditawarkan, maka pemasaran akan berkelanjutan, dan wirausaha akan menuai hasil dari inovasinya.

2. Kebijakan tempat/ saluran distribusi (*place*)

Setelah menemukan produk inovatif, maka suatu usaha kecil perlu menemukan peluang agar produknya dapat sampai dari dan ke tangan

⁷⁰ Agus Arijanto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hal.55

pelanggan secara aman, lancar, mudah dijangkau, dan tepat waktu sehingga pelanggan dapat bekerja sama saling menguntungkan secara timbal balik dengan perusahaan. Maka dari itu pemilihan saluran perantara yang tepat, pemanfaatan jaringan kerja transportasi yang mendukung, dan pengelolaan persediaan yang selalu siap, sangat menunjang kinerja bisnis usaha kecil.

3. Kebijakan Promosi

Aspek-aspek penting didalam komunikasi pemasaran antara lain periklanan, promosi, penjualan pribadi, hubungan masyarakat dan pemasaran langsung. Bertujuan untuk mempengaruhi pelanggan agar tertarik untuk membeli barang atau jasa.⁷¹

4. Kebijakan harga (*Price*)

Dengan harga rendah diharapkan memperoleh permintaan produk yang tinggi. Sehingga menghalangi kemungkinan masuknya pesaing, karena pesaing lebih mempertahankan nilai harga yang lebih tinggi.⁷²

Strategi untuk mengembangkan usaha sebagai mana yang telah dipaparkan oleh Bapak Sutoto dalam berwirausaha agar usaha yang dimiliki bisa bersaing dengan usaha yang lainnya, maka perlu mengetahui beberapa kebijakan dalam pemasaran biasaya disebut 4 P (*price, place, promotion, product*). Dengan memberikan materi pengetahuan strategi pemasaran 4 P diharapkan peserta pelatihan kejuruan kewirausahaan bisa menerapkan di dunia usaha.

⁷¹ Yunus, *Islam dan Kewirausahaan...*, hal. 242

⁷² M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Bumi Akasara, 2014), hal.81

Yang mana dengan menerapkan bauran pemasaran tadi peserta pelatihan kewirausahaan diharapkan mampu bersaing dengan pengusaha lainnya. Sehingga setelah lulus pelatihan kewirausahaan usaha yang dimiliki dapat berkembang lebih pesat lagi dari pada sebelumnya. Dengan demikian pelatihan kewirausahaan di UPT Pelatihan Kerja Tulungagung sangat membantu pemerintah dalam meningkatkan perekonomian masyarakat.

Selain itu harus mengetahui (segmentasi, target, dan positioning) STP. Yang mana segmentasi disini dengan memilih produk yang cocok dengan situasi yang akan di pasarkan. Misal seperti memilih produk untuk kalangan orang-orang kaya sehingga produk yang dipilih barang-barang yang bermerk. Target disini dengan menentukan pendapatan yang akan diperoleh dalam penjualan baik itu laba maupun rugi. Positioning disini dengan memposisikan produk yang dimiliki kepada pesaing yang memiliki produk yg sama, sehingga harus memiliki kelebihan tersendiri dari produk yang dimilikinya baik itu dari harga, rasa, tempat yang nyaman dan kemasannya. Dengan demikian usaha yang dijalankan dapat berkembang pesat dan tetap memiliki pelanggan tetap.

Akan tetapi dari hasil wawancara dengan Ibu Darliana selaku alumni kewirausahaan bahwa hanya sebagian saja materi yang bisa diterapkan di usahanya, misalnya seperti materi pemasaran, produksi, pengemasan, namun kalau akuntansi, manajemen keuangan masih belum bisa menerapkannya.

UPT Pelatihan Kerja Tulungagung telah memberikan informasi kepada masyarakat sekitar bahwa akan diadakan pelatihan. Yang mana dalam hal ini informasi diberitahukan melalui media elektronik seperti televisis, radio,

dan pemasangan spanduk. Dengan demikian diharapkan bahwa masyarakat bisa mengikuti pelatihan. Selain itu UPT Pelatihan Kerja Tulungagung akan membentuk sistem ledang, yang mana sistem ini memberikan informasi melalui acara kegiatan seperti car Friday kepada masyarakat umum bahwa akan diadakan pelatihan.

Sebagai pelaku wirausaha dituntut memiliki kekuatan dan nilai-nilai yang mampu menjunjung tinggi bisnisnya. Dapat dipercaya atau jujur adalah sebagian dari nilai-nilai yang harus dijunjung tinggi oleh pengusaha muslim. Dan suatu hari nanti ketika melakukan suatu perbuatan baik itu perbuatan baik maupun buruk, maka suatu hari nanti akan memperoleh balasannya. Oleh karena itu, pebisnis dilarang melakukan perbuatan-perbuatan yang dapat merugikan konsumennya, seperti curang, suka mengurangi timbangan, dan lain-lain. Maka dari itu dalam bekerja harus bekerja keras dan bekerja cerdas agar termasuk golongan orang yang unggul dalam persaingan pasar.

Dalam perspektif manajemen pemasaran strategi, inovasi merupakan salah satu kunci faktor mutu, nyaman, layanan, kecepatan, dan fokus pada pelanggan. Ketika pasar berubah terlalu pesat dan pesaing bergerak terlalu cepat, sehingga pengusaha sering menggunakan suatu jalur inovasi untuk meningkatkan daya saingnya. Inovasi merupakan salah satu kekuatan terbesar bagi wirausahawan.⁷³ Selain itu kejujuran adalah modal utama dalam melakukan kegiatan bisnis, jika dalam berbisnis melakukan penipuan atas

⁷³ Yunus, *Islam dan Kewirausahaan Inovatif...*, hal. 232

produk dan kegiatannya, maka lama-kelamaan masyarakat akan tahu dan menilai bahwa bisnis tersebut memiliki citra yang buruk.⁷⁴

Oleh karena itu hasil dari wawancara kepada Mbak Ana Agustin usaha yang dimiliki beliau stick basreng tuna, bahwa beliau dalam menghadapi pesaing dalam bisnisnya dengan menambahkan berbagai inovasi rasa. Karena menurutnya produk yang dimiliki masih belum begitu banyak pesaingnya. Sehingga beliau lebih memberikan berbagai jenis rasa yang berbeda-beda didalam produknya. Diharapkan konsumen tidak bosan dengan berbagai rasa yang dipasarkan, sehingga beliau dapat memperoleh keuntungan yang banyak.

Beliau sebagai pelaku wirausaha muslim agar dapat dipercaya oleh konsumen beliau juga sangat menjunjung tinggi kejujuran. Ketika produk yang dipasarkan ada salah satu yang kurang bagus dalam kemasannya, beliau akan memberikan harga yang rendah dari produk yang lainnya. Dan beliau memberi tahu kepada konsumen kalau produk tersebut kurang bagus, sehingga beliau sangat menjunjung tinggi kejujuran. Dengan demikian konsumen tidak kecewa oleh produk yang dipasarkannya. Maka dari itu apabila usaha yang dijalankan dengan perbuatan baik niscaya akan memperoleh balasan yang baik pula, baik dunia maupun akhirat.

UPT Pelatihan Kerja Tulungagung menjadi pen jembatan bagi peserta pelatihan kewirausahaan, yang mana UPT Pelatihan Kerja Tulungagung membentuk group yang anggotanya alumni peserta pelatihan yang sudah

⁷⁴ Agus Arijanto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hal.51

memiliki usaha namun belum begitu besar. Sehingga dengan dibuatnya group tersebut dapat bertukar pikiran dan pengalaman antar pengusaha. Selain itu UPT Pelatihan Kerja Tulungagung juga mengikutkan peserta pelatihan pada kegiatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) dan industri kecil dan menengah (IKM). Dengan demikian peserta pelatihan kewirausahaan dapat memasarkan produknya pada kegiatan tersebut. Selanjutnya dengan melakukan pendampingan dalam kegiatan pelatihan, pokok yang ingin dibangun pasca pendampingan dengan menumbuhkan jiwa dan karakter yang memiliki kepedulian dan tanggung jawab, memiliki percaya diri yang tinggi, memiliki motivasi prestasi yang tinggi, berani mengambil resiko yang tinggi, selalu berinovasi/ tidak puas dengan hasil yang telah diperoleh.

Menurut hemat peneliti dapat disimpulkan bahwa dengan semakin banyaknya angkatan kerja yang mana lapangan pekerja tidak bisa menampung angkatan kerja. Sehingga dengan diadakannya pelatihan kewirausahaan di UPT Pelatihan Kerja Tulungagung diharapkan dapat mengembangkan usahanya. Sehingga hal ini dapat mengurangi tingkat pengangguran, akan tetapi untuk mengembangkan usaha tersebut terdapat beberapa kendala seperti banyaknya pesaing, dalam diri peserta pelatihan jiwa wirausaha masih minim, kemudian materi yang diberikan masih bersifat umum belum berkaitan dengan keislaman. Dengan demikian terdapat beberapa solusi yang dilakukan UPT Pelatihan KerjaTulungagung dengan cara memberikan materi motivasi kepada peserta pelatihan kewirausahaan, dan dalam berwirausaha itu harus menumbuhkan sikap dengan menjadi orang baik. Dan yang terakhir memberikan gambaran

bahwa dalam berwirausaha tidak berlaku sombong, curang dan tidak adil. Selain itu UPT Pelatihan Kerja Tulungagung memberikan strategi dalam mengembangkan usahanya dengan memberikan pengetahuan tentang 4 P (*Product, Promotion, Price, Place*). Selain itu harus mengetahui (segmentasi, target, dan positioning) STP. Dengan mengetahui bauran pemasaran dan STP (segmentasi, target, positioning) diharapkan dengan menerapkan hal tersebut peserta pelatihan mampu bersaing dengan pengusaha lainnya dan selalu memberikan inovasi-inovasi yang mana tidak puas dengan hasil usaha yang telah dicapai, memiliki kepedulian dan tanggung jawab yang tinggi terhadap sesama manusia.