

**PELATIHAN MENTAL BERWIRAUSAHA DAN PERENCANAAN PEMASARAN  
WIRAUSAHA BARU BINAAN KADIN KOTA BANDUNG**

**Rr. Rachmawati<sup>1</sup>, Terra Saptina Maulani<sup>2</sup>**  
**Program Studi Manajemen, STIE Ekuitas**

<sup>1</sup>watieroro@gmail.com

<sup>2</sup>terra.saptina@ekuitas.ac.id

**Abstract**

*Bandung is one of the creative city in Indonesia because has potential economic by the micro, small, and medium business sector which is engaged in the creative business. One of the government programs in an effort to foster economic activity is Program Kewirausahaan Baru (WUB). the entrepreneurs who joint in the program have a business duration of 0- 5 years. They are provided with training Dinas KUMKM Kota Bandung, and the implementation is fostered by KADIN Kota Bandung. Even though they have been given training by the WUB program, currently they are faced with a challenge where the motivation level has decreased. So, it is necessary to increase motivation and entrepreneurial mentality by training. Business competition cannot be avoided, so it's necessary to maintain business so as not to be less competitive through strategic marketing plans. The training methods used are teaching, teach to learn and practice. The output of community service activity is business motivation and marketing skills increasingly.*

**Keywords:** *mentrepreneurship mental, motivation, marketing plan*

**Abstrak**

*Kota Bandung merupakan salah satu kota di Indonesia yang merupakan kota kreatif, dikarenakan tingginya potensi ekonomi dilakukan oleh sektor usaha mikro, kecil dan menengah yang bergerak di bidang usaha kreatif. Salah satu program pemerintah kota dalam upaya menumbuhkan kegiatan ekonomi adalah dengan adanya program Wirausaha Baru (WUB), pelaku usaha yang tergabung dalam program tersebut adalah masyarakat yang memiliki lama usaha 0- 5 tahun, mereka diberi pembekalan berupa pelatihan melalui Dinas KUMKM Kota Bandung dan pelaksanaannya dibina oleh KADIN Kota Bandung. Walaupun pada program WUB mereka telah diberi pelatihan, tetapi saat ini dihadapkan pada suatu tantangan dimana tingkat motivasi para pelaku usaha mengalami penurunan. maka dari itu perlunya meningkatkan motivasi dan mental kewirausahaan melalui pelatihan. Persaingan usaha yang tidak dapat dihindarkan, maka dari itu perlunya mempernahankan usaha agar tidak kalah persaingan dengan dilakukannya strategic marketing plan. Metode pelatihan yang digunakan adalah teaching, teach to learn dan praktik. Adapun output yang diharapkan setelah dilakukan kegiatan pengabdian ini adalah meningkatnya motivasi usaha dan keterampilan usaha di bidang pemasaran.*

**Kata kunci:** *Mental Wirausaha; Motivasi; Perencanaan Pemasaran*

## PENDAHULUAN

Saat ini kita dihadapkan pada era industri 4.0 dimana ada beberapa pekerjaan yang akan hilang seperti pekerjaan yang berkaitan dengan administrasi, jutaan lapangan pekerjaan diprediksi akan berkurang dengan alasan telah terganti dengan kemajuan teknologi. Akan tetapi, business sector dan financial diprediksi akan terus bertambah Word Economic Forum, 2016). Kota Bandung merupakan salah satu kota kreatif di Indonesia yang dinobatkan oleh Unesco ([www.antarane.ws.com](http://www.antarane.ws.com)), hal tersebut tidak terlepas dari peran warganya, dimana aktivitas perekonomian ditunjang oleh sector usaha mikro, kecil dan menengah. Sektor perdagangan dan jasa saat ini memainkan peranan penting akan pertumbuhan ekonomi kota ini, mayoritas penduduk bekerja di sector perdagangan 41,46% atau sebesar 459.391 jiwa bekerja di sector perdagangan (Kota Bandung dalam Angka, 2019). Dalam upaya mendorong kegiatan ekonomi dan mendukung kesejahteraan masyarakat, pemerintah kota melakukan program Wirausaha Baru (WUB), pelaku usaha yang tergabung dalam program tersebut adalah masyarakat yang memiliki lama usaha 0- 5 tahun, mereka diberi pembekalan berupa pelatihan melalui Dinas KUMKM Kota Bandung dan pelaksanaannya dibina oleh KADIN Kota Bandung. KADIN Kota Bandung yang memiliki peran aktif dalam membina WUB dimana terdapat 4 sektor jenis usaha seperti jasa, produk makanan dan minuman, *handy craft* dan multimedia.

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh tim STIE Ekuitas bertemu dengan perwakilan WUB Binaan KADIN terjadi permasalahan sendiri terkait dengan motivasi dan mental berwirausaha yang masih rendah, dikenakan jika dihadapkan dengan permasalahan atau kondisi persaingan tidak menentu berdampak pada menurunnya motivasi usaha. Padahal motivasi

merupakan hal yang penting. Tanusi and Laga (2020) karena dengan adanya motivasi merupakan hal yang dapat meningkatkan minat untuk berwirausaha. Maka perlunya peningkatan motivasi, salah satunya dengan pelatihan motivasi kewirausahaan yang bertujuan untuk meningkatkan motivasi agar tidak mudah putus asa dalam melakukan usahanya (Maulani, Dialysa & Prawirasasra, 2016).

Permasalahan lain yang dihadapi lainnya adalah kebanyakan dari pelaku usaha dihadapkan pada permasalahan pemasaran, misalnya kebanyakan dari mereka baru bisa membuat produk tanpa ada pembeda dengan produk yang ada di pasaran, tidak tahu bagaimana cara memasarkannya karena tidak tahu akan pasarnya, dan persaingan sehingga mempengaruhi omzet yang tidak maksimal. Tantangan yang dihadapi oleh wirausaha baru adalah kurangnya konsistensi, serta rendahnya pemahaman para pelaku mereka mengenai pemasaran. Maka dari itu diperlukan pelatihan untuk meningkatkan motivasi pelaku usaha dalam melakukan usaha serta perencanaan pemasaran untuk memaksimalkan penjualan mereka. Rinaldo dan Hardi (2016), salah satu kesalahan umum yang sering dilakukan oleh pelaku usaha adalah menganggap bahwa semua pelanggan sama, padahal setiap pelanggan memiliki karakter dan kesukaan yang berbeda, maka perlunya menganali pelanggan dan mempelajarinya harus diketahui oleh pelaku usaha. Solihin *dkk.*, (2020) dengan diberikannya pelatihan pemasaran maka pengetahuan pelaku usaha akan meningkat dan penting untuk bersaing.

## METODE

Metodologi adalah pelaksanaan kegiatan ini di bagi menjadi 3 (tiga) pendekatan, yaitu:

Tabel 3.1 Metodologi Pelaksanaan Kegiatan

Tahapan	Metode	Hasil Yang Diharapkan
<i>p-ISSN 2715-1123, e-ISSN 2715-1131</i>	<i>url: <a href="http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti">http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti</a></i>	

Tahap Awal: Metode pendekatan masalah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra adalah dengan melakukan diskusi antara tim STIE Ekuitas dengan dengan para pelaku usaha untuk lebih mengetahui kendala dan hambatan dalam menjalankan usaha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemahaman persamaan persepsi dari pihak yang terkait, dalam hal ini tim STIE Ekuitas dengan pelaku usaha start up binaan KADIN</li> </ul>
Tahap Pelaksanaan Kegiatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelatihan motivasi kewirausahaan, untuk meningkatkan mental dengan menggunakan simulasi permainan untuk memotivasi individu dan menampilkan kisah sukses para wirausaha yang dapat menjadi inspirasi bagi para pelaku usaha.</li> <li>• Pelatihan perencanaan pemasaran yang meliputi penyampaian dengan metode:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. <i>Teaching</i>. Metode ini merupakan metode transfer <i>knowledge</i> dimana penyampaian materi akan dilakukan satu arah dari fasilitator kepada para peserta.</li> <li>b. <i>Teach to Learn</i>. Pada metode ini, peserta akan diberikan waktu untuk menerangkan yang telah diperoleh selama pelatihan kepada peserta lainnya. Hal ini dilakukan dengan keyakinan bahwa peserta telah mengerti materi yang disampaikan fasilitator ketika dapat menerangkannya kepada orang lain.</li> <li>c. <i>Praktek (latihan)</i>. Para peserta akan berlatih melalui pengaplikasian teori yang diperoleh.</li> </ol> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peningkatan motivasi usaha dan mental manajemen sumber daya manusia sebagai mitra pada UMKM pada program WUB Binaan KADIN</li> <li>• Peningkatan keterampilan pemasaran dan modul</li> </ul>
Tahap akhir	Monitoring dan Evaluasi	Pendampingan pelaku usaha dalam mengaplikasikan keterampilan manajerial dan motivasi usahanya meningkat

Sumber: Data Olah, 2020

Pada tahap awal tim melakukan indentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, diskusi dan observasi. Diskusi dan wawancara antara tim STIE Ekuitas dengan dengan para pelaku usaha untuk lebih mengetahui kendala dan hambatan dalam menjalankan usaha yang hasilnya Pemahaman persamaan persepsi dari pihak yang terkait, dalam hal ini tim STIE Ekuitas dengan pelaku usaha binaan KADIN. Setelah tim mendapatkan data,

kemudian melakukan analisis kebutuhan program pengabdian yang diperlukan oleh mitra. Tahap selanjutnya adalah tahap pelaksanaan. Tahap Pelaksanaan adalah Kegiatan Pengabdian. Dengan melaksanakan pelatihan motivasi kewirausahaan untuk meningkatkan mental berwirausaha dan pelatihan perencanaan pemasaran, yang dilakukan dengan:

1. *Teaching*. Metode ini merupakan metode transfer *knowledge* dimana penyampaian materi akan dilakukan

- satu arah dari fasilitator kepada para peserta.
2. *Teach to Learn*. Pada metode ini, peserta akan diberikan waktu untuk menerangkan yang telah diperoleh selama pelatihan kepada peserta lainnya. Hal ini dilakukan dengan keyakinan bahwa peserta telah mengerti materi yang disampaikan fasilitator ketika dapat menerangkannya kepada orang lain.

3. *Praktek (latihan)*. Para peserta akan berlatih melalui pengaplikasian teori yang diperoleh.

Setelah melakukan kegiatan pelaksanaan pengabdian, kemudian tahap akhir pada pengabdian ini adalah monitoring dan evaluasi.

Jenis luaran pada kegiatan ini adalah sebagai berikut,

Tabel. 2. Luaran Kegiatan Pengabdian

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1.	Publikasi ilmiah di jurnal/prosiding	Ada
2.	Publikasi Pada Media Massa(cetak/elektronik	Tidak Ada
3.	Peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra	Ada

Sumber: Data Olah, 2020

### **HASIL DAN PEMBAHASAN/RESULTS AND DISCUSSION**

Pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan adalah berupa Pelatihan meningkatkan mental kewirausahaan dan perencanaan pemasaran. sebelum pelatihan kami sebagai trainer berupaya menciptakan suasana yang akrab dengan melibatkan seluruh peserta pelatihan agar tercipta dinamika kelompok yang akrab. Suasana pelatihan yang dinamis tidak akan membosankan tentunya akan berpengaruh positif pada proses pembelajaran dalam pelatihan khususnya pelatihan yang diikuti peserta yang telah dewasa.

Setelah tercipta suasana kelas yang kondusif, kemudian dilakukan pelatihan motivasi agar para peserta miliki mental untuk berprestasi, menjadi pengusaha yang tidak mudah menyerah, berdaya saing, memilikin keunggulan dan bermental bisnis. Materi yang diberikan lebih menekankan pada motivasi dalam membangun sikap wirausaha dimana para peserta dapat mengenali tujuan dalam menjalankan usahaha, inovasi tiada henti, belajar untuk berubah dan tumbuh, dapat mengembangkan sumbar daya yang terlibat dalam usaha, membangun sistem dalam usaha, membangun jaringan usaha, dan tidak

lupa untuk bersyukur terhadap upaya yang telah dilakukan. Selain memberikan materi, juga memberikan paparan berupa kisah kisah wirausaha sukses. Pemaparan materi oleh pemateri pertama disampaikan mengenai motivasi dan mental berwirausaha, trainer mengajak semua peserta bersamasama membuka hati dan intropeksi tentang keberkahan hidup, trainer menekankan kesuksesan bukan berapa banyak orang mengenal kita tetapi mengukur seberapa bahagia orang telah mengenal dengan kita, dan rizki tidak pernah tertukar. Setelah memahami dan meresapi materi tentang keberkahan hidup dilanjutkan dengan materi mental berwirausahaan, menekankan bagaimana cara untuk mencapai kesuksesan dan ciri wirausahaan unggul.

Setelah materi mengenai peningkatan mental berwirausaha melalui motivasi, kemudian pelatihan dilanjutkan dengan pelatihan perencanaan pemasaran. Ini adalah salah satu keterampilan manajeral, Rachmawati dkk (2018) keterampilan yang sangat diperlukan untuk usaha, khususnya pada usaha mikro dan kecil, karena dengan keterampilan manajerial mereka dapat mengelola kegiatan usahanya, karena kebanyakan dari mereka belum memahami bagaimana konsep pemasaran dapat diaplikasikan dalam kegiatan usahanya. Dalam hal ini kebanyakan dari mereka baru

bisa membuat produk tanpa ada pembeda dengan produk yang ada di pasaran, tidak tahu bagaimana cara memasarkannya karena tidak tahu akan pasarnya, maka dari itu pelatihan ini memberikan materi yang disampaikan meliputi:

1. *Segmenting, Targeting, Positioning*. Wawasan yang diberikan berupa bagaimana menjalankan pemasaran yang lebih efektif dengan melakukan strategi pasar berupa segmenting, targeting, dan positioning agar fokus terhadap pasar sasaran. Hal ini diperlukan karena usaha yang mereka lakukan pendekatannya masih pada pendekatan produk bukan pada pendekatan pasar.
2. Bauran Pemasaran. Selain strategi pasar, juga perlu nya taktik pemasaran berupa bauran pemasaran agar para peserta dapat menciptakan, dan juga memasarkan produknya yang diminati konsumen berupa *product, price, place, promotion*.

Secara keseluruhan, pelatihan dilakukan tidak hanya 1 (satu) arah, namun dilakukan secara aktif 2 (dua) arah. Setelah pelatihan selesai dilakukan, terjadi diskusi dengan pelaku usaha mengenai dinamika bisnis yang terjadi. Beberapa peserta aktif melakukan tanya jawab terkait dengan dinamika permasalahan yang dihadapi selama menjalankan usaha.

### KESIMPULAN

Pengabdian Kepada Masyarakat telah dilakukan dengan peserta yang merupakan wirausaha baru dengan skala usaha mikro yang telah teregistrasi sebagai anggota Kadin Bandung. Pengabdian ini telah dilakukan yang bertempat di Gedung Kadin Kota Bandung. Pengabdian dilakukan dengan memberikan materi mengenai mental berwirausaha melalui motivasi agar para peserta memiliki mental untuk berprestasi, menjadi pengusaha yang tidak mudah menyerah, berdaya saing, memiliki keunggulan dan bermental bisnis. Serta pemaparan materi mengenai perencanaan pemasaran. Serta respon para peserta sangat positif dan antusias. Wawasan yang

diberikan berupa bagaimana menjalankan pemasaran yang lebih efektif dengan melakukan strategi pasar berupa segmenting, targeting, dan positioning agar fokus terhadap pasar sasaran. Hal ini diperlukan karena usaha yang mereka lakukan pendekatannya masih pada pendekatan produk bukan pada pendekatan pasar. Serta implementasi Bauran Pemasaran yang efektif

### REFERENSI/REFERENCE

Kota Bandung dalam Angka .(2019). Publikasi BPS Kota Bandung

Maulani, T. S., Dialysa, F. and Prawirasasra, K. P. (2016) 'Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana dan Motivasi Kewirausahaan Pada Kelompok Usaha Makanan RW 02 Kelurahan Neglasari Kecamatan Cibunying Kaler Bandung', *Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas*, 01(01), pp. 32–37. Available at: <http://repository.ekuitas.ac.id/handle/123456789/207>.

Rachmawari, R., Buchory, H.A., & Maulani. (2018). Pelatihan Motivasi Kewirausahaan Dan Keterampilan Manajerial Wirausaha Baru Di Kecamatan Lengkong Kota Bandung. *Jurnal Dharma Bhakti Vol.3 No.1*, September 2018

Rinaldo, E & Hardi, E. (2016). 9 Jurus Jitu Pemasaran UKM Wow. Kompas Gramedia. Jakarta

Solihin, D. *et al.* (2020) 'Penerapan Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Kelurahan Paninggilan Utara Ciledug', *Abdi Laksana Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1 No. 3(September), pp. 351–355.

Tanusi, G. and Laga, Y. (2020) 'Pengaruh pelatihan, motivasi dan modal usaha terhadap minat berwirausaha di upkd Ilk ukm kabupaten ende', *Kinerja*, 17(1), pp. 157–163. Available at:

[url: http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti](http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti)

<http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/KINERJA/article/view/6717>.

Word Economic Forum, 2016. Report

[www.antaraneews.com](http://www.antaraneews.com), diakses pada tanggal  
21 Desember 2019