

ANALISIS PERKEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DI D'MARKAZ KABUPATEN PINRANG

Analysis of Entrepreneurship Development in D'markaz, Pinrang Regency

MUHAMMAD SYAHRUL
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PAREPARE
muhammadsyahrul120700@gmail.com

Abstrak

ABSTRAK

Muhammad Syahrul, 2024, dengan judul penelitian “Analisis Perkembangan Kewirausahaan Di D'markaz Kabupaten Pinrang” Pembimbing I Bapak Akhsan dan Pembimbing II Ibu Jumriani. Skripsi Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pada Café D'Markaz dalam meningkatkan omzet penjualan melalui analisis SWOT menunjukkan usaha Café D'Markaz dalam menjalankan usahanya, manajemen produksi/operasional menunjukkan hasil mulai menurun berdasarkan data yang diberikan oleh pengelola dari tahun 2020-2022, Kondisi ini berarti bahwa usaha yang sudah tidak menjaga produksi/operasional maka potensi produktivitasnya rendah sehingga perlu dilakukan rehabilitasi. Tahap terakhir yaitu tahap “pengambilan keputusan” yaitu tahap a. Peningkatan produktivitas usaha dengan cara memanfaatkan pemasaran yang ada, penataan pengelolaan yang ada dan pemantapan sistem pemasaran di tingkat masyarakat b. Penataan distribusi melalui metode pemasaran yang baik dalam bentuk Peningkatan dan pemantapan sistem pemasaran. Memanfaatkan ketersediaan Pemasaran/ Penjualan yang cocok ditambah dengan pengalaman usaha yang ada di Café D'Markaz di Kecamatan Watang Sawitto Kabupaten Pinrang untuk dapat meningkatkan kualitas produk dari hasil usaha sehingga hal ini bisa mempengaruhi minat konsumen menjadi tinggi. Pengusaha yang berpengalaman dalam menjalankan roda usaha mengetahui cara untuk menanggulangi terjadinya kerugian yang akan terjadi, semakin tinggi pengalaman pengusaha maka semakin tinggi pula pengetahuan dalam berwirausaha. (font arial 10)

Kata Kunci— PERKEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN, D' MARKAZ,CAFE

Abstract

Muhammad Syahrul, 2024, with the research title "Analysis of Entrepreneurship Development in D'markaz, Pinrang Regency" Supervisor I Mr. Akhsan and Supervisor II Mrs. Jumriani. Thesis of the Development Economics Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University, Parepare. This research aims to determine the business development strategy at Café D'Markaz in increasing sales turnover through a SWOT analysis showing Café D'Markaz's efforts in running its business, production/operational management shows that results are starting to decline based on data provided by the management from 2020-2022, This condition means that businesses that no longer maintain production/operations have low potential productivity, so rehabilitation is necessary. The final stage is the "decision making" stage, namely stage a. Increasing business productivity by utilizing existing marketing, structuring existing management and strengthening the marketing system at the community level b. Arranging distribution through good marketing methods in the form of improving and strengthening the marketing system. Utilizing the availability of suitable Marketing/Sales coupled with existing business experience at Café D'Markaz in Watang Sawitto District, Pinrang Regency to be able to improve product quality from business results so that this can influence consumer interest to be high. Entrepreneurs who are experienced in running a business know



how to overcome future losses. The higher the experience of an entrepreneur, the higher the knowledge in entrepreneurship.

Keywords: *Entrepreneurship ,D' MARKAZ, CAFE*

PENDAHULUAN

Kewirausahaan mengalami perkembangan yang cukup pesat di berbagai negara. Kewirausahaan tidak hanya berperan dalam meningkatkan output dan pendapatan per kapita, namun melibatkan pengenalan atau penerapan perubahan dalam struktur bisnis maupun masyarakat (Slamet et.al, 2014). Kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan ikut memiliki andil dalam mendorong praktikpraktik kewirausahaan yang pada akhirnya memunculkan berbagai penemuanpenemuan produk dan jasa baru bagi konsumen. Hal ini tentunya membuka peluang kerja baru, membuka pasar baru, dan dalam jangka panjang akan mampu menciptakan pertumbuhan usaha di berbagai sektor.

Undang-Undang yang mengatur tentang UMKM adalah UU No. 20/2008 dijelaskan bahwa ada beberapa kriteria UMKM dan Usaha Besar Berdasarkan Aset dan Omzet. Langkah pemerintah sebagai upaya perwujudan struktur perekonomian nasional yang semakin seimbang, berkembang, dan berkeadilan adalah seperti pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Dalam Tap MPR Nomor 55: XVI/MPR-RI/1998, yang dimaksud pemberdayaan adalah pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan dan pengembangan usaha seluas-luasnya, sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran dan potensi UMKM dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja dan pengentasan kemiskinan.

Situasi sektor cafe/coffee shop di Indonesia dapat dikenali melalui tiga karakteristik. Pertama jenis usaha cafe/coffee shop yang tergantung pada jenis pelanggan tertentu, misalnya cafe yang mewah dan dikunjungi secara rutin oleh kelompok konsumen tertentu yang berpenghasilan tinggi. Kedua cafe/coffee shop yang dikunjungi oleh pelanggan tetap dengan interval kunjungan yang jarang frekuensinya. Berikutnya masyarakat Indonesia tidak mengenal budaya mengunjungi cafe/coffee shop, sisanya hanya mengenali sedikit sedikit tertarik namun tidak mau mengkonsumsinya. Kelompok ini merupakan kelompok yang paling sulit untuk dijamah (Theresa & Yusiana 2017).

Salah satu usaha yang berkembang dalam bidang makanan dan minuman yang berada di Kabupaten Pinrang adalah Café dan Resto D'Markaz yang berlokasi di jalan Jendral Sudirman, Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto. usaha yang berawal dari menjual kue donat yang dititipkan ke warung setempat dan ada juga yang dibawa ke café sederhana, dari waktu ke waktu bias di renovasi hingga di kenal kalangan masyarakat khususnya di Kota Pinrang sendiri, dan kini telah menjadi Café dan Resto D'Markaz.

METODE PENELITIAN

1. jenis penelitian

jenis penelitian ini bersifat deskriptif dan pendekatan penelitian menggunakan metode kualitatif. Penelitian ini di lakukan untuk meneliti hal-hal yang berkaitan dengan penelitian, perilaku, sikap, motivasi, persepsi dan tindakan subjek yang akan di teliti berdasarkan kondisi atau situasi di objek penelitian.

2. waktu dan tempat penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Pinrang tepatnya di Kecamatan Watang Sawitto di café D'Markaz Kabupaten Pinrang selama 2 (Dua) bulan.

3. subjek penelitian

Pada penelitian ini subjek atau informan yang dilakukan oleh penulis pada Usaha Café D'Markaz di Kecamatan Watang Sawitto Kabupaten Pinrang langsung kepada pemilik usaha yaitu bapak Muhammad didik subakat.

4. instrumen dan teknik analisis data



penelitian ini menggunakan analisis SWOT yaitu mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan serta dapat membantu suatu perusahaan atau usaha dalam menentukan strategi dalam usahanya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Karakteristik responden yang di libatkan pada penelitian sebanyak 30 responden dan 1 pemilik usaha, 2 sebagai owner Café D'Markaz, 4 sebagai pelayan ditambah 22 responden pengunjung Café D'Markaz yang di pilih memenuhi kriteria responden.

Karakteristik responden di uraikan berdasarkan umur, Pendidikan terakhir.

Pada kuisisioner ini peneliti memilih 30 responden untuk mengisi kuisisioner yang telah disiapkan. Pemilihan responden didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan dari peneliti. Untuk menentukan rating dan bobot masing masing faktor internal dan faktor eksternal dibuat dalam bentuk kuisisioner kepada responden, dimana setiap item pertanyaan diberi alternatif jawaban. Setiap jawaban masing-masing diberi nilai dengan mengikuti aturan penilaian dari sangat setuju, setuju, kurang setuju, dan tidak setuju.

Dalam pembuatan matriks IFAS perlu diketahui dan di evaluasi lingkungan internal suatu wirausaha. Ada 5 langkah dalam pembuatan matriks ini, yakni:

1)IFAS menyangkut internal, pada langkah awal dibuat list daftar faktor-faktor penting lingkungan internal yang menjadi kekuatan (strengths) maupun kelemahan (weaknesses) dari suatu wirausaha.

2)Setiap faktor diatas perlu ditentukan bobot atas timbangannya (weight), dimulai dari 1 sampai 10 untuk faktor yang sangat tidak penting sampai sangat penting.

3)Selanjutnya ketika ingin mengetahui peringkat (rating) yang telah di dapatkan pada langkah ketiga untuk mendapatkan nilai timbangannya.

4)Terakhir total timbangan dari setiap total nilai terhadap kekuatan dijumlahkan dengan nilai total kelemahan untuk mengetahui hasilnya.

Berapapun faktor internal yang dipertimbangkan, baik itu kekuatan maupun kelemahan, total nilai tertimbang dihasilkan akan berkisar dari 1.0 sampai 4.0 untuk yang sangat tinggi dengan skor rata-rata 2.5. dengan demikian, jika dari hasil matriks IFAS ditemukan bahwa hasil yang diperoleh dibawah 2.5 berarti kondisi internal perusahaan dalam keadaan lemah, jika hasilnya lebih dari 2.5 maka kuat.

Matriks Posisi Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matrik posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi peningkatan produksi kakao di Kelurahan Kassa Kecamatan Batulappa Kabupaten Pinrang. Berdasarkan Tabel diperoleh hasil skor kekuatan (1,34), kelemahan (1,57), Selisih antara kekuatan dan kelemahan adalah (- 0.23). Hasil skor peluang (1,20), ancaman (2,65), Jadi selisih antara peluang dan ancaman adalah (- 1,45).

Tahap terakhir yaitu tahap “pengambilan keputusan” yaitu tahap yang bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matrik SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat meningkatkan Usaha Café D'Markaz di Kecamatan Watang Sawitto Kabupaten Pinrang Adapun strategi yang dimaksud

adalah:

1.Strategi SO (Strength Opportunity)

a.Peningkatkan produktivitas usaha dengan cara memanfaatkan pemasaran yang ada, penataan pengelolaan yang ada dan pemantapan sistem pemasaran di tingkat masyarakat.

Memanfaatkan kondisi dalam bentuk pemasaran yang ada di Usaha Café D'Markaz di Kecamatan Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, hal ini menjadi sebuah keuntungan Café D'Markaz dalam melakukan pemasaran dari apa yang dikelolah. Café D'Markaz yang sudah berpengalaman pasti mengetahui cara pemasaran-pemasaran yang efektif dan yang benar untuk mendapatkan hasil pendapatan yang tinggi dan jika tingkat penjualan meningkat maka akan meningkatkan permintaan oleh masyarakat dan akan memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat di Kecamatan Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.

b.Penataan distribusi melalui metode pemasaran yang baik dalam bentuk Peningkatan dan pemantapan sistem pemasaran

Penataan distribusi melalui metode pemasaran di Café D'Markaz yang dapat meningkatkan pendapatan melalui pemantapan sistem pemasaran, hal ini dapat meningkatkan pendapatan Café D'Markaz. Sehingga keuntungan yang didapatkan oleh Café D'Markaz semakin besar dalam menjalankan bisnis usahanya.

2. Strategi WO (Weakness Opportunity)

a.Peningkatan inovasi dan pelatihan terutama pada karyawan.

Peningkatan inovasi dan pelatihan terutama pada karyawan sangat baik karena dapat meningkatkan kualitas dari apa yang di produksi dan meningkatkan pelayanan. Peningkatan inovasi dan pelatihan sangat bermanfaat bagi peningkatan produktivitas usaha, mengurangi tingkat kesalahan yang ada, serta meningkatkan kualitas pelayanan secara berkelanjutan.

b.Peningkatan penggunaan manajemen dalam usaha, pengembangan inovasi-inovasi untuk mampu dalam persaingan antar usaha.

Peningkatan penggunaan manajemen dalam usaha memiliki peran strategis dalam mengawal kegiatan dalam pengelolaan usaha, Peran utama manajemen dalam usaha yaitu membantu pelaku usaha untuk mengambil keputusan sendiri dalam proses menjalankan roda usaha serta memiliki pengembangan yang cukup dan merupakan usaha yang dilakukan dalam pengembangan usaha.

3.Strategi ST (Strength Threat)

a.Pemilik Café D'Markaz yang berpengalaman dalam menjalankan usaha mengetahui cara untuk menanggulangi terjadinya kerugian yang akan terjadi.

tingginya pengetahuan wirausaha telah memiliki pengalaman sebelumnya sebagai seorang wirausaha. Pengetahuan sangat penting sebelum menentukan sikap dan

menerapkannya dalam pengendalian dalam menanggulangi terjadinya kerugian yang akan terjadi.

b.Meningkatkan kualitas produk maka semakin tinggi pula permintaan konsumen.

Pemilik Café D'Markaz harus memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan, produk yang dihasilkan harus memerhatikan tingkat kualitas supaya konsumen bisa tertarik dalam membeli produk yang ditawarkan.

4.Strategi WT (Weakness threat)

a.Adanya manajemen produksi/operasional dalam upaya mencapai tujuan.

Pemilik Café D'Markaz diharapkan meningkatkan manajemen produksi/operasional dalam upaya mencapai tujuan yang sudah direncanakan salah satu faktor penyebab rendahnya produktivitas adalah kurangnya manajemen produksi/operasional. Hasil penelitian menunjukkan usaha Café D'Markaz dalam menjalankan usaha manajemen produksi/operasional mulai menurun, dimana umumnya. Kondisi ini berarti bahwa usaha yang sudah tidak menjaga manajemen produksi/operasional maka potensi produktivitasnya rendah sehingga perlu dilakukan rehabilitasi.

SIMPULAN DAN SARAN

1. kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Strategi Peningkatan Usaha Café D'Markaz di Kecamatan Watang Sawitto Kabupaten Pinrang dapat disimpulkan Strategi Pengambilan Keputusan: Memanfaatkan ketersediaan Pemasaran/ Penjualan yang cocok ditambah dengan pengalaman usaha yang ada di Café D'Markaz di Kecamatan Watang Sawitto Kabupaten Pinrang untuk dapat meningkatkan kualitas produk dari hasil usaha sehingga hal ini bisa mempengaruhi minat konsumen menjadi tinggi,

Pengusaha yang berpengalaman dalam dalam menjalankan roda usaha mengetahui cara untuk menanggulangi terjadinya kerugian yang akan terjadi, semakin tinggi pengalaman pengusaha maka semakin tinggi pula pengetahuan dalam berwirausaha,

2. saran

1.Kepada pemilik Café D'Markaz Diharapkan meningkatkan manajemen produksi/operasional dalam upaya mencapai tujuan yang sudah direncanakan.

2.Kepada Peneliti Selanjutnya Perlu dilakukan lebih lanjut mengenai **analisis pendapatan usaha melalui Café D'Markaz agar dari hasil penelitian yang dimunculkan semakin bertambah**

DAFTAR PUSTAKA

1. A.Sarmada, Strategi Pengembangan Usaha Unggul Bersaing Dan Berkelanjutan Pada Bisnis Kreatif (Studi Empiris Pt. Nayfos Ulpa Busana, Kelapa Dua, Tugu Cimanggis,Depok), Jurnal Ekonomi Bisnis Vol 18 No 1. 2015.
2. Abdul Aziz, Riyan. (2020). Ebook Digital Marketing Content. Diambil dari <https://www.amikomsolo.ac.id/wp-content/uploads/2020/09/E-BOOKDM.pdf>
3. Abdul Halim Usman, Manajemen Strategis Islam: Teori, Konsep dan Aplikasi, Jakarta: Zikrul Hakim, 2015.
4. Arif Yusuf Hamali, Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan, Jakarta: Prenadamedia Group, cet. ke-1, 2016.
5. Azuar Juliandi, Irfan, Sapriyal Manurung, Metodologi Penelitian Bisnis Konsep dan Aplikasi, Medan: UMSU PRESS, 2014. Dafid Fred R, Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep), (Bandung: Salemba Empat, 2011)