



Mencari Peluang Usaha Dan Bisnis Yang Jitu Sebagai Solusi Tingginya Tingkat Pengangguran Di SMK Amjaiyah Tanjung Batu Timur Kabupaten Ogan Ilir

Agus Mulyani^{1*}, Ilhamsyah², Maliah³, Benny Usman⁴, Akila⁵, Heryati⁶

^{1,2,3,4,5,6} Program Studi Manajemen, Universitas PGRI Palembang

Email: agusmulyani008@gmail.com

ARTICLE INFO

Article history:

Received Mei 28, 2024

Revised Juni 18, 2024

Accepted Juni 18, 2024

DOI:10.61930/jurnaladm/v2n2

Kata Kunci:

Peluang, Usaha, Bisnis, Pengangguran

Keywords:

Opportunities, Enterprises, Business, Unemployment



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

Copyright © 2024 by Agus Mulyani, et.al.
Published by Penerbit dan Percetakan CV. Pimotiv

ABSTRAK

Tingginya tingkat pengangguran pada saat ini mengharuskan semua pihak jeli dalam melihat peluang usaha terutama kaum muda yang tidak bisa lagi menggantungkan harapan menjadi pegawai kantor. Peluang usaha menjadi hal yang paling krusial sebelum membuka bisnis karena merupakan kesempatan yang datang pada waktu tertentu. Jika kita melihat peluang usaha secara seksama maka akan dapat menentukan seberapa besar prospek yang dapat dimanfaatkan. Salah satu faktor keberhasilan seorang wirausaha adalah kemampuannya dalam memanfaatkan peluang secara kreatif dan inovatif. Pemahaman ini yang menjadi dasar pertimbangan untuk mengenalkan pengetahuan mengenai peluang usaha dan bisnis yang menguntungkan kepada siswa/siswi di SMK Amjaiyah Tanjung Batu Timur Kabupaten Ogan Ilir sebagai persiapan di masa depan.

ABSTRACT

The current high unemployment rate requires all parties to be observant in looking at business opportunities, especially young people who can no longer rely on their hopes of becoming office workers. Business opportunities are the most crucial thing before opening a business because they are opportunities that come at a certain time. If we look at business opportunities carefully, we will be able to determine how many prospects can be exploited. One of the success factors of an entrepreneur is his ability to exploit opportunities creatively and innovatively. This understanding is the basis for introducing knowledge about business opportunities and profitable businesses to students at Amjaiyah Tanjung Batu Timur Vocational School, Ogan Ilir Regency as preparation for the future..

Pendahuluan

Situasi yang dihadapi masyarakat saat ini adalah kurangnya kesempatan kerja terutama bagi para pemula atau pencari kerja baru. Berdasarkan catatan Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah pengangguran di Indonesia mencapai 7,86 juta orang per Agustus 2023 atau setara dengan Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) sebesar 5,32 persen dari total 147,71 angkatan kerja. Lulusan SMK tercatat paling banyak menyumbang pengangguran terbuka yaitu 5,83% atau setara 800 orang. Lulusan SMP menjadi penyumbang pengangguran tertinggi kedua yaitu sebanyak 300 orang atau 2,19% (<https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2023>).

Menanggapi situasi demikian maka dipandang perlu mencari alternatif untuk menekan tingginya tingkat pengangguran. Salah satu cara yang dianggap sebagai solusi adalah wirausaha dengan melihat peluang usaha yang menguntungkan. Apabila melihat

dari penggunaan katanya peluang usaha terdiri dari dua kata, yaitu peluang dan usaha. Peluang memiliki arti kesempatan, sedangkan usaha berarti upaya yang digunakan untuk bisa mencapai sebuah tujuan dengan memanfaatkan sumberdaya yang ada. Sederhananya, pengertian peluang usaha bisa disimpulkan sebagai kesempatan yang dimiliki seseorang untuk bisa mencapai tujuan tertentu. Karena pembahasan kali ini mengenai dunia usaha dan bisnis, maka tujuannya adalah profit atau keuntungan.

Peluang usaha adalah risiko yang harus dihadapi oleh seseorang atau kelompok dalam mengelola berbagai hal yang berhubungan dengan finansial atau keuangan. Selain itu peluang usaha dapat diasumsikan sebagai sebuah proses yang melibatkan individu atau kelompok yang menggunakan usaha dan sarana tertentu untuk menciptakan suatu nilai tumbuh guna memenuhi sebuah kebutuhan tanpa memperhatikan sumber daya yang digunakan (Robbins and Coulter, 2016). Sumber daya itu dapat berupa uang/modal, pengetahuan, skill, relasi yang luas, pengalaman dan lain-lain. Artinya sumber daya ini mencakup segala sesuatu yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang kegiatan usaha. Banyak sekali peluang usaha yang bisa dilakukan tapi tidak semua memiliki potensi yang menguntungkan.

Peluang usaha tentu saja ada banyak dan terdiri dari berbagai macam bentuk. Mungkin ada salah satu peluang dengan keunikan tersendiri dan bisa berhasil jika bisa dikembangkan. Artinya usaha dimulai dengan sesuatu yang baru atau mengembangkan usaha yang lama. Salah satu faktor keberhasilan seorang wirausaha adalah kemampuannya dalam memanfaatkan peluang secara kreatif dan inovatif. Kreatifitas merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu. Sedangkan orang yang kreatif adalah mereka yang memiliki daya cipta (Prihandoko, 2022). Kreatifitas dapat diidentifikasi yaitu: a. Menciptakan (*to create*) adalah proses berupa mencari atau menciptakan dari yang tidak ada menjadi ada. b. Memodifikasikan (*to modify*) dalam memodifikasi sesuatu berupa mencari cara membentuk fungsi-fungsi baru atau menjadikan sesuatu menjadi berbeda penggunaannya oleh orang lain c. Mengkombinasikan (*to combine*) yaitu mengkombinasikan dua hal atau lebih yang sebelumnya tidak saling berhubungan.

Seorang wirausaha harus bisa berfikir bagaimana memanfaatkan peluang usaha di lingkungan sekitar secara kreatif dan inovatif, dengan cara: 1) Memanfaatkan barang yang tidak terpakai, misalnya memanfaatkan kain perca, sedotan, stik es krim menjadi produk yang punya nilai jual; 2) Memanfaatkan barang yang disediakan oleh alam, misalnya memanfaatkan akar pohon, tanah liat menjadi kerajinan; 3) Memanfaatkan kejadian atau peristiwa yang ada, misalnya saat musim hujan dengan menjual payung dan jas hujan, musim panas menjual masker muka, jaket dan 4) Memanfaatkan segala sesuatu yang bisa memberikan peluang usaha.

Peluang usaha baru dapat muncul dari sekitar kita, biasanya dari situasi yang tidak diduga. Untuk mengembangkan ide dan gagasan tentang peluang usaha kita harus berpikir secara: a. Positif arahkan pada hal hal yang mempermudah dan bermanfaat; b. Kreatif arahkan pada hal hal yang akan membuat orang tertarik pada produk kita; c. Inovatif arahkan pada penciptaan produk baru yang berguna dimasyarakat; d. Inisiatif langsung bergerak jangan di tunda lagi; e. Fleksibel sesuaikan dengan perubahan yang terjadi; f. *Responsible* dapat selalu mengikuti perkembangan yang terjadi.

Analisis peluang usaha merupakan salah satu cara /strategi dalam memulai sebuah usaha agar dalam menjalankan usahanya. Seorang wirausahawan sudah memiliki gambaran seperti apa usahanya dan bagaimana cara mengelola dan menjalankan usahanya. Adapun dalam pemilihan produk berupa barang yang dapat

menciptakan peluang usaha adalah dengan mempertimbangkan produk: a. Mudah dalam pemakaian; b. Efisien dalam penggunaannya; c. Kualitas produk terjamin; d. Hemat dalam pemakaian.

Setiap analisis peluang usaha akan menyesuaikan produk dan lingkungan sekitarnya karena setiap produk dan lingkungan (wilayah pemasaran) akan memiliki karakteristik dan wilayah yang berbeda, sehingga seorang wirausaha juga harus mengetahui: a. Situasi dan kondisi kebiasaan masyarakat; b. Sosial dan budaya, pola hidup masyarakat; c. Tingkat pendapatan dan pengeluaran serta pola ekonominya; d. Keberagaman masyarakat juga yang mendiami wilayah dari mana saja; e. Pola kebutuhan masyarakat Ketika perkembangan teknologi dan komunikasi yang semakin cepat dengan teknologi yang semakin banyak memberi perubahan maka berkembanglah suatu pola baru yang harus diikuti oleh seorang wirausahawan. Munculah berbagai aplikasi dalam *smartphone* memberikan peluang tambahan yang harus dianalisis secara cermat agar membuka peluang usaha.

Peluang usaha bersumber atau diawali dengan adanya ide atau Inspirasi yang bersumber dari faktor internal dan eksternal 1. Faktor internal berupa pengetahuan yang dimiliki, pengalaman individu sendiri, pengalaman orang lain, intuisi/pemikiran yang muncul dari diri sendiri; 2. Faktor eksternal misalnya masalah yang dihadapi dan belum terpecahkan, kesulitan sehari-hari, kebutuhan yang belum terpenuhi, pemikiran yang besar untuk menciptakan sesuatu yang baru.

Cara memanfaatkan peluang menurut Schwartz (Prihandoko, 2022) adalah 1) Percaya dan yakin bahwa usaha bisa dilaksanakan; 2) Jangan bergaul pada lingkungan statis yang akan melumpuhkan pikiran; 3) Senantiasa bertanya pd diri sendiri, "bagaimana saya dapat melakukan usaha yang lebih baik"; 4) Banyak bertanya dan mendengarkan; dan 5) Perluas pikiran.

Edukasi yang diberikan sejak dini dengan membagikan pengetahuan mengenai peluang usaha yang bisa dimulai dari lingkungan sekolah atau rumah secara sederhana dapat membentuk karakter siswa, khususnya bagi siswa SMK Amjaiyah Tanjung Batu Timur Kabupaten Ogan Ilir. Dengan demikian dapat membantu merubah *mindset* yang secara tradisi beranggapan bahwa menjadi pegawai kantor lebih menjanjikan. Selain itu kegiatan pengabdian ini dapat membantu dalam mencari informasi yang akurat dan mendapatkan bacaan yang berkualitas. Kecakapan literasi seseorang tentu akan memperkaya wawasan yang dimiliki.

Metode Pengabdian

Kegiatan-kegiatan atau aktivitas pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dari masing-masing tahapan adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan pada tahap perencanaan adalah:

a. Pembentukan dan pembekalan Kelompok

Tim pelaksana mengadakan pertemuan persiapan pelaksanaan dengan melibatkan LPPkM Universitas PGRI Palembang. Tim pelaksana kemudian diberikan pembekalan mengenai maksud, tujuan, rancangan mekanisme program PkM, dan beberapa hal teknis berkaitan dengan metode/teknik pelaksanaan.

b. Penyusunan program sosialisasi

Berdasarkan hasil identifikasi, hasil analisis permasalahan yang ada, hasil analisis kebutuhan, dan hasil analisis potensi, selanjutnya disusun program sosialisasi.

2. Persiapan

Melakukan kunjungan awal sebagai bentuk sosialisasi dan silaturahmi dengan mengkomunikasikan dengan pihak sekolah mengenai tujuan kegiatan PKM dosen untuk mencapai kesepakatan mengenai waktu pelaksanaan.

3. Pelaksanaan

Kegiatan PKM dilakukan dalam bentuk penyuluhan dengan mempresentasikan materi yang telah disiapkan disertai dengan menyediakan waktu untuk tanya jawab bagi para siswa yang ingin mengetahui materi dengan lebih jelas.

4. Rancangan Evaluasi

Evaluasi dalam kegiatan PkM ini dilaksanakan pada waktu memberikan materi, di mana setiap pemateri akan melakukan response atau tanya jawab mengenai materi yang telah disampaikan, hal ini untuk mengetahui sampai dimana pemahaman peserta tentang materi yang disampaikan. Selain itu peserta juga diberi kesempatan untuk bertanya mengenai materi yang belum mereka pahami.

5. Rancangan IPTEK

Penyuluhan yang dilakukan dengan memberikan basic pengetahuan mengenai peluang usaha dan analisis yang dapat dilakukan dengan memanfaatkan kesempatan yang ada.

Hasil dan Pembahasan

Suatu usaha hanya mungkin berlangsung jika bisa membaca dan melihat peluang yang ada di masyarakat dan kreatif serta inovatif dalam mengatur dan mengelola sumber daya yang ada baik sumberdaya alam maupun sumber daya manusia. Usaha dapat dilakukan seseorang, mulai dari kaum muda sampai profesional, tapi pada umumnya bisnis dilakukan oleh suatu badan (organisasi), yakni bentuk kerjasama dua orang atau lebih untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Alasan ini yang menjadi latar belakang perlunya kegiatan PKM dalam bentuk penyuluhan dengan melakukan presentasi materi sesuai dengan bidang kajian yang berkaitan dengan tema mencari peluang usaha dan bisnis yang jitu sebagai solusi tingginya tingkat pengangguran di SMK Amjaiyah Tanjung Batu Timur Kabupaten Ogan Ilir dan disertai sesi tanya jawab secara dua arah. Materi pengabdian kali ini lebih memfokuskan untuk membuka wawasan siswa agar memiliki jiwa wirausahawan.



Gambar 1

Sesi perkenalan dan sambutan pihak sekolah

Selama pelaksanaan pengabdian dilakukan *pre-test* walaupun pertanyaannya dalam hal yang sederhana untuk mengetahui pengetahuan para siswa mengenai materi

yang akan disampaikan. Sebagai bahan evaluasi tim pemateri menyiapkan *post-test* sebagai produk akhir untuk melihat sejauhmana pencapaian yang telah diperoleh. Ada dua jenis pernyataan yang diajukan berkaitan dengan materi dan tanggapan siswa terhadap pelaksanaan kegiatan PKM, yaitu 1) Pemahaman siswa selama penyampaian materi; 2) Respon siswa/siswa terhadap para pemateri.



Gambar 2
Sesi penyampaian materi dan tanya jawab dengan peserta PKM

Hasil yang diperoleh selama pelaksanaan pengabdian mengenai *pre-test* yang diajukan berkaitan dengan materi dan respon siswa/siswi terhadap pelaksanaan kegiatan PKM sudah baik. Hal ini berarti pengetahuan dan pemahaman siswa/siswi SMK Amjaiyah Tanjung Batu Timur Kabupaten Ogan Ilir mengenai materi yang disampaikan sudah baik dan pelaksanaan pengabdian telah mencapai target.



Gambar 3
Sesi foto bersama pemateri, pihak sekolah dan para siswa

Akhir Pelaksanaan pengabdian (PKM) dosen program studi manajemen di SMK Amjaiyah Tanjung Batu Timur Kabupaten Ogan Ilir dapat dinilai baik dengan respon positif dan suasana yang kondusif. Fenomena siswa SMK Amjaiyah yang lebih banyak menggunakan teknologi untuk *browsing* "sesuatu yang menarik" dapat diarahkan untuk lebih mengetahui manfaat lain terutama dengan mencoba memulai kegiatan ekonomi sederhana yang positif.

Simpulan

Peluang usaha merujuk pada kesempatan untuk mengembangkan bisnis dan mencapai tujuan tertentu. Penting bagi individu untuk memanfaatkan peluang sesuai dengan kemampuan, keterampilan yang dimiliki. Dalam meningkatkan kemajuan di bidang peluang usaha dan kiat yang jitu maka sangat di perlukan sosialisasi kepada masyarakat melalui peserta didik tentang penerapan bagaimana mencari peluang bisnis dan kiat yang jitu dalam menjalankan bisnis. Dengan adanya sosialisasi diharapkan pengetahuan masyarakat tentang bisnis akan bertambah. Agar masyarakat mengetahui bagaimana penerapan dan pelaksanaan yang baik dalam berbisnis merupakan ekonomi rakyat yang dapat mendorong kemakmuran yang merata. Dengan melihat situasi dan kondisi inilah, maka sangat perlu dilakukan kegiatan sosialisasi ini. Setelah mengikuti sosialisasi tentang penerapan peluang bisnis dan kiat yang jitu kepada generasi muda melalui pendidikan diharapkan agar mereka dapat berpartisipasi dalam peluang usaha yang ada .

Daftar Pustaka

- Curtis dan James J.Floyd dan Jerry L. Winsor. (2004). *Komunikasi Bisnis dan Profesional*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Dewi,S.S.K. (2008). *Komunikasi Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.
<http://riswantohidayat.wordpress.com/komunikasi/komunikasi-non-verbal>
- Hadipranata, A. F. 2018. *Dasar Pola Pikir Kewirausahaan dan Wirausaha*, hal: 41.
<https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2023/11/06/2002/tingkat-pengangguran-terbuka>
- Prihandoko, Y. W. P. (2022). *Modul Ajar Proyek Kreatif dan Kewirausahaan*
- Robbins, S. P. and Coulter, M. (2016). *Manajemen*, Jilid 1 Edisi 13, Alih Bahasa: Bob Sabran Dan Devri Bardani P, Erlangga, Jakarta.
- Priyatna, S Priyatna dan Ardianto, E. (2009). *Tujuh Pilar Strategi Komunikasi Bisnis*. Bandung: Widya Padjadjaran.
- Zuhdi, U. F. (2010). *Komunikasi Bisnis, Pemahaman Secara Mudah*. Yogyakarta: Wahana Totalita Publisher.