

Meningkatkan Softskill Wirausaha

Yulinda Novitrisani¹, Ahmad Maududi², Badriyah Muthmainah³, Ditta Febrieta⁴

^{1,2,3} Program Studi Psikologi, Fakultas Psikologi, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

e-mail: 202110515043@mhs.ubharajaya.ac.id, 202110515033@mhs.ubharajaya.ac.id,
202110515197@mhs.ubharajaya.ac.id, ditta.febrieta@dsn.ubharajaya.ac.id

Abstrak

Kewirausahaan (wirausaha) merupakan salah satu sektor yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Para wirausahawan tidak hanya berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan, tetapi juga dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi dan inovasi. Dalam dunia kewirausahaan yang kompetitif ini, tidak cukup hanya memiliki keterampilan teknis atau hard skills, namun juga keterampilan lunak atau soft skills yang memadai. Soft skills merujuk pada keterampilan yang terkait dengan kemampuan berinteraksi, berkomunikasi, dan beradaptasi dengan lingkungan sosial dan profesional yang terus berubah. Pada kegiatan ini, metode yang digunakan adalah ceramah atau presentasi dengan tujuan menyampaikan materi yang berisi teori, konsep, dan pentingnya penguasaan soft skill dalam berwirausaha kepada peserta. Dengan metode presentasi, peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya kreativitas & optimisme dalam membangun UMKM, strategi promosi produk, dan tools yang diperlukan untuk UMKM seperti platform pemasaran. Materi disampaikan secara sistematis menggunakan slide presentasi, contoh gambar, juga dipaparkan menggunakan bantuan papan tulis untuk memudahkan penjelasan dan pemahaman peserta. Penguasaan soft skills dapat meningkatkan kemampuan seorang wirausahawan dalam menghadapi tantangan sehari-hari. Dalam hal ini, Gibb (2018) mengemukakan bahwa soft skills sangat mempengaruhi keberhasilan seorang wirausahawan dalam menghadapi dinamika pasar dan kebutuhan konsumen yang selalu berubah. Sebagai contoh, kecerdasan emosional yang baik dapat membantu wirausahawan mengelola stres, berkomunikasi dengan baik dalam situasi sulit, dan mengambil keputusan dengan bijaksana (Luthans & Youssef, 2018). Pemaparan materi mengenai soft skill kewirausahaan merupakan salah satu bagian dari pemberdayaan masyarakat dalam menjalani UMKM di era digital.

Kata Kunci: Softskill, Wirausaha, pemberdayaan masyarakat

Abstract

Entrepreneurship (entrepreneurship) is one of the most important sectors in a country's economy. Entrepreneurs not only play a role in creating jobs, but also in accelerating economic growth and innovation. In this competitive world of entrepreneurship, it is not enough just to have technical skills or hard skills, but also adequate soft skills. Soft skills refer to skills related to the ability to interact, communicate and adapt to an ever-changing social and professional environment. In this activity, the method used is a lecture or presentation with the aim of delivering material containing theories, concepts and the importance of mastering soft skills. in entrepreneurship to participants. With the presentation method, participants are given an understanding of the importance of creativity & optimism in building MSMEs, product promotion strategies, and the tools needed for MSMEs such as marketing platforms. The material is presented systematically using presentation slides, example images, and also presented using a whiteboard to facilitate explanation and understanding for participants. Mastery of soft skills can improve an entrepreneur's ability to face daily challenges. In this case, Gibb (2018) stated that soft skills greatly influence the success of an entrepreneur in facing market dynamics and ever-changing consumer needs. For example, good emotional intelligence can help entrepreneurs manage stress, communicate well in difficult situations, and make wise decisions (Luthans & Youssef, 2018). Presenting material regarding entrepreneurial soft skills is one part of community empowerment in navigating MSMEs in the digital era.

Keywords: softskill, Entrepreneurship, community empowerment

Article Info

Received date: 29 December 2024

Revised date: 30 December 2024

Accepted date: 15 January 2025

PENDAHULUAN

Kewirausahaan (wirausaha) merupakan salah satu sektor yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Para wirausahawan tidak hanya berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan, tetapi juga dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi dan inovasi. Dalam dunia

kewirausahaan yang kompetitif ini, tidak cukup hanya memiliki keterampilan teknis atau hard skills, namun juga keterampilan lunak atau soft skills yang memadai. Soft skills merujuk pada keterampilan yang terkait dengan kemampuan berinteraksi, berkomunikasi, dan beradaptasi dengan lingkungan sosial dan profesional yang terus berubah.

Menurut Gibb., A., (2018) soft skills sangat berpengaruh terhadap keberhasilan wirausahawan dalam menghadapi tantangan bisnis, seperti kepemimpinan, kemampuan komunikasi, kerja sama tim, dan pengelolaan waktu. Di sisi lain, pengembangan soft skills tidak hanya berdampak pada peningkatan kinerja individu, tetapi juga berperan dalam keberlanjutan usaha itu sendiri. Kuratko, (2017) menekankan pentingnya pengembangan soft skills dalam pendidikan kewirausahaan, karena selain kemampuan teknis, kemampuan interpersonal yang kuat sangat menentukan kelangsungan dan perkembangan usaha. Oleh karena itu, materi soft skills wirausaha dalam konteks pendidikan kewirausahaan menjadi sangat relevan, agar para calon wirausahawan tidak hanya terampil dalam bidang teknis, tetapi juga mampu beradaptasi dengan tuntutan sosial dan profesional yang ada.

TINJAUAN PUSTAKA

Kewirausahaan adalah bidang yang sangat dinamis dan membutuhkan kombinasi antara keterampilan teknis dan keterampilan sosial (soft skills). Keterampilan teknis, seperti pengetahuan tentang manajemen keuangan, pemasaran, atau produksi, memang penting bagi seorang wirausahawan. Namun, dalam konteks dunia usaha yang semakin kompetitif, soft skills memainkan peran yang semakin krusial dalam menentukan kesuksesan seorang wirausahawan Kuratko, (2017). Soft skills wirausaha, yang mencakup kemampuan interpersonal seperti komunikasi, kepemimpinan, kreativitas, dan manajemen emosi, membantu individu untuk mengelola tantangan, membangun hubungan profesional yang kuat, dan membuat keputusan yang tepat (Gibb., A., 2018).

Penguasaan soft skills dapat meningkatkan kemampuan seorang wirausahawan dalam menghadapi tantangan sehari-hari. Dalam hal ini, Gibb (2018) mengemukakan bahwa soft skills sangat mempengaruhi keberhasilan seorang wirausahawan dalam menghadapi dinamika pasar dan kebutuhan konsumen yang selalu berubah. Sebagai contoh, kecerdasan emosional yang baik dapat membantu wirausahawan mengelola stres, berkomunikasi dengan baik dalam situasi sulit, dan mengambil keputusan dengan bijaksana (Luthans & Youssef, 2018).

METODE PENELITIAN

Pada kegiatan ini, metode yang digunakan adalah ceramah atau presentasi dengan tujuan menyampaikan materi yang berisi teori, konsep, dan pentingnya penguasaan soft skill dalam berwirausaha kepada peserta. Dengan metode presentasi, peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya kreativitas & optimisme dalam membangun UMKM, strategi promosi produk, dan tools yang diperlukan untuk UMKM seperti platform pemasaran. Materi disampaikan secara sistematis menggunakan slide presentasi, contoh gambar, juga dipaparkan menggunakan bantuan papan tulis untuk memudahkan penjelasan dan pemahaman peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemaparan materi mengenai soft skill kewirausahaan merupakan salah satu bagian dari pemberdayaan masyarakat dalam menjalani UMKM di era digital. Hal ini bertujuan agar pelaku UMKM dapat meningkatkan soft skill mereka dalam berwirausaha, meningkatkan kreativitas dan optimisme, memasarkan produk dengan perspektif psikologi, juga mengenalkan tools digital yang relevan seperti platform pemasaran sehingga dapat membantu meningkatkan bisnis UMKM yang sedang dijalankan.

Pelaksanaan kegiatan pemaparan materi soft skill kewirausahaan mengenai kreativitas dan optimisme dilaksanakan pada 10 Desember 2024, materi mengenai promosi produk dan tools yang diperlukan untuk UMKM dilaksanakan pada 15 Desember 2024. Pemaparan materi kreativitas dan optimisme terdiri dari 3 topik bahasan yaitu: 1) memahami kreativitas dalam bisnis, 2) pentingnya optimisme dalam berbisnis, dan 3) menerapkan kreativitas dan optimisme dalam UMKM.

Memahami Kreativitas dalam Bisnis

Materi yang diberikan berupa penjelasan sederhana dari kreativitas dan bagaimana kaitannya dengan inovasi dalam bisnis, juga memberi contoh nyata-contoh nyata UMKM yang sukses karena

menerapkan ide-ide kreatif. Materi mengenai kreativitas dan contohnya ini diberikan agar merangsang peserta untuk berpikir kreatif dalam menjalankan kewirausahaannya.

Pentingnya Optimisme dalam Berbisnis

Materi yang diberikan yaitu menjelaskan bagaimana mindset positif dapat mempengaruhi kinerja dan keberhasilan bisnis. Selain itu, dipaparkan juga materi tentang tips bagaimana menghadapi & mengatasi tantangan agar tetap optimis dan mampu bersaing.

Menerapkan Kreativitas dan Optimisme dalam UMKM

Setelah memahami definisi dan pentingnya kreativitas dan optimisme dalam berwirausaha, berikutnya peserta diberikan materi tentang penerapan kreativitas dan optimisme dalam UMKM. Peserta diajak untuk melakukan analisis SWOT terhadap bisnis UMKM mereka agar mengetahui apa kelebihan, kekurangan, peluang, dan ancaman bagi UMKM mereka agar kedepannya bisa mengevaluasi dan mampu untuk bersaing.

Tools untuk Manajemen Keuangan

1. Aplikasi Pembukuan

- Contoh: **Jurnal, Accurate, atau BukuWarung**
- Fungsi: Membantu mencatat pemasukan, pengeluaran, dan menghitung laba rugi secara otomatis.
- Keuntungan: Mempermudah pelaporan pajak dan pengambilan keputusan berdasarkan data keuangan.

2. Aplikasi Pengelolaan Piutang dan Hutang

- Contoh: **Finansialku atau Moka POS**
- Fungsi: Melacak piutang dari pelanggan dan mengelola pembayaran kepada pemasok.

Tools untuk Pemasaran Digital

Pemasaran yang efektif membantu UMKM menjangkau pasar lebih luas. Berikut beberapa *tools* yang direkomendasikan:

1. Media Sosial

- Platform: **Instagram, Facebook, TikTok, atau LinkedIn**
- Fungsi: Memperkenalkan produk kepada audiens, membangun brand, dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan.

2. Email Marketing

- Contoh: **Mailchimp, Klaviyo, atau HubSpot**
- Fungsi: Mengirim promosi, diskon, dan informasi terbaru kepada pelanggan.

3. Search Engine Optimization (SEO)

- Tools: **Ahrefs, SEMrush, atau Google Keyword Planner**
- Fungsi: Meningkatkan visibilitas situs web UMKM di mesin pencari.

4. Marketplace Management

- Platform: **Tokopedia, Shopee, atau Lazada**
- Tools pendukung: **Sirclo atau Jubelio** untuk sinkronisasi inventaris dan pesanan.

Tools untuk Operasional dan Manajemen

Untuk kelancaran operasional, gunakan *tools* berikut:

1. Manajemen Proyek dan Tim

- Contoh: **Trello, Asana, atau Notion**
- Fungsi: Membagi tugas dan memonitor progres tim.

2. Aplikasi Kasir dan Inventaris

- Contoh: **Moka POS, Qasir, atau Olsera**
- Fungsi: Mencatat transaksi penjualan dan memantau stok barang secara real-time.

3. Aplikasi Logistik

- Contoh: **Lalamove, Anteraja, atau Ninja Xpress**
- Fungsi: Mengelola pengiriman barang kepada pelanggan dengan mudah.

Tools untuk Pengembangan dan Analisis

Analisis data dan pelatihan adalah bagian penting dalam pengembangan usaha:

1. Google Analytics

- Fungsi: Memantau performa website dan memahami perilaku pelanggan.

2. E-learning Platforms

- Contoh: **Coursera, Udeemy, atau Skill Academy**
 - Fungsi: Mengembangkan keterampilan baru seperti pemasaran digital atau pengelolaan keuangan.
3. **Survey Tools**
- Contoh: **Google Forms atau SurveyMonkey**
 - Fungsi: Mengumpulkan umpan balik dari pelanggan untuk meningkatkan kualitas produk atau layanan.

Tips Memilih Tools yang Tepat

1. **Identifikasi Kebutuhan**
 - Tentukan prioritas utama usaha Anda, seperti pemasaran, keuangan, atau operasional.
2. **Evaluasi Biaya**
 - Pastikan biaya langganan *tools* sesuai dengan anggaran UMKM.
3. **Uji Coba Gratis**
 - Manfaatkan fitur *trial* sebelum berlangganan versi berbayar.
4. **Pertimbangkan Skalabilitas**
 - Pilih *tools* yang dapat berkembang sesuai dengan pertumbuhan bisnis.

Mengenal konsep diri dalam berwirausaha

- Pemahaman motivasi dalam berwirausaha
- Pemahaman tentang konsistensi dalam berwirausaha
- Memahami konsep diri positif
- Memahami karakteristik seorang wirausaha
- Pemahaman apa saja yang dibutuhkan untuk berwirausaha

Memberikan pengenalan terhadap aplikasi penjualan

- Pengenalan aplikasi
- Pemahaman penggunaan aplikasi
- Manfaat dan keuntungan menggunakan aplikasi

Promosi Dalam Aspek Psikologi

- Mengedukasi terkait empati dan simpati didalam berwirausaha .
- Meningkatkan daya tarik pembeli terhadap sebuah produk penjualan
- Meningkatkan Kreatifitas dalam Berwirausaha

Melakukan perencanaan dan pengimplementasian produk

- Membuat produk
- Mengatur strategi penjualan
- Memberikan pemahaman promosi melalui media digital dan brosur .

SIMPULAN

Meningkatkan soft skill dalam bidang wirausaha merupakan sebuah Pengembangan soft skill yang dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti pelatihan, pengalaman langsung, mengikuti wirausaha, serta membaca buku atau mengikuti seminar yang relevan. Dengan terus meningkatkan soft skill, seorang wirausaha harus dapat menghadapi tantangan, dalam menghadapi tantangan diperlukan karakter karakter yang konsistensi dan berkompetensi, seperti kemampuan komunikasi yang baik, jiwa kepemimpinan yang tinggi, kerja sama tim, dan pengelolaan waktu merupakan beberapa aspek keberhasilan dalam berwirausaha.

Dalam keberhasilan berwirausaha, menekankan pentingnya Pendidikan kewirausahaan demi meningkatkan kemampuan teknis dan kemampuan komunikasi interpersonal yang kuat dalam menghadapi tantangan berwirausaha. Oleh karena itu, materi Pendidikan kewirausahaan merupakan metode yang cukup relevan untuk membentuk seorang berwirausaha yang tidak hanya terampil dalam bidang teknis, namun juga mampu beradaptasi dengan tuntutan sosial dan profesional.

SARAN

Ikuti Pelatihan dan Workshop, luangkan waktu untuk mengikuti seminar yang berkaitan dengan Soft skill, Bergabung dengan Komunitas Wirausaha seperti : Berinteraksi dengan sesama wirausahawan dapat menjadi anggota Latih Keterampilan Komunikasi:Belajar

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih yang sebesar-besarnya kepada para stakeholder Rw 01 Kelurahan Marga Mulya yang telah menyempatkan waktu dan mengikut sertakan kegiatan meningkatkan softskill kewirausahaan ini.

REFERENSI

- Gibb., A., A. (2018). Journal of Small Business and Enterprise Development. *The Entrepreneurial Mindset: Preparing Young People for the Future*, 25(1), 88–104.
- Kuratko, D. F. (2017). *Entrepreneurship: Theory, process, and practice*.
- Luthans, F., & Youssef, C. M. (2018). *Psychological capital and beyond*.