

# MEMBANGUN MOTIVASI WIRUSAHA DAN KEUNGGULAN BERSAING PENGRAJIN BATOK KELAPA DI KABUPATEN TANJUNG JABUNG BARAT

Shofia Amin, Fitriaty

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis, Universitas Jambi

\*Corresponding author: Shofia Amin  
Email : shofiaamin@unja.ac.id

## Abstrak

Kelapa yang sudah dikenal sebagai pohon serba guna, akan memberikan nilai guna yang lebih tinggi lagi jika diolah oleh tangan-tangan terampil. Tangan-tangan terampil tersebut akan terus memproduksi jika memiliki kreativitas. Berdasarkan survey awal di Kabupaten Tanjung Jabung Barat, terdapat para pengrajin yang memanfaatkan ketersediaan batok kelapa baik secara individual, kelompok maupun keluarga. Aktivitas mereka mengolah batok kelapa menjadi beragam souvenir cantik seperti dompet, tas tangan wanita, kancing baju, bros dan lainnya. Potensi mereka untuk berkembang terbuka luas, mengingat ketersediaan bahan baku yang melimpah, keunikan produk yang artistik dan ramah lingkungan sehingga dalam setiap pameran yang diikuti, produk mereka ramai dibeli pengunjung dan telah menjadi produk unggulan daerah. Sayangnya, motivasi wirausaha mereka belum optimal, karena menganggap usaha kerajinan ini hanya pekerjaan sampingan. Berbagai masalah lainnya juga ditemui di lapangan yang dapat menjadi penghambat keberlangsungan usaha mereka. Dalam kegiatan ini dilakukan pembinaan tentang motivasi berwirausaha, peningkatan keunggulan bersaing dan upaya memperluas jangkauan pemasaran melalui metode ceramah dan diskusi.

Keywords: motivasi wirausaha, keunggulan bersaing, batok kelapa.

## Abstract

Coconuts which have been known as a versatile tree, will be more valued if they were being processed by skilled hands. Based on the initial survey in Tanjung Jabung Barat District, there were craftsmen who utilized the availability of coconut shells in individuals, groups and families. They cultivate coconut shells into a variety of beautiful souvenirs such as wallets, handbags, buttons, brooches and more. They have wide-spread potentials to grow since the availability of the source is abundant. Their products are unique and artistic which make them become regional superior products in every exhibition. Moreover, the products are eco-friendly as they are made from coconut shells. Unfortunately, the craftsmen's entrepreneurial motivation is still found to be not optimal. It is indicated that they consider the craft business only as a side job. Other problems were also found that could be a barrier for sustaining their business. This activity conveyed a guidance on entrepreneurship motivation, enhancement of competitive primacy, and efforts to expand marketing scope through lecture and discussion methods.

Keywords: entrepreneurial motivation, competitive advantage, coconut shell.

## PENDAHULUAN

### Latar belakang

Geografis Kabupaten Tanjung Jabung Barat yang tergolong unik karena berdasarkan ketersediaan sumber daya airnya terbagi atas 3 (tiga) wilayah, yaitu basah, basah kering dan wilayah kering, telah memberikan peluang tersendiri bagi wilayah ini dalam hal pertanian, perkebunan dan peternakan. Meski primadona utama perkebunan berupa kelapa sawit dan perikanan laut, kebun kelapa pun memiliki potensi besar sejak dulu kala.

Kelapa yang sudah dikenal sebagai pohon serba guna, akan memberikan nilai guna yang lebih tinggi lagi jika diolah oleh tangan-tangan terampil. Tangan-tangan terampil tersebut akan terus memproduksi jika memiliki kreativitas. Esensi kreativitas adalah gagasan untuk menciptakan sesuatu yang baru dengan cara yang berbeda dari yang telah ada sebelumnya. Kreativitas itu akan muncul dari mindset dan moodset seseorang yang berjiwa wirausaha.

Berdasarkan survey awal di Kabupaten Tanjung Barat terdapat pengrajin Batok Kelapa yang didominasi oleh kaum ibu. Produk yang mereka hasilkan adalah kerajinan tangan dalam bentuk aneka souvenir berbahan baku utama batok kelapa seperti dompet, tas tangan wanita, gantungan kunci, bros baju dan aneka souvenir lainnya. Potensi mereka untuk berkembang terbuka luas, mengingat letak geografis Kuala Tungkal sebagai kota transit antara Batam, Singapura dan Johor yang selalu ramai dikunjungi para wisatawan baik domestik maupun mancanegara. Selain itu produk mereka yang ramah lingkungan, unik dan mudah dibawa juga merupakan keunggulan bersaing bagi mereka. Produk mereka telah menjadi produk unggulan daerah karena dalam setiap pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah, souvenir batok kelapa tersebut selalu ditampilkan dan ramai diminati pembeli.

Akan tetapi, di samping potensi peluang yang mereka miliki, mereka juga memiliki beberapa permasalahan, di antaranya:

1. Motivasi berwirausaha masih belum optimal. Mereka berpersepsi bahwa usaha yang dilakukan hanyalah usaha untuk mengisi waktu luang. Padahal jika mereka lebih serius lagi menjalankannya, tentu sumber daya dan potensi optimal lebih bisa termanfaatkan.
2. Mereka masih pasif dalam segi penjualan, dalam artian hanya pasif menunggu datangnya pembeli melalui event-event pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah. Padahal pada zaman sekarang, penjualan tidak harus selalu face to face. Transaksi bisa dilakukan secara online dan ini belum terinisiasi oleh mereka.

3. Jangkauan pemasaran masih seputaran Tanjung Jabung Barat dan sekitarnya, padahal para turis yang datang dapat dimanfaatkan sebagai agent promosi dari mulut ke mulut bagi produk mereka.
4. Variasi produk belum beragam, padahal dengan bahan baku yang berlimpah dapat dimanfaatkan untuk membuat produk yang lebih variatif, misalnya hiasan dinding atau seperangkat aksesoris perlengkapan dapur.
5. Keunggulan bersaing produk mereka belum terekspose secara meluas, padahal potensi nilai jualnya cukup menjanjikan.
6. Manajemen kelompok usaha belum mengindikasikan adanya pengelolaan yang profesional. Terindikasi dari kurangnya koordinasi dan pelaksanaan fungsi planning, organizing, leading dan controlling yang masih tradisional.

Peran pemerintah daerah dalam mendukung eksistensi pengrajin tersebut tidak diragukan lagi. Melalui berbagai pelatihan, workshop, bantuan peralatan bahkan memfasilitasi keikutsertaan dalam berbagai pameran baik skala lokal maupun nasional sudah dilakukan. Berbagai bantuan yang diberikan tersebut, akan kurang bermakna untuk keberlangsungan dan keberhasilan usaha mereka jika dalam diri pengrajin yang bersangkutan tidak memiliki motivasi yang kuat.

Motivasi akan mendorong orang untuk tergerak melakukan sesuatu. Dengan motivasi yang tinggi, orang akan memberikan tenaga ekstra untuk berbuat mencapai tujuannya. Dengan demikian motivasi akan mempengaruhi kreativitas dalam berproduksi dan menjalankan usaha sehingga akan mempengaruhi keberhasilan usahanya secara mandiri.

Sebab-sebab yang mendorong orang melakukan berbagai aktivitas terjawab sudah dalam beragam teori motivasi yang telah diakui oleh para ahli bidang ilmu perilaku organisasi. Ada dua jenis motivasi, yaitu motivasi eksternal (ekstrinsik) dan motivasi internal (intrinsik). Motivasi intrinsik didefinisikan sebagai pelaksanaan aktivitas karena ada kepuasan yang melekat, ada kesenangan terhadap aktivitas itu sendiri, bukan karena sesuatu *outcome* yang terpisah dari diri individu. Sedangkan motivasi ekstrinsik terjadi apabila melakukan aktivitas dengan harapan memperoleh *outcome* yang terpisah (Ryan & Deci, 2000). Dengan memiliki motivasi, orang akan memiliki energi penggerak yang bukan sekedar untuk berbuat, tetapi juga bersemangat dalam mengeluarkan potensi optimal yang dimilikinya.

Namun, sehebat apapun motivasi ekstrinsik yang telah diberikan oleh orang lain, tidak akan berpengaruh besar jika dalam diri pengrajin itu sendiri tidak memiliki motivasi intrinsik yang kuat

untuk berwirausaha dan meningkatkan keunggulan bersaingnya. Berawal dari fakta tersebut, perlu dilakukan penguatan kembali tentang motivasi berwirausaha dan strategi meningkatkan keunggulan bersaing bagi kelompok pengrajin batok tersebut. Dalam kegiatan ini nantinya akan dilakukan pembinaan tentang motivasi berwirausaha, peningkatan keunggulan bersaing, dan upaya memperluas jangkauan pemasaran.

### Landasan Teori

Seorang entrepreneur adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Kemampuan kreatif dan inovatif tersebut secara riil akan tercermin dalam kemampuan dan kemauan untuk memulai berbisnis, kemampuan mengerjakan sesuatu yang baru, kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang, kemampuan dan keberanian untuk menanggung resiko dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan meramu sumber daya manusia (Afiff 2012).

Untuk berhasil menjadi wirausaha ada kiat-kiat tertentu yang seharusnya dijalankan. Hellriegel, Jackson dan Slocum (2016) menjelaskan bahwa keberhasilan entrepreneur dipengaruhi oleh atribut personal, atribut kecakapan teknis dan atribut kompetensi manajerial. Di antara atribut fokus, realistis, terencana, memiliki fleksibilitas dan adaptabilitas dan mau bekerja keras. Umumnya wirausaha yang sukses diawali dari motivasi berwirausaha yang kuat dan karakter yang tangguh dan tekun. Tidak kata instan jika ingin sukses jangka panjang. Karenanya, diperlukan motivasi, karakter dan kemampuan yang tangguh.

Dari berbagai literatur kewirausahaan disimpulkan bahwa penyebab gagalnya wirausaha adalah karena kurangnya kemampuan manajemen, kurang memiliki kemampuan teknis, kurang percaya diri dan kurang relasi.

Untuk dapat memenangkan persaingan yang semakin ketat, maka suatu usaha yang dijalankan harus memiliki keunggulan bersaing. Menurut Porter (1989) untuk dapat memiliki keunggulan bersaing maka entrepreneur harus mampu memberikan benefit kepada target pasar yang lebih baik dari pesaing. Karenanya, entrepreneur harus dapat menciptakan produk atau jasa yang memberikan value bagi pembeli, mengenal siapa pelanggan dan pesaingnya. Adapun strategi yang dipilih dapat melalui *cost leadership*, *differentiation* dan *focus*. *Cost leadership* dilakukan melalui penekanan harga yang relative rendah dibanding pesaing, *differentiation* dilakukan melalui keunikan produk yang berbeda dari pesaing sedangkan strategi fokus dilakukan hanya dengan berfokus pada pelanggan tertentu saja atau pada penciptaan produk tertentu saja. Khusus untuk pengrajin batok

kelapa dapat memilih strategi *differentiation* melalui keunikan produknya. Hanya saja pengrajin harus kreatif dan inovatif dalam menambah variasi produknya dan juga harus mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan dan selera pasar.

## PEMBAHASAN

### Kunjungan Awal Kegiatan Pengabdian

Kunjungan awal tim ke lokasi untuk dilakukan pada tanggal 3 Maret 2018. Kunjungan ini dilakukan untuk memastikan jumlah anggota yang nantinya ikut acara pengabdian dan kapan dilaksanakannya acara pengabdian serta diskusi beberapa hal penting lainnya. Pada awal acara kunjungan ini, terlebih dahulu tim mendatangi kantor Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Tanjung Jabung Barat untuk mendapatkan informasi tentang jumlah dan alamat pengrajin batok kelapa tersebut. Kemudian dengan didampingi oleh karyawan Dinas Kop dan UKM, tim menuju rumah ketua kelompok Tunas Loka dan Nyiur Hijau.



Gambar 1. Kunjungan awal

### Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Penyelenggaraan kegiatan pengabdian ini meliputi 3 tahap yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Pada tahap persiapan, tim pengabdian melakukan koordinasi dengan pihak LPPM Universitas Jambi dan pihak mitra yang akan menjadi sasaran kegiatan pengabdian. Koordinasi dengan LPPM Universitas Jambi meliputi pembuatan surat tugas untuk melaksanakan kegiatan pengabdian. Selanjutnya koordinasi dilakukan dengan mitra untuk memberitahukan jadwal pelaksanaan kegiatan dan pihak-pihak yang terlibat dalam pengabdian ini.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan pada tanggal 14 April 2018, di kantor sekretariat koperasi Pantai Pasir Putih Desa Tungkal I Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Hadir pada

kegiatan tersebut hampir seluruh anggota kelompok pengrajin batok kelapa sebanyak 29 orang dan seorang perwakilan dari dinas koperasi dan UKM Tanjung Jabung Barat. Metode yang digunakan adalah ceramah dan diskusi mengenai kewirausahaan, meningkatkan motivasi kewirausahaan dan strategi memperluas pasar. Peserta terlihat sangat antusias mengikuti kegiatan, terindikasi dari banyaknya pertanyaan yang mereka ajukan.



**Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan**

### Temuan dan Solusi

Dari pengamatan dan hasil diskusi ditemui fakta bahwa para pengrajin tersebut beranggapan usaha yang dilakukan bukan pendapatan utama. Khusus untuk kelompok Nyiur Hijau, mereka adalah juga PNS. Sedangkan kelompok Tunas Loka beranggotakan ibu-ibu yang berkelompok untuk mengisi waktu luang. Akibatnya dalam menjalankan usahanya belum dilakukan secara optimal. Motivasi berwirausaha dalam artian keinginan untuk berkembang secara mandiri masih rendah karena menganggap usaha kerajinan yang dilakukan hanya sebagai penghasilan tambahan.

Ketersediaan bahan baku batok kelapa yang berlimpah, akan kurang terserap pemanfaatannya jika para pengrajin tersebut kurang memiliki motivasi berwirausaha. Meski pemerintah sudah sering memfasilitasi keberlangsungan usaha mereka dengan mengundang mereka dalam berbagai pelatihan dan pameran, namun karena motivasi berwirausaha masih rendah, mereka hanya pasif menunggu undangan pameran dan menunggu pesanan souvenir dari pemda. Memang, dengan mengikuti pameran tersebut, hasil penjualan yang diperoleh sudah pasti karena setiap pameran yang diselenggarakan pemerintah pasti akan ramai dikunjungi pembeli, sehingga nyaris tanpa resiko bagi pengrajin tersebut. Sedangkan bila mereka terus menerus memproduksi untuk dijual secara mandiri, resiko tidak terjualnya pasti ada. Padahal

seorang entrepreneur sejati seharusnya tidak takut dengan resiko.

Keragaman produk yang dihasilkan juga masih terbatas pada dompet dan tas tangan wanita, padahal masih banyak jenis souvenir lain yang dapat dibuat misalnya bingkai photo, hiasan dinding, pot kembang, asbak, souvenir pengantin dan lainnya. Alasan pengrajin karena mereka sudah memiliki mesin khusus untuk membuat dompet dan tas tangan. Untuk menambah keragaman produk lain memerlukan waktu dan modal tersendiri. Memang, kualitas dompet dan tas tangan yang mereka hasilkan sangat artistik dan menarik sehingga mengundang minat pengunjung untuk membelinya. Akan tetapi jika keragaman produk terbatas dan tidak berkembang mengikuti selera konsumen, maka peningkatan jumlah pembeli pun sulit diprediksi.

Sebenarnya pengrajin batok kelapa ini sudah memiliki keunggulan persaingan dengan keunikan produknya yang berbeda dari souvenir lainnya. Ketersediaan bahan baku utama berupa batok kelapa di wilayah setempat dapat menjadi sebuah keunggulan tersendiri bagi pengrajin. Setidaknya pengrajin tidak perlu mengkhawatirkan keberlangsungan proses produksinya karena adanya jaminan ketersediaan pasokan bahan baku dengan biaya murah sehingga biaya produksi pun dapat ditekan. Dengan kreatifitas, inovasi, sentuhan seni yang tinggi dan keanekaragaman produk maka souvenir tersebut akan semakin memiliki value di mata konsumen.

Sistem pemasaran yang dilakukan masih dari mulut ke mulut dan baru membuka gerai hanya pada waktu pameran-pameran saja. Mengingat rumah pengrajin berlokasi agak di luar kota, menyebabkan calon konsumen agak kesulitan mencarinya. Juga, karena pengrajin tidak memiliki etalasi khusus untuk memajang hasil produksinya karena keterbatasan dana, maka ada baiknya jika pemerintah daerah setempat mendirikan bangunan khusus untuk galeri yang memamerkan aneka kerajinan produksi Tanjung Jabung Barat. Dengan adanya galeri yang berlokasi strategis, sangat memungkinkan para calon pembeli terutama yang berasal dari luar Kuala Tungkal untuk mengunjungi dan membeli souvenir tersebut sebagai oleh-oleh khas Kuala Tungkal.

Kepada para pengrajin juga diberikan materi tentang strategi memasarkan produk secara online melalui berbagai media sosial seperti facebook dan whats app agar pengrajin dapat menjual produknya tanpa harus bertemu muka dengan calon pembeli yang berjauhan tempat. Pengrajin juga dapat memamerkan produknya melalui media sosial tersebut.

Minat berwirausaha pengrajin juga dicoba bangkitkan dengan memperlihatkan film tentang

entrepreneur yang berhasil dalam usahanya dengan keterbatasan yang mereka miliki. Menjadi wirausaha memiliki kebebasan berkreasi, berinovasi, mengatur waktu dan aktivitas lainnya meski memiliki resiko. Namun dengan berwirasusaha akan berdampak pada upaya membuka lapangan kerja baru. Keberhasilan berwirasusaha dipengaruhi oleh karakter pewirausaha itu sendiri dan dukungan berbagai pihak dan lingkungan sekitarnya.

Memang, dengan sekali saja penyuluhan tidak akan membuahkan banyak hasil, karenanya perlu dilakukan pembinaan dan pendampingan lanjutan, terutama dari aspek manajerialnya.



**Gambar 3. Narasumber**

pasar. Kepada pemda setempat disarankan untuk memfasilitasi pendirian gallery untuk memamekan produk dari para pengrajin Tanjung Jabung Barat.

## DAFTAR PUSTAKA

<http://www.bekraf.go.id/subsektor>

Afiff, F., 2012, *Kewirausahaan dan Ekonomi Kreatif*. Rangkaian Kolom Kluster I. Binus University

Hellriegel, Jackson, Slocum., 2016., *Management A Competency-Based Approach* Edition 11. International Student Edition Thomson-South-Western

Porter, M.E., 1998., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Simon & Schuster, NY, US.

Ryan, R. M., & Deci, E. L., 2000, Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 68–78. [http:// doi.org](http://doi.org)

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Meski memiliki banyak hambatan, usaha pengrajin batok kelapa ini memiliki peluang untuk maju. Letak geografis Kuala Tungkal yang strategis sebagai daerah wisata, produk yang unik, bernilai seni dan ramah lingkungan merupakan keunggulan bersaing yang dimiliki. Hanya saja motivasi berwirasusaha belum optimal, karena masih memilih mindset bahwa usaha yang dilakukan merupakan usaha sambilan dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

### SARAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan dapat diajukan beberapa saran di antaranya perlu adanya kegiatan pelatihan lanjutan secara periodik untuk terus memotivasi masyarakat dalam rangka mengembangkan sikap kewirausahaan para pengrajin, usaha rumahan dan strategi memperluas