

PELATIHAN PENINGKATAN PENGETAHUAN TENTANG PENTINGNYA INOVASI DAN NETWORKING DALAM MENJALANKAN USAHA BAGI UMKM WANITA DI BANGKINANG KOTA KABUPATEN KAMPAR

LIBRINA TRIA PUTRI^{1*}, LITRA DIANTARA², HENDRIZAL³, MUSTAFA KAMAL⁴,
AUZAR ALI⁵, AMRI QADAR⁶

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang
Jl. Dr. A Rahman Saleh, Bangkinang, Kec. Bangkinang, Kabupaten Kampar, Riau 28463
E-mail : librinatria@gmail.com (Korespondensi)

Abstract: Along with the times, more and more women are entrepreneurs, if in the past women were considered more appropriate to be housewives, but there have been many women who have proven that they are worthy and worthy of being equal to men. In running a business in order to survive in the market, entrepreneurs should be able to innovate and have high creativity, this must also be done by women entrepreneurs in carrying out business activities. By developing better, more effective, or more satisfying products or services, they can increase customer satisfaction levels and build strong long-term relationships. Networking also allows women entrepreneurs to find mentors or role models who can provide guidance, inspiration and support in facing challenges in business. Through interactions with people who have succeeded in the same or similar fields, they can learn from their experiences and thoughts, and get encouragement to grow and develop.

Keywords: *Wirausaha Wanita; Inovasi; Jaringan Bisnis; Networking*

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam peningkatan perekonomian daerah maupun perekonomian suatu negara. Menurut Tambunan, (2020), UMKM di Indonesia terbukti memiliki peran yang penting dalam mengatasi akibat dan dampak dari krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1997 yang mana banyak dari perusahaan-perusahaan besar mengalami kebangkrutan, sedangkan UMKM mampu bertahan dengan kondisi krisis tersebut. Selain itu, sektor ini mampu meningkatkan pendapatan per kapita atau Produk Domestik Bruto (PDB) masyarakat karena mampu menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.

UMKM diatur dalam undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), Pasal 1 dari undang-undang tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-

undang tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang tersebut.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana dimaksud dalam undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

Jiwa kewirausahaan yang ditunjukkan oleh seorang pemilik bisnis atau pelaku usaha sangat penting untuk menjalankan sebuah perusahaan. Seseorang yang mengelola perusahaan atau organisasi dengan potensi untung atau rugi disebut pengusaha (Putri & Irfandi, 2019). Peran wirausaha wanita semakin penting dalam menggerakkan ekonomi. Sebanyak 40-50 persen bisnis di pasar-pasar yang sedang berkembang dimiliki oleh kaum wanita. Hal ini menunjukkan bahwa wanita memiliki daya dan penting dalam perkembangan ekonomi, dan harus terus ditingkatkan. Namun dalam menjalankan usahanya wanita masih memiliki keterbatasan diantaranya adalah faktor kewanitaan, sosial budaya dan adat istiadat, akses ke dunia perbankan dan juga pendidikan yang kurang mendukung.

Seiring dengan perkembangan jaman, semakin banyak wanita yang berwirausaha, jika dahulu wanita dianggap lebih pantas menjadi ibu rumah tangga, tetapi telah banyak wanita yang membuktikan diri mereka pantas dan layak sejajar dengan pria. Perusahaan ingin berkembang atau sekedar bertahan dalam satu lingkungan bisnis, harus dapat memberikan sesuatu, baik barang maupun jasa, yang bernilai lebih tinggi dari pesaing (Putri, 2016).

Dalam menjalankan usaha agar mampu bertahan dan survive dipasar maka wirausaha hendaknya mampu melakukan inovasi dan memiliki kreatifitas yang tinggi hal ini juga harus dilakukan oleh wirausaha wanita dalam melakukan kegiatan bisnis. Inovasi memungkinkan wirausaha wanita untuk menciptakan nilai tambah yang unik dalam bisnis mereka. Dengan menemukan cara-cara baru untuk memenuhi kebutuhan pelanggan atau menghadirkan produk atau layanan yang belum ada sebelumnya, pelaku usaha dapat membedakan diri dari pesaing dan menarik perhatian pasar (Meuthia et al., 2019). Melalui inovasi, wirausaha wanita dapat mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang baru yang

muncul dalam pasar. Mereka dapat mengembangkan ide-ide kreatif yang memenuhi kebutuhan yang belum terpenuhi atau menciptakan pasar baru yang belum dieksplorasi.

Inovasi juga dapat membantu wirausaha wanita meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis mereka. Dengan mencari cara baru untuk melakukan tugas-tugas atau mengoptimalkan proses operasional, mereka dapat menghemat waktu, tenaga, dan sumber daya, sehingga meningkatkan profitabilitas dan daya saing mereka.

Dunia bisnis terus berkembang dan berubah dengan cepat. Inovasi memungkinkan wirausaha wanita untuk beradaptasi dengan perubahan tersebut. Mereka dapat mengantisipasi tren baru, teknologi baru, atau perubahan dalam preferensi pelanggan, dan mengubah strategi mereka sesuai dengan keadaan yang terkini.

Inovasi dapat membantu wirausaha wanita untuk memahami lebih baik kebutuhan dan keinginan pelanggan mereka. Dengan mengembangkan produk atau layanan yang lebih baik, lebih efektif, atau lebih memuaskan, mereka dapat meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan dan membangun hubungan jangka panjang yang kuat.

Lingkungan bisnis yang kompetitif, inovasi merupakan faktor kunci untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing. Wirausaha wanita yang mampu berinovasi secara terus-menerus memiliki keunggulan dalam menarik pelanggan, menjaga pangsa pasar, dan menghadapi persaingan.

Meningkatkan inovasi dalam bisnis, wirausaha wanita dapat mengambil beberapa langkah, seperti mengikuti pelatihan atau program pengembangan keterampilan, menjalin kemitraan dengan pihak lain untuk berbagi pengetahuan dan sumber daya, serta menciptakan lingkungan yang mendukung dalam organisasi mereka. Permasalahan yang

ditemui adalah masih adanya wirausaha wanita belum mampu untuk melakukan inovasi, produk yang dihasilkan masih monoton tidak mengikuti *Trend* sehingga tidak mampu bersaing.

Selain inovasi, jaringan bisnis (*networking*) merupakan salah satu senjata yang cukup ampuh dalam mengembangkan bisnis, karena dengan membentuk jaringan bisnis informasi dapat cepat menyebar. Pemanfaatan teknologi informasi juga memiliki peran yang sangat penting bagi wirausaha wanita dalam membangun dan mengembangkan bisnis mereka, karena memungkinkan wirausaha wanita untuk membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan sesama wirausaha, mitra bisnis, pelanggan, dan pemangku kepentingan lainnya. Dengan menjalin hubungan yang baik, mereka dapat memperluas jaringan kontak yang berpotensi membawa peluang baru, dukungan, dan kolaborasi bisnis (Anjaningrum, 2020).

Melalui *networking*, wirausaha wanita dapat bertemu dengan orang-orang yang memiliki pengetahuan dan pengalaman yang berbeda-beda. Mereka dapat saling berbagi informasi, tips, dan strategi bisnis yang berharga. Pertukaran pengetahuan ini dapat membantu mereka untuk belajar dari keberhasilan dan kegagalan orang lain, serta mengembangkan pemahaman yang lebih luas tentang industri dan pasar yang mereka geluti.

Networking dapat memungkinkan wirausaha wanita untuk menemukan mentor atau role model yang dapat memberikan panduan, inspirasi, dan dukungan dalam menghadapi tantangan dalam bisnis. Melalui interaksi dengan orang-orang yang telah berhasil dalam bidang yang sama atau serupa, mereka dapat belajar dari pengalaman dan pemikiran mereka, serta mendapatkan dorongan untuk tumbuh dan berkembang. Kesempatan bagi wirausaha wanita untuk mempromosikan bisnis mereka secara

langsung kepada orang-orang yang relevan dan berpotensi menjadi pelanggan atau mitra bisnis (Putri, 2015). Melalui pertemuan, acara, konferensi, atau komunitas bisnis, mereka dapat memperkenalkan produk atau layanan mereka, membangun merek pribadi, dan meningkatkan visibilitas bisnis mereka.

Permasalahan yang ditemukan masih terdapatnya wirausaha wanita yang belum optimal dalam memanfaatkan literasi teknologi. Terbukti sebagian wirausaha masih menjual produk yang dihasilkan secara tradisional (*face to face*). Meskipun *networking* memiliki banyak manfaat, ada beberapa kendala khusus yang dihadapi oleh wirausaha wanita dalam proses *networking*.

Wirausaha wanita sering menghadapi stereotipe gender yang mempengaruhi persepsi orang terhadap kemampuan mereka dalam dunia bisnis. Beberapa orang mungkin memiliki harapan yang lebih rendah terhadap kemampuan wanita dalam membangun jaringan yang kuat atau mengambil peran kepemimpinan. Stereotipe ini dapat menghambat kesempatan *networking* yang adil dan merata bagi wirausaha wanita.

Wirausaha wanita mungkin menghadapi kesulitan dalam mengakses jaringan yang relevan dan memiliki akses terbatas ke komunitas bisnis atau acara *networking*. Beberapa sektor industri atau lingkungan bisnis tertentu mungkin didominasi oleh pria, sehingga membuat wanita kesulitan untuk masuk dan membangun jaringan di dalamnya. Ketika berada dalam lingkungan *networking*, wirausaha wanita mungkin menghadapi kurangnya representasi dan dukungan dari sesama wanita. Jika mereka adalah minoritas dalam acara atau komunitas bisnis, mereka mungkin merasa kurang diwakili atau tidak mendapatkan dukungan yang dibutuhkan untuk mengatasi hambatan-hambatan yang unik bagi wirausaha wanita.

Beberapa wirausaha wanita mungkin menghadapi kesulitan dalam mempromosikan diri dan bisnis mereka. Mereka mungkin merasa kurang percaya diri atau tidak nyaman dalam memperkenalkan diri, mempresentasikan ide, atau membangun hubungan bisnis secara aktif. Hal ini dapat menjadi kendala dalam menjalin hubungan dalam proses networking. Terkadang, gaya komunikasi atau jaringan yang dominan dalam lingkungan bisnis lebih sesuai dengan preferensi atau kebiasaan tertentu yang lebih sering diadopsi oleh pria. Ini dapat membuat wirausaha wanita merasa terisolasi atau kesulitan untuk berinteraksi dengan efektif dalam jaringan yang ada.

Dalam mengatasi kendala-kendala ini, penting bagi wirausaha wanita untuk mencari peluang networking yang inklusif dan mendukung. Mereka juga dapat mencari komunitas atau organisasi yang fokus pada pemberdayaan wanita dalam bisnis, berpartisipasi dalam program mentoring, dan membangun jaringan secara online melalui platform seperti media sosial atau forum industri. Mengembangkan keterampilan komunikasi dan percaya diri juga penting dalam mengatasi kendala-kendala ini.

Berdasarkan analisa situasi yang ditemukan, perlu diberikan pelatihan khusus dan pembinaan kepada wirausaha wanita dalam meningkatkan kemampuan dalam berinovasi serta mencari peluang dalam membangun jaringan bisnis. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan untuk memberikan pengetahuan dan solusi kepada wirausaha wanita Kecamatan Bangkinang kota Kabupaten Kampar dalam menghadapi beberapa permasalahan yaitu : (1) Kurangnya kemampuan dalam melakukan inovasi produk yang dihasilkan hal ini disebabkan kurangnya pengetahuan tentang produk kekinian yang diinginkan pasar, (2) Kapasitas kewirausahaan yang masih rendah. Terutama pada kemampuan pengelolaan usaha dan membangun

jaringan bisnis danm (3) Kurangnya kemampuan beradaptasi dengan literasi teknologi.

METODE

Metode yang akan dilakukan oleh tim selama kegiatan pengabdian bagi masyarakat dengan pelaku usaha; (1) Metode Ceramah, Dengan cara memberikan motivasi dan menjelaskan secara langsung dengan tujuan agar wirausaha wanita mampu melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan sesuai dengan keinginan pasar dan (2) Metode praktek, Dengan cara melakukan praktek pemanfaatan teknologi dalam memasarkan produk. Dengan dilakukannya praktek secara langsung diharapkan mendapatkan pengetahuan yang dapat diimplementasikan pada bisnis yang sedang dijalankan.

Adapun pelaksanaan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut: (1) Melakukan kerjasama dengan organisasi Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia, (2) Mengumpulkan peserta, penetapan tempat, waktu dan lamanya pelatihan, (3) Memberikan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dalam inovasi produk yang dihasilkan, proses pemasaran, pengelolaan organisasi, dan penjualan melalui media sosial dan (4) Melakukan praktek menjual produk melalui E-commerce (penjualan online).

HASIL

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Kecamatan Bangkinang kota kabupaten kampar pada tanggal 6 Maret 2023 bekerjasama dengan organisasi wirausaha wanita Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia (IPEMI) Kabupaten Kampar dalam upaya pengembangan UMKM wirausaha wanita. Tim pelaksana terdiri dari 6 (enam) orang Dosen yaitu, Librina Tria Putri, Litra Diantara, Hendrizal, Mustafa Kamal, Auzar Ali dan satu orang mahasiswa yaitu Amri Qadar. Adapun peserta kegiatan yang hadir adalah sebanyak 32 (tiga puluh dua) orang peserta.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil ceramah, diskusi, dan tanya jawab, kami tim pengabdian kepada masyarakat dapat menyimpulkan bahwa pelaku usaha sudah memahami tentang pentingnya inovasi dan pentingnya jaringan usaha dalam hal ini disebut *networking*. Tim dapat meyakinkan bahwa adanya kemauan dalam berinovasi akan mampu dalam mempertahankan bisnis secara berkesinambungan.

Dilihat dari pantauan Tim PkM, pelatihan dan tanya jawab yang di berikan berpengaruh terhadap penerimaan materi yang di berikan. Pada dasarnya, pelaku usaha antusias dalam menerima materi-materi yang diberikan oleh Tim Pengabdian Masyarakat, kita juga memaklumi terhadap keterbatasan kemampuan nalar yang belum sempurna dan belum terarah dalam menguasai kemampuan dalam berinovasi tersebut serta memberikan pemahaman dan pengembangan dari UMKM yang harus selalu menciptakan inovasi dan kreativitas dalam menjalankan bisnis.



Gambar 1. Penyampaian Materi dan Sesi Foto bersama

Kebiasaan masyarakat umumnya masih sulit atau resisten terhadap sesuatu program yang baru bagi mereka, akan tetapi apabila program tersebut menyentuh kebutuhan mereka maka mereka akan menerima program pembaharuan. Mengingat program peningkatan pengetahuan tentang pentingnya inovasi dan networking dalam menjalankan usaha bagi UMKM Wanita di Bangkinang kota Kabupaten Kampar, maka respon masyarakat terhadap kegiatan ini sangat antusias. Hal ini menunjukkan bahwa sasaran sangat antusias terhadap kegiatan dalam meningkatkan kemampuan berwirausaha sehingga perlu direalisasikan.

Berdasarkan penjabaran kegiatan di atas, maka hasil dari pelaksanaan program pengabdian masyarakat, adalah : (a) Peserta memahami bagaimana pentingnya inovasi agar kreatif dalam melakukan inovasi produk, (b) Memberikan pelatihan bagaimana cara melakukan penjualan, pemasaran dengan menggunakan media sosial, (c) Memberikan pratikum bagaimana menghasilkan suatu produk usaha yang menarik dan (4) Memberikan pembinaan bagaimana strategi pemasaran untuk produk yang dihasilkan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Setelah dilakukan kegiatan pelatihan kepada wirausaha wanita di

Bangkinang Kota menghasilkan kesimpulan berupa inovasi sangat penting bagi wirausaha wanita dalam melakukan kegiatan bisnis. Dengan berinovasi, mereka dapat menciptakan nilai tambah, memanfaatkan peluang, meningkatkan efisiensi, beradaptasi dengan perubahan, memuaskan pelanggan, dan meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif.

- 2) Jaringan (*networking*) sangat penting bagi wirausaha wanita dalam membangun dan mengembangkan bisnis mereka. Melalui *networking*, mereka dapat membangun hubungan bisnis yang kuat, memperoleh pengetahuan dan pengalaman, mendapatkan mentor dan role model, mempromosikan bisnis, mengakses sumber daya dan peluang, serta mendapatkan dukungan dan motivasi yang diperlukan dalam perjalanan bisnis mereka.
- 3) Metode pelaksanaan yang dilakukan pada program pengabdian ini adalah ceramah dan praktek.

Putri, L. T. (2015). Entrepreneurship role and E-Commerce in business environment for achieving the market culinary business in pekanbaru province riau. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 13(7), 4907–4919.

Putri, L. T. (2016). Analisis peranan usaha rumahan (bisnis online) dalam peningkatan pendapatan masyarakat Kota Bangkinang Kabupaten Kampar Provinsi Riau. *Journal of Business Studies*, 2(1).

Putri, L. T., & Irfandi, N. (2019). Analisis Daya Tarik Wisata Kuliner Malam (WKM) terhadap Kunjungan Wisatawan di Kota Pekanbaru. *Ikraith Ekonomika*, 2(2).

Tambunan, T. (2020). Small Business in Indonesia (pp. 98–117). <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-4984-1.ch006>

DAFTAR RUJUKAN

- Anjaningrum, W. D. (2020). Efektivitas Digital Marketing Dan Networks Dalam Mendongkrak Kinerja Pemasaran UKM Di Masa Pandemi Covid-19. *SENABISMA: Seminar Nasional Administrasi Bisnis Dan Manajemen*, 6(7), 50–61.
- Meuthia, M., Lita, R. P., Faisal, R. F., Rahmi, D. Y., & Gusmai, M. (2019). Model Keterkaitan Inovasi Produk, Citra Merek, Persepsi Nilai dan Intensi Pembelian Produk Kerajinan Tenun Kubang di Sumatera Barat. *JURNAL MANAJEMEN DAN KEWIRAUSAHAAN*. <https://doi.org/10.26905/jmdk.v7i2.3290>