

Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga Pada Anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik

Sutrisno⁽¹⁾

Fakultas Ekonomi, Universitas Yos Soedarso Surabaya ; notrisss@gmail.com

Dyah Annisa Sari⁽²⁾

Fakultas Ekonomi, Universitas Yos Soedarso Surabaya

ABSTRACT

Entrepreneurship is a means of overcoming unemployment. Most entrepreneurial activities are also very helpful for businesses in meeting the needs of the community at large. Fostering young entrepreneurs can be one way to help the economy and foster an entrepreneurial spirit as a way out to reduce unemployment because youth are expected to become educated youth entrepreneurs who are able to start their own businesses. To develop a business, entrepreneurs must carry out strategies in full, such as executing targeted marketing and management strategies.

The formulation of the problem in this research is: How to analyze youth entrepreneurship development strategies in realizing independent entrepreneurs in the members of the Al Kautsar Farmers and Fishermen Cooperative in Gresikcabang Jati Agung, and what are the implications of youth entrepreneurship development strategies for members of Al Kautsar Gresik Farmers and Fishermen Cooperatives in East Java in an effort to create entrepreneurs. independent family economic resilience. The purpose of this study is to analyze and analyze the development strategy of young entrepreneurs in realizing independent entrepreneurs in the members of the Al Kautsar Gresik Farmers and Fishermen Cooperative in East Java and to see and implement youth entrepreneurship development strategies for the members of the Al Kautsar Gresik Jawa Timur Farmers and Fishermen Cooperative in an effort creating independent entrepreneurs to family economic resilience.

This research is a field research (field research) using a qualitative descriptive method. The research data collection uses, documentation observation, interviews, questionnaires. Based on the results of the study, it can be denied that the youth entrepreneurship development strategy at the Al Kautsar Gresik Farmers and Fishermen Cooperative, East Java, has not been said to be independent, because entrepreneurs are still afraid to take risks. In carrying out the marketing strategy carried out by entrepreneurs, it is not optimal and lack of management ability becomes an obstacle in realizing independent entrepreneurs. The implications of youth entrepreneurship development strategies in realizing independent entrepreneurs against family economic resilience are said to be sufficient and resilient in meeting daily needs. Constraints in realizing independent entrepreneurs have implications for the economic resilience of the families of youth entrepreneurs in the Al Kautsar Gresik Farmers and Fishermen Cooperative, East Java and also has implications for the development of their business.

Keywords: *Business strategy; Independent Entrepreneurship; Family Economic Resilience.*

ABSTRAK

Wirausaha merupakan sarana untuk mengatasi meningkatnya jumlah pengangguran. Sebagian besar kegiatan wirausaha juga sangat membantu usaha-usaha dalam memenuhi kebutuhan masyarakat banyak. Dengan menumbuhkan wirausaha muda dapat menjadi salah satu cara untuk membantu ekonomi keluarga dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan sebagai jalan keluar untuk mengurangi tingkat pengangguran karena para pemuda di harapkan dapat menjadi wirausaha pemuda terdidik yang mampu merintis usahanya sendiri. Untuk mengembangkan suatu usaha, para wirausaha harus menjalankan strategi secara penuh seperti menjalankan strategi pemasaran dan manajemen yang tepat sasaran.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri pada anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresikcabang Jati Agung, dan bagaimana implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda pada Anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur dalam upaya mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap ketahanan ekonomi keluarga. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan wirausaha muda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri pada Anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur dan untuk mengetahui dan menganalisis implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda pada Anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur dalam upaya mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap ketahanan ekonomi keluarga.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pengumpulan data penelitian ini menggunakan, observasi dokumentasi, wawancara, kuesioner. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur belum dikatakan mandiri. Karena para wirausaha masih takut dalam mengambil resiko. Dalam menjalankan Strategi pemasaran yang dilakukan para wirausaha belum maksimal dan kurangnya kemampuan manajemen menjadi hambatan dalam mewujudkan wirausahawan mandiri. Implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap ketahanan ekonomi keluarga dikatakan sudah cukup dan tahan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kendala dalam mewujudkan wirausahawan mandiri berimplikasi terhadap ketahanan ekonomi keluarga para wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur dan juga berimplikasi terhadap pengembangan usaha mereka.

Kata Kunci : Strategi usaha; Kewirausahaan Mandiri; Ketahanan Ekonomi Keluarga.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Penelitian yang akan dilakukan ini berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga pada Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur”. Untuk itu maka penulis akan menjelaskan beberapa istilah yang digunakan dalam skripsi ini sebagai berikut :

- a. Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karang pembuatan dsb) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya, (sebab, musibah, duduk perkara dsb)
- b. Strategi merupakan rencana tindakan (rangkaian kegiatan perusahaan) termasuk penggunaan metode dan pemanfaatan berbagai sumber daya atau kekuatan. Dengan demikian strategi merupakan proses penyusunan rencana kerja, belum sampai pada tindakan. Strategi dicapai untuk mencapai tujuan tertentu, artinya arah dari semua keputusan strategi adalah pencapaian tujuan. Oleh sebab itu sebelum menentukan strategi, perlu dirumuskan tujuan yang jelas serta dapat diukur keberhasilannya.
- c. Pengembangan artinya proses, cara, perbuatan mengembangkan. Pada hakikatnya pengembangan adalah upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, utuh, selaras, pengetahuan, keterampilan sesuai dengan bakat, keinginan serta kemampuan - kemampuan, sebagai bekal atas prakarsa sendiri untuk menambah, meningkatkan, mengembangkan diri ke arah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi yang optimal serta pribadi mandiri.
- d. Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha adalah perbuatan amal, bekerja, dan berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu.
- e. Pemuda adalah generasi yang diharapkan memiliki kemampuan berfikir kritis, inovatif, dan kreatif dalam menghadapi tantangan dan persoalan bangsa. Dengan semangatnya yang besar diharapkan mampu menjadi penerus perjuangan bangsa. Pengertian Pemuda menurut Undang – Undang No. 40 tahun 2009 adalah warga negara Indonesia yang memasuki periode penting pertumbuhan dan perkembangan yang berusia 16 (enam belas) sampai 30 (tiga puluh) tahun.
- f. Wirausahawan didefinisikan sebagai seseorang yang dengan gigih berusaha untuk menjalankan sesuatu kegiatan bisnis dengan tujuan untuk mencapai hasil yang dapat dibanggakan. Mandiri adalah sikap untuk tidak menggantungkan keputusan kepada orang lain. Jadi wirausahawan mandiri adalah seorang yang menjalankan wirausaha harus mampu hidup mandiri tidak bergantung dengan orang lain, mampu memberikan keputusan terhadap suatu masalah dalam usahanya.
- g. Implikasi adalah akibat yang ditimbulkan dari adanya penerapan suatu program atau kebijakan, yang dapat bersifat baik atau tidak terhadap pihak-pihak yang menjadi sasaran pelaksanaan program atau kebijaksanaan tersebut.
- h. Ketahanan Ekonomi Keluarga adalah kondisi dinamik suatu keluarga yang berisi keuletan dan ketangguhan yang mengandung kemampuan mengembangkan kekuatan keluarga dalam menghadapi dan mengatasi segala tantangan, ancaman, hambatan serta gangguan yang datang dari luar maupun dalam, yang langsung maupun tidak langsung membahayakan kelangsungan kehidupan ekonomi keluarga.

Berdasarkan uraian diatas, maka yang dimaksud dengan judul skripsi ini adalah analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan

implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga yang dilakukan di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur. program ini untuk mengembangkan usaha para wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur. dapat meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga karena dengan bertambahnya modal yang diberikan dan usahanya mengalami kemajuan.

Adapun alasan dipilihnya judul penelitian ini berdasarkan alasan secara objektif dan secara subjektif adalah sebagai berikut :

1. Secara Objektif

- a. Peneliti tertarik dengan permasalahan ini dikarenakan banyaknya jumlah pengangguran di Indonesia. Sehingga dirasakan pentingnya dunia wirausaha bagi kelompok pemuda baik yang berpendidikan tinggi maupun lulusan SMA. Permasalahan utama dalam pengembangan kewirausahaan pemuda yakni karena kurangnya kesadaran akan pentingnya menjadi pemuda yang mandiri dan berwirausaha.
- b. Peneliti mengambil penelitian pada Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik karena masih banyak anggota wirausaha di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur. yang belum memahami strategi pengembangan wirausaha sehingga usahanya belum dapat dikatakan sukses dan mandiri. Selain itu para anggota mengalami kredit macet dalam pembayaran sehingga dapat ditinjau apakah usaha yang dijalankan berjalan dengan lancar.

2. Secara Subjektif

- a. Penelitian ini belum pernah dilakukan atau diteliti dan dibahas sebelumnya oleh para mahasiswa Universitas Yos Soedarso Surabaya khususnya untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi.
- b. Penelitian ini dapat diselesaikan oleh penulis, mengingat adanya ketersediaan bahan literatur yang cukup memadai serta data dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian baik data sekunder dan data primer memiliki kemudahan akses serta akses letak objek penelitian mudah dijangkau oleh penulis.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas. Maka dapat diidentifikasi permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri pada Anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur.?
2. Bagaimana Implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda pada Anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur. dalam upaya mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga?

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian hakikatnya merupakan harapan atau suatu yang hendak dicapai yang dapat dijadikan arahan atas apa yang dilakukan dalam penelitian. Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri pada anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Benjeng Gresik.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Benjeng .dalam upaya mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga.

Metode

1. Metode, Jenis, dan Sifat Penelitian

a. Metode penelitian

Penulis menggunakan metode pendekatan secara kualitatif. Metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan.

b. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) artinya data-data yang digunakan ini diperoleh melalui studi lapangan dengan cara mengamati, mencatat, dan mengadakan interview secara langsung terhadap pihak-pihak terkait dalam penelitian ini yaitu untuk mendapatkan fakta-fakta yang berhubungan dengan penelitian ini.

c. Sifat Penelitian

Menurut sifatnya, penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif berupaya untuk memperoleh deskripsi yang lengkap dan akurat dari suatu situasi. Penelitian deskriptif yang peneliti maksudkan adalah penelitian yang menggambarkan mekanisme dalam membahas dan meneliti bagaimana analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga pada anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur.

Pembahasan

A. Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Pada Anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Cabang Benjeng.

Menurut Sedarmayanti dalam bukunya yang berjudul Manajemen Strategi.Strategi didefinisikan sebagai proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi disertai suatu penyusunan, cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Strategi merupakan parameter-parameter sebuah organisasi dalam pengertian menentukan tempat bisnis dan cara bisnis untuk bersaing. strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh suatu organisasi (perusahaan) untuk mencapai tujuannya. Sedangkan menurut Kenenth R.Andrews strategi adalah suatu proses pengevaluasian kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi dan memutuskan strategi produk yang menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan peluang lingkungan.

Pengembangan kewirausahaan pemuda merupakan salah satu kegiatan pengembangan potensi keterampilan dan kemandirian berusaha.Kepemudaan dan kewirausahaan merupakan dua hal yang berkaitan tidak dapat dipisahkan.

Hal tersebut tercermin dari penjabaran Undang-undang Nomor 40 Tahun 2009 tentang Kepemudaan.Pemerintah banyak mengkaitkan kepemudaan dengan bidang kewirausahaan.Dengan adanya jiwa kewirausahaan di dalam diri pemuda maka jiwa kemandirian pemuda tidak hanya bergantung pada sektor formal namun juga dapat mengembangkan kreativitasnya pada sektor informal seperti kewirausahaan.Wirausaha mandiri dengan demikian menuntut adanya kemandirian. Kemandirian tersebut menunjuk pada adanya kepercayaan akan kemampuan diri untuk menyelesaikan persoalan-persoalan

tanpa bantuan khusus dari orang lain, keengganan untuk dikontrol orang lain, dapat melakukan sendiri kegiatan-kegiatan, dan menyelesaikan sendiri masalah-masalah yang dihadapi.

Pengembangan wirausaha merupakan tuntutan setiap daerah untuk dapat meningkatkan kesejahteraan penduduk dan wilayahnya. Untuk dapat mengembangkan wirausaha secara eksponensial dibutuhkan suatu strategi yang tepat sasaran dan tepat guna. Strategi dikatakan tepat sasaran dan tepat guna apabila dapat menentukan apa yang harus dikerjakan untuk mencapai suatu tujuan dengan proses yang lebih cepat secara waktu dan lebih efisien secara biaya, dan mampu menciptakan keunggulan bersaing yang berkesinambungan.

Dalam mengembangkan suatu usaha, hal yang paling penting dilakukan adalah menentukan dan menyusun sebuah strategi. Dalam hal ini teori yang saya gunakan untuk menganalisis strategi pengembangan wirausaha pemuda pada anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur adalah sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah salah satu cara perusahaan dalam langkah pengembangan usahanya untuk menarik para konsumen agar tertarik dengan produknya dan agar bisa lebih dikenal di pasaran. Strategi pemasaran sangat penting dilakukan oleh setiap badan atau organisasi dalam usaha yang dijalankan agar mencapai suatu target yang telah ditentukan.

Dalam hal ini teori yang di gunakan untuk menganalisis strategi pemasaran dengan menggunakan Bauran Pemasaran melalui wawancara dan hasil sebaran kuesioner kepada para anggota wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur dalam melakukan kegiatan pemasaran. adapun strategi yang dilakukan sebagai berikut :

a. Strategi Produk

Agar berhasil dalam persaingan global, sangatlah penting bagi perusahaan untuk memperhatikan kualitas barang dan jasa serta pelayanan. Barang dan jasa yang cepat, tepat, hemat, sehat, kuat dan terkenal merupakan persyaratan bagi perusahaan dalam mempertahankan kualitas. Barang dan Jasa harus cepat dan tepat dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Dari hasil yang diperoleh melalui sebaran kuesioner dan wawancara dengan wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik kualitas produk yang diberikan wirausaha pemuda sudah cukup baik diketahui dari hasil yang menjawab sangat setuju sebesar 59% dan yang menjawab setuju sebesar 49%. Hal ini menunjukkan bahwa para wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik sudah mampu memberikan kualitas produk yang baik terhadap produk yang mereka tawarkan/pasarkan. Mereka menjual produk yang banyak diminati konsumen, seperti sembako, pakaian, pulsa sehingga barang atau jasa yang dijual tahan lama, tidak rusak, dan mudah digunakan oleh siapapun dan kapanpun. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam mengembangkan usaha para wirausaha pemuda sudah dapat dikatakan sesuai. Mereka mampu menjalankan strategi produk dengan kualitas yang baik sehingga dianggap mampu memuaskan konsumen.

b. Strategi Harga

Dalam arti sempit harga adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Lebih luas lagi harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapat keuntungan menggunakan suatu produk atau jasa. Sepanjang sejarahnya harga telah menjadi factor yang mempengaruhi pilihan para pembeli.

Harga yang tepat adalah harga yang terjangkau dan paling efisien dengan inovasi dan kreatifitasnya. Menentukan harga yang tepat memerlukan banyak pilihan tidak saja berdasarkan pada intuisi, perasaan, tetapi juga harus berdasarkan pada informasi, fakta, dan analisis lapangan.

Dari data yang diperoleh dari hasil wawancara dan kuesioner, harga yang diberikan wirausaha pemuda tidak terlalu murah, namun para wirausaha dalam menetapkan harga sudah sesuai dengan pasaran, diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju hanya sebesar 16% dan yang menjawab setuju sebesar 37%, yang menjawab ragu-ragu sebesar 47%, oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa para wirausaha masih ragu untuk memberikan harga yang relative rendah dari orang lain. walaupun demikian mereka tetap mengikuti harga pasaran dan memberikan harga sudah sesuai dengan biaya barang dan jasa yang dikeluarkan, permintaan dan penawaran pasar dan harga pesaing. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa para wirausaha pemuda dalam menetapkan harga mereka masih ragu untuk memberikan harga yang relatif murah dari para pesaing, mereka menetapkan harga mengikuti harga pasaran.

c. Strategi Tempat

Penentuan lokasi dan distribusi serta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting. Hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang dan jasa. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa aman dan nyaman kepada konsumen.

Tempat yang menarik bagi konsumen adalah tempat yang paling strategis, menyenangkan, dan efisien. Untuk mencapai sasaran tempat yang baik dapat dilakukan dengan jalan memperbanyak saluran distribusi, misalnya langsung ke konsumen, menata penampilan tempat usaha misalnya tata etalase dan posisi produk.

Dari data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan kuesioner tempat yang digunakan para wirausaha untuk menjalankan usaha sudah strategis diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju sebesar 63% dan yang menjawab setuju sebesar 37%. Dapat disimpulkan bahwa strategi tempat dalam mendirikan usaha sudah strategis karena mereka mendirikan atau menyewa toko dipinggir jalan raya dan dipasar sehingga memudahkan konsumen untuk membeli produk yang mereka jual dan sering dilalui oleh konsumen.

d. Strategi Promosi

Promosi adalah cara mengomunikasikan barang dan jasa yang ditawarkan supaya konsumen mengenal dan membeli. Tujuan promosi adalah untuk memperkenalkan barang dan jasa agar diketahui, dituturkan, dan diminta oleh konsumen.

Dari data yang diperoleh melalui hasil wawancara dan kuesioner Promosi yang dilakukan wirausaha melalui sosial media atau media lainnya. Para wirausaha belum banyak melakukan promosi hanya beberapa saja yang sudah melakukan promosi. Diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju sebesar 13 % dan yang menjawab tidak setuju sebesar 63%. Dapat disimpulkan bahwa para wirausaha banyak yang belum melakukan promosi hanya sebagian saja yang melakukan promosi seperti toko baju, tas, counter handphone sedangkan toko sembako dan bengkel tidak begitu memperhatikan strategi pemasaran melalui promosi.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran mengenai strategi produk, harga, tempat sudah sesuai. Namun dalam menjalankan strategi promosi belum maksimal, banyak dari wirausaha yang belum mengerti pentingnya menjalankan strategi promosi yang baik dan tepat sasaran. Sehingga dapat dikatakan bahwa wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik belum menjalankan strategi pemasaran secara penuh.

Sedangkan berdasarkan Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Lusmino basia dalam jurnal Ketahanan Nasional. Pemasaran produk harus diperhatikan kualitas layanan bagi para konsumen, kualitas layanan bagi konsumen juga dilakukan para wirausaha muda, karena kualitas merupakan hal yang penting, bahkan pemahaman tentang kualitas sering disalahartikan sebagai sesuatu yang baik, kemewahan, keistimewaan, atau sesuatu yang berbobot.

Berdasarkan teori, banyak cara untuk merekayasa produk atau barang dan jasa agar diminati oleh konsumen, diantaranya sebagai berikut:

1. Jenis-jenisnya diperbarui
2. Kualitasnya dibeda-bedakan dan ditingkatkan
3. Model dan desainnya bermacam-macam dan dibedakan.
4. Kemasan, warna, bentuk, ukuran, standar, merek dibuat sedemikian rupa sehingga lebih menarik.

Berdasarkan teori strategi tempat yang menarik bagi konsumen adalah tempat yang paling strategis, menyenangkan, dan efisien. Untuk mencapai sasaran tempat yang baik dapat dilakukan dengan jalan sebagai berikut :

1. Memperbanyak saluran distribusi, misalkan langsung ke konsumen atau tidak langsung, yaitu melalui para agen.
 2. Memperluas segmentasi atau cakupannya, misal segmen local, regional, nasional, dan internasional.
 3. Menata penampilan usaha, misal tata etalase, dan posisi produk.
 4. Menggunakan cara penyampaian barang seefisien mungkin. Berdasarkan teori mengenai harga. Harga yang tepat adalah harga yang terjangkau dan paling efisien bagi konsumen. Wirausahawan bisa menciptakan harga yang paling efisien dengan inovasi dan kreatifitasnya. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk memberikan harga yang menarik bagi konsumen, yaitu sebagai berikut :
1. Menentukan harga dasar dan harga jual barang yang berbeda-beda yaitu harga barang tertentu harus lebih rendah daripada harga barang pesaing.
 2. memberikan potongan harga yang bervariasi seperti sistem diskon/hadiah.
 3. Memberikan keringan waktu pembayaran, seperti pembayaran dimuka, pembayaran dibelakang dan pembayaran kredit.

Strategi Promosi yang dijalankan para wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik belum sesuai atau belum maksimal. Hanya

beberapa anggota saja, banyak dari mereka yang belum menjalankan strategi promosi karena mereka kurang memahami tujuan mempromosikan produk mereka agar diketahui, dibutuhkan, dan diminta oleh konsumen. Sedangkan berdasarkan teori agar barang dan jasa yang kita produksi dikenal, diketahui, dibutuhkan, dan diminta oleh konsumen, wirausahawan harus segera melakukan usaha-usaha sebagai berikut :

1. Informasikan barang/jasa yang dihasilkan pada konsumen.
2. Bujuk konsumen agar mau membeli barang/jasa yang dihasilkan.
3. Pengaruhi konsumen agar tertarik terhadap barang/jasa yang kita hasilkan. Misalnya seperti melakukan beberapa jenis promosi, seperti memasang iklan melalui media cetak, melalui internet, atau promosi penjualan seperti pameran dagang, kuis hadiah dan sebagainya.

e. Strategi Manajemen

Kemampuan manajemen ibarat markas komando dalam sebuah pertempuran, di sinilah semua alur strategi dan taktik untuk memenangkan pertempuran dikendalikan. Lemahnya kemampuan manajemen atau menerapkan strategi yang tidak tepat sasaran akan mengakibatkan tidak efektifnya penjualan dan bila tidak segera diperbaiki maka lambat laun akan berakibat pada kegagalan bisnis.

Dari data yang diperoleh melalui hasil wawancara dan kuesioner Para wirausaha sudah mampu mengelola usaha mereka agar tidak mengalami kebangkrutan dan agar terus berkembang diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju sebesar 56% dan yang menjawab setuju sebesar 44%. Dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran mereka masih ragu diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju hanya sebesar 19%, dan yang menjawab setuju sebesar 25% sedangkan yang menjawab ragu-ragu sebesar 56%. Dapat disimpulkan bahwa mereka masih ragu dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran.

Strategi manajemen yang dilakukan wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik mereka dalam mengelola usaha mereka sudah baik, dengan cara memberikan pelayanan dan kepuasan terhadap konsumen namun dari cara mereka mengelola keuangan seperti mengatur pengeluaran dan pendapatan mereka masih dikatakan kurang mampu, mereka tidak begitu mengerti pentingnya pembukuan pengeluaran dan pendapatan. Dengan adanya pembukuan mereka dapat melihat apakah usaha yang dijalankan untung atau rugi dan bagaimana peningkatan pendapatan perbulannya.

Berdasarkan teori strategi manajemen Para wirausahawan menggunakan proses inovasi sebagai alat pemberdayaan sumber-sumber untuk menciptakan suatu nilai barang dan jasa. Proses inovasi dikendalikan oleh kreativitas. Kreativitas merupakan mata rantai antara pengetahuan pengenalan cara baru untuk mengombinasikan sumber-sumber dan proses pengembangan pengetahuan secara sistematis kedalam suatu inovasi yang digunakan di pasar. Inovasi bahkan dipandang sebagai penciptaan sumber-sumber yang berbentuk penemuan kegunaan sesuatu dalam alam.

3. Kecukupan Sumber Dana/ Modal

Dalam mengembangkan usaha tidak hanya strategi yang diperhatikan, sumber dana atau kecukupan modal dalam membangun suatu usaha juga sangat penting, karena modal adalah pondasi dalam mendirikan usaha. Peranan pembiayaan yang diberikan Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Jawa Timur dapat dilihat dari tujuannya yaitu untuk meminimalkan kekurangan modal usaha para anggotanya. Kemudian untuk memaksimalkan laba dengan adanya penambahan modal dan bertambahnya stok barang dagang sehingga pendapatan para wirausaha pun meningkat.

Kemampuan finansial dalam menjalankan operasional usaha untuk memproduksi barang dan jasa sangat tergantung pada modal usaha yang dimiliki oleh para pelaku Usaha dalam mengembangkan usaha yang dijalankannya.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil kuesioner dan wawancara diketahui, Pembiayaan yang diberikan Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik sudah cukup untuk menambah modal usaha dan mengembangkan usaha, diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju sebesar 38 %, yang menjawab setuju sebesar 62 %. dan tambahan modal yang diberikan oleh Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik sudah memberikan manfaat yang baik dalam mengembangkan usaha. diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sebesar 53%, dan yang menjawab setuju sebesar 46%.

Dalam segi kecukupan modal para wirausaha sudah memiliki modal yang cukup untuk mengembangkan usaha yang dijalankan dengan tambahan modal yang mereka peroleh melalui pembiayaan di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik cabang Benjeng .Dan dengan adanya pembiayaan yang diberikan Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik sudah memberikan manfaat yang baik kepada para wirausaha yaitu untuk menambah modal usaha dan mengembangkan usaha.

Berdasarkan teori dari peneliti terdahulu kurangnya modal dan dukungan pemerintah, permasalahan modal adalah masalah klasik yang sering dianggap suatu kendala dalam pengembangan bisnis/usahadi kalangan *entrepreneur*. Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan program PNPM merupakan angin segar bagi para wirausaha saat ini, namun yang perlu mendapat perhatian tentang regulasinya. Termasuk juga dana CSR. Modal tidak hanya uang. Dalam kata para wirausaha modal adalah sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan usaha. Dengan demikian modal dapat berupa benda fisik atau pun bukan. Pikiran, kesempatan, waktu, pendidikan dan pengalaman merupakan benda abstrak yang sesungguhnya merupakan modal yang tidak terilai dan sangat menentukan keberhasilan dalam kewirausahaan.

- B. Analisis Implikasi Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausaha Mandiri Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga Pada Anggota Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik Cabang Benjeng Euis mengatakan bahwa ketahanan keluarga berarti kondisi dinamis sebuah keluarga yang memiliki keuletan dan ketangguhan serta mengandung kemampuan fisik dan material serta psikis dan mental spiritual, guna hidup mandiri mengembangkan diri dan

keluarganya untuk hidup harmonis dalam meningkatkan kesejahteraan lahir dan kebahagiaan batin.

Prinsip perekonomian keluarga Islam terdiri diatas dasar prinsip keseimbangan antara pemenuhan kebutuhan-kebutuhan materil dan pemenuhan kebutuhan spiritual, seimbang usaha untuk kebutuhan dunia.

Ketahanan ekonomi diukur dengan jumlah penghasilan atau pengeluaran per rumah tangga dalam jangka waktu tertentu dibandingkan dengan batas kemiskinan. Ketahanan ekonomi keluarga dikatakan kuat dan mampu menghadapi dan mengatasi segala ancaman, tantangan, hambatan dan gangguan serta menjamin kelangsungan perekonomian keluarga. Ketahanan ekonomi keluarga dapat diukur dari tingkat kemiskinan dari keluarga tersebut. Seseorang dapat dikategorikan miskin jika diukur dari pendapatan yang diperoleh kurang atau masih di bawah standar dari UMK yang ditetapkan oleh pemerintah setempat, sedangkan kategori tidak miskin jika pendapatan lebih dari UMK yang sudah ditetapkan.

Berdasarkan hasil dari penelitian terdahulu menjelaskan ketahanan ekonomi keluarga wirausaha Kampung Sanggrahan Pathuk adalah sebagai berikut: (1). Pada perhitungan pendapatan dan kebutuhan secara skala Likert menunjukkan ketahanan ekonomi di kategorikan tidak miskin. (2). Pada perkonversian pendapatan para wirausaha pemuda Kampung Sanggrahan Pathuk dengan menggunakan standar UMK disimpulkan tidak ada yang dikategorikan miskin. (3). Kontribusi rata-rata pendapatan dari wirausaha memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap pemenuhan kebutuhan keluarga. (4). Pada perhitungan rata-rata pendapatan dan pengeluaran per kapita per rumah tangga menunjukkan tiap rumah tangga dikategrikan tidak miskin, dilihat juga dari selisih pendapatan dan pengeluaran per bulan.

Dalam penelitian ini untuk menganalisis mengenai ketahanan ekonomi keluarga. Peneliti menggunakan 2 indikator yaitu pendapatan dan kebutuhan.

1. Aspek Pendapatan

Kecukupan penghasilan sebagai salah satu aspek ketahanan ekonomi keluarga akan diukur dengan indikator objektif dan indikator subjektif. Pertama, indikator objektif akan melihat kecukupan penghasilan dengan pendapatan perkapita rumah tangga. keluarga yang memiliki pendapatan perkapita yang lebih tinggi diharapkan memiliki ketahanan ekonomi yang lebih baik. Kedua, indikator subjektif akan melihat kecukupan keluarga berdasarkan persepsi kecukupan pendapatan keluarga untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Seseorang dikatakan miskin jika diukur dari pendapatan yang diperoleh kurang dari atau masih di bawah standar UMK yang ditetapkan oleh pemerintah setempat. Sedangkan kategori tidak miskin jika pendapatan lebih dari UMK (Upah Minimum Kota), yang sudah ditetapkan.

Peneliti melakukan penelitian di wilayah Propinsi Gresik karena itu tingkat pendapatan yang dilihat berdasarkan UMP (Upah Minimum Propinsi). UMP Gresik pada tahun 2020 sebesar RP. 4.197.030.

Kesimpulan

Dari hasil yang diperoleh melalui sebaran kuesioner dan wawancara dengan wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik kualitas produk yang diberikan wirausaha pemuda sudah cukup baik diketahui dari hasil yang menjawab sangat setuju sebesar 59% dan yang menjawab setuju sebesar 49%. Hal ini menunjukkan bahwa para wirausaha pemuda di Koperasi Tani dan Nelayan Al Kautsar Gresik sudah mampu memberikan kualitas produk yang baik terhadap produk yang mereka tawarkan/pasarkan. Mereka menjual produk yang banyak diminati konsumen, seperti sembako, pakaian, pulsa sehingga barang atau jasa yang dijual tahan lama, tidak rusak, dan mudah digunakan oleh siapapun dan kapanpun. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam mengembangkan usaha para wirausaha pemuda sudah dapat dikatakan sesuai. Mereka mampu menjalankan strategi produk dengan kualitas yang baik sehingga dianggap mampu memuaskan konsumen.

Dari data yang diperoleh dari hasil wawancara dan kuesioner, harga yang diberikan wirausaha pemuda tidak terlalu murah, namun para wirausaha dalam menetapkan harga sudah sesuai dengan pasaran, diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju hanya sebesar 16% dan yang menjawab setuju sebesar 37%, yang menjawab ragu-ragu sebesar 47%, oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa para wirausaha masih ragu untuk memberikan harga yang relative rendah dari orang lain. walaupun demikian mereka tetap mengikuti harga pasaran dan memberikan harga sudah sesuai dengan biaya barang dan jasa yang dikeluarkan, permintaan dan penawaran pasar dan harga pesaing. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa para wirausaha pemuda dalam menetapkan harga mereka masih ragu untuk memberikan harga yang relatif murah dari para pesaing, mereka menetapkan harga mengikuti harga pasaran.

Dari data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan kuesioner tempat yang digunakan para wirausaha untuk menjalankan usaha sudah strategis diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju sebesar 63% dan yang menjawab setuju sebesar 37%. Dapat disimpulkan bahwa strategi tempat dalam mendirikan usaha sudah strategis karena mereka mendirikan atau menyewa toko dipinggir jalan raya dan dipasar sehingga memudahkan konsumen untuk membeli produk yang mereka jual dan sering dilalui oleh konsumen.

Daftar Pustaka

1. Abdullah, Ma'ruf . *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit Antasari Perss, 2011.
2. Albert Kurniawan, *Metode Riset Untuk Ekonomi Dan Bisnis*. Bandung: alfabeta, 2014.
3. Ali Musa Pasaribu. *kewirausahaan berbasis agribisnis*, Yogyakarta : c.v andi offset 2012..
4. Anisah Cahyaningtyas, Asih Amperiana Tenrisana, dkk. *Pembangunan Ketahanan Keluarga*, Jakarta : CV. Lintas Khatulistiwa, 2016.
5. Arasy Alimudin, "Strategi Pengembangan Minat Wirausaha Melalui Proses Pembelajaran". *Jurnal Manajemen Kinerja*, Vol 1 No. 1, h.1.
6. Arif Yusuf Hamali. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
7. Assauri sofjan. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : rajawali pers, 2010
8. Burhanudin Ridwan at all. *kewirausahaan dalam perspektif Al-qur'an dan hadis*, Vol 1 No. 1
9. Cholid Narbuko, Abu Ahmadi. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
10. Departemen Agama RI AL-HIKMAH. *AL-QUR'ANUL KARIM*, Bandung : CV Penerbit Diponogoro, 2010.
11. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011.
12. Fanny kartika oktavianti. *jurnal ketahanan nasional*, Vol XX no.3, 2016.
13. Herien Puspitawati, "Ketahanan dan kesejahteraan keluarga". (Bogor: IPB Press, 2015), h.12
14. <http://www.temukanpengertian.com/2013/09/pengertian-mandiri.html>
15. Huda Nurul dan Mohamad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta : Predana Medai Grup, 2010
16. Ibnu Katsmir, Muhammad Nasib Ar-Rifai'l, *Kemudahan dari Allah Ringkasan Tafsir*, Jakarta : Gema Insani Press, 2000.

17. Indrawan Rully. *Metodologi Penelitian*, Bandung: PT Refika Aditama, 2014.
18. Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, dan Karya Ilmiah*, Jakarta: Kencana, 2017.
19. Kaelan, M.S. *Metode penelitian kualitatif interdisipliner*, Yogyakarta : Paradigma, 2012.
20. Kuncoro Mudrajad. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi* Edisi 4, Yogyakarta: PT.Gelora Aksara Pratama, 2013.
21. Kustoro Budiarta. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009.
22. Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif* Edisi Revisi, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012
23. Lusmino Basia,2016,"strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga"jurnal ketahanan nasional, Vol 22. No 1.
24. Mardani. *Hukum Bisnis Syariah* , Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.
25. Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014
26. -----, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&G*.Bandung, Alfabeta, 2009.
27. Nurul Huda dan Mohamad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta : Predana Medai Grup, 2010.
28. Pembukaan Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2009 Tentang Kepemudaan
29. Puspitawati Herien. *Ketahanan dan kesejahteraan keluarga*, Bogor:IPB Press,2015
30. Ramadhany Imanda dan Siti Inayatul Faizah. 2015, *motivasi pengusaha dalam pengembangan inovasi produk (penelitian deskriptip terhadap pengusaha garmen muslim di gresik)*, jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol.II No.5.
31. Robins, stelphen p dan coulter, mary. *Manajemen edisi sepuluh* ,Jakarta : Erlangga, 2010
32. Ronald J Ebert dan Ricky W.Griffin. *Pengantar Bisnis*, Jakarta : Erlangga,2014
33. Sadono Sukirno. *Makro Ekonomi, Teori Pengantar*, Jakarta : Rajawali Grafindo Persada, 2013.
34. Saiman Leonardus . *kewirausahaan teori, praktik dan kasus-kasus*. Jakarta:Salemba empat,2009 .
35. Silalahi Ulbert . *Studi Tentang Ilmu Administrasi Konsep, Teori dan Dimensi*. Bandung: Sinar Baru Algensindo,2009.
36. Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta,2016.
37. Sunyoto Danang. *Metode dan Instrumen Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Yogyakarta: CAPS, 2013.
38. Suryana Yuyus , Kartib Bayu. *kewirausahaan:pendekatan karakteristik wirausahawan sukses*. Jakarta:Kencana,2011.
39. Suryana. *Kewirausahaan: kiat dan proses menuju proses*, Jakarta:salemba empat, 2016
40. Syabirin Husein, Priyono. *Strategi mengubah usaha kecil minimum menjadi kaya milyaran*, Solo:PT tiga serangkai pustaka mandiri,2014.
41. Syahrul Ramadhan,"Peran . muda (Baitul Mal Wat Tamwil Mandiri Ukhuwah Persada) dalam pengembangan kewirausahaan terhadap kesejahteraan anggota" .(Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel , Surabaya,2016),
42. Tejo Nurseto, 2014, *Strategi menumbuhkan wirausaha kecil dan menengah yang tangguh*"jurnal Ekonomi dan Pendidikan,Vol 1.No 1, h.95
43. V.Wiratna Sujarweni. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
44. Wiryokusumo Iskandar . *Dasar-dasar Pengembangan Kurikulum*. Jakarta, Bumi Aksara,2011.