

PROSIDING

SEMINAR NASIONAL DAN TEMU KOLEGIAL PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH FKIP UNSRI

PENGUATAN PERAN PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH DALAM
MENYIAPKAN SUMBER DAYA MANUSIA PRODUKTIF INOVATIF

14 NOVEMBER 2015

ISBN : 978-602-74014-0-2



PROGRAM STUDI PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH
JURUSAN ILMU PENDIDIKAN
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA

PROSIDING

SEMINAR NASIONAL DAN TEMU KOLEGIAL PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH FKIP UNSRI

**PENGUATAN PERAN PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH DALAM
MENYIAPKAN SUMBER DAYA MANUSIA PRODUKTIF INOVATIF**

14 NOVEMBER 2015

ISBN: 978-602-74014-0-2



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH
JURUSAN ILMU PENDIDIKAN
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

**PROSIDING SEMINAR NASIONAL DAN TEMU KOLEGIAL PENDIDIKAN LUAR
SEKOLAH FKIP UNSRI**

**Penguatan Peran Pendidikan Luar Sekolah dalam
Menyiapkan Sumber Daya Manusia Produktif Inovatif**

ISBN : 978-602-74014-0-2

Editor :

Prof. M. Dahir Basir, M.Pd
Dr. Azizah Husin, M.Pd
Dr. Didi Tahyudin, M.Pd
Dr. Zawawi

Penyunting:

Drs. Imron A Hakim, M.Si

Desain Sampul dan Tata Letak:

Henny Helmi, M.Pd

Penerbit:

Prodi Pendidikan Luar Sekolah Jurusan Ilmu Pendidikan Fakultas Keguruan dan
Ilmu Pendidikan Universitas Sriwijaya

Redaksi:

Prodi PLS Jurusan Ilmu Pendidikan
FKIP Universitas Sriwijaya
Jalan Raya Palembang-Prabumulih Km 32
Indralaya Ogan Ilir Sumatera Selatan 30662
Telp. 0711 - 580058
Fax. 0711 - 580058
Email. pls@unsri.ac.id

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Editor.....	iv
Kata Pengantar.....	v
Daftar Isi.....	vii
PENGUATAN PERAN PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH DALAM MENYIAPKAN SUMBER DAYA MANUSIA PRODUKTIF DAN INOVATIF Dr. Yusuf Muhyiddin, M.Pd.....	1
PERAN DINAS TENAGA KERJA DAN TRANSMIGRASI PROVINSI SUMATERA SELATAN DALAM Mendukung PROGRAM PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH GUNA MENYIAPKAN SDM PRODUKTIF DAN INOVATIF H. Zulkopli, S.E, MM.....	7
PENGEMBANGAN PENDIDIKAN NON FORMAL DAN PENDIDIKAN INFORMAL DALAM SISTEM PENDIDIKAN NASIONAL Prof. Supriyono, M.Pd.....	11
STRATEGI PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PROGRAM PENDIDIKAN NONFORMAL DAN INFORMAL (PNFI) DI PUSAT KEGIATAN BELAJAR MASYARAKAT (PKBM) KABUPATEN KARAWANG Dayat Hidayat.....	37
PEMBELAJARAN MASYARAKAT KORBAN BENCANA BERBASIS KOMUNITAS DALAM PENGELOLAAN LINGKUNGAN Sujarwo.....	52
PENGANGGURAN PERGURUAN TINGGI SEBAGAI TANTANGAN BAGI PENGEMBANGAN KURIKULUM PNF YANG BERORIENTASI DUNIA KERJA Azizah Husin.....	64
PENGUATAN KAPASITAS KELEMBAGAAN PLS Oong Komar.....	77
PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN KEPALA SKB DAN MOTIVASI KERJA TERHADAP KINERJA PAMONG BELAJAR PADA SANGGAR KEGIATAN BELAJAR (SKB) DI WILAYAH PRIANGAN JAWA BARAT Lili Dasa Putri.....	91

<p>MODEL PENGEMBANGAN KAPASITAS JEJARING (<i>NETWORKING CAPACITY</i>) BAGI <i>TARGET GROUP</i> PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN MASYARAKAT (PKUM) GUNA PEMBERDAYAAN MASYARAKAT Entoh Tohani</p>	102
<p>PENGARUH KEPEMIMPINAN KEPALA SKB DAN PENGETAHUAN ADMINISTRASI TERHADAP KINERJA PAMONG BELAJAR DI SANGGAR KEGIATAN BELAJAR (SKB) KOTA GORONTALO Abdul Rahmat, Ahmad Izzudin.....</p>	127
<p>PROGRAMASI PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH BERBASIS KERAGAMAN DALAM MENGATASI MASALAH SOSIAL DI KALANGAN PEMUDA S. Wisni Septiarti.....</p>	148
<p>PROGRAM-PROGRAM PLS DALAM MENANGGULANGI KENAKALAN REMAJA Andika Pratama.....</p>	161
<p>PENGARUH MOTIVASI BELAJAR DAN LINGKUNGAN SOSIAL TERHADAP SIKAP BERWIRAUSAHA PEMUDA PADA PROGRAM PENDIDIKAN AKHLAK PLUS WIRAUSAHA PESANTREN DAARUT TAUHIID BANDUNG Mega Nurrizalia.....</p>	170
<p>SKB SEBAGAI SATUAN PENDIDIKAN, PELUANG DAN TANTANGAN DALAM MENYIAPKAN SUMBER DAYA MANUSIA UNGGUL MELALUI PENDIDIKAN NONFORMAL Iis Prasetyo.....</p>	186
<p>PELATIHAN BUDI DAYA IKAN AIR TAWAR DALAM RANGKA MENINGKATKAN KEWIRAUSAHAAN KELOMPOK PETANI KARET (Studi Kasus Pada Kelompok Petani Karet di Kecamatan Sungai Manau Kabupaten Merangin) Uying Hapid Alatas.....</p>	199
<p>PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA DALAM ERA GLOBALISASI Puji Yanti Fauziah.....</p>	208

Model Pengembangan Kapasitas Jejaring (*Networking Capacity*) bagi *Target Group* Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM) Guna Pemberdayaan Masyarakat

Entoh Tohani
JURUSAN PLS FIP UNY
tohani@uny.ac.id ; 081392902928

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menghasilkan model pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi kelompok sasaran (*target group*) pendidikan kewirausahaan masyarakat (PKuM) dalam upaya memberdayakan masyarakat. Selama ini, PKuM masih berorientasi pada pembentukan kemampuan teknis berwirausaha dan masih belum memberikan pengalaman belajar yang optimal untuk peningkatan kemampuan kapasitas jejaring pada kelompok sasarannya. Penelitian ini merupakan penelitian pengembangan yang dilakukan dengan kelompok sasaran PKK Mawar yang berada di Karangmojo, Kab. Gunung Kidul. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dokumentasi, dan angket. Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik analisis kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi *target group* dalam rangka pemberdayaan masyarakat mampu tervalidasi. Secara khusus, kelompok sasaran pengembangan mampu mengalami perubahan perilaku yang positif yaitu mereka menyadari pentingnya berwirausaha secara bersama untuk kehidupan, memiliki kesadaran untuk melakukan jejaring wirausaha, dan mampu menerapkan perilaku berjejaring dalam kegiatan berwirausaha. Oleh karena itu, dalam rangka menghasilkan wirausahawan yang mampu berkontribusi positif pada kemajuan ekonomi masyarakat, pengembangan kapasitas jejaring melalui kegiatan pendidikan di masa depan perlu dilakukan secara terarah, berbasis pengalaman, dan secara tuntas.

Kata kunci: pendidikan, kewirausahaan, kapasitas jejaring, modal sosial, pemberdayaan

PENDAHULUAN

Pendidikan kewirausahaan dimaknai sebagai upaya membentuk, memelihara, dan mengembangkan kapasitas kewirausahaan (*entrepreneurship capacity*) dari individu, kelompok, dan/atau masyarakat. Kapasitas kewirausahaan menunjukkan adanya nilai, pengetahuan, dan perilaku yang kompeten yang memungkinkan individu mengatasi

persoalan yang dihadapinya secara inovatif dari sudut pandang yang beragam. Pembentukan kapasitas kewirausahaan bagi warga masyarakat dipandang penting dalam perkembangan masyarakat sekarang ini karena terdapat berbagai tantangan muncul yang mengharuskan setiap orang untuk memiliki kemampuan dalam menghadapinya. Begitu pula, kapasitas kewirausahaan dibutuhkan untuk memudahkan individu dalam mencari

sumberdaya yang ketersediaannya terbatas di masyarakat disertai tingkat persaingan yang ketat dalam mendapatkannya.

Pengembangan kapasitas kewirausahaan akhir-akhir ini genjar dilaksanakan baik oleh pemerintah misalnya dengan program gerakan kewirausahaan nasional, swasta dengan kegiatan tanggung jawab sosialnya, lembaga pendidikan ataupun warga masyarakat secara perorangan dengan menyelenggaraan program pendidikan kewirausahaan masyarakat secara mandiri. Pemerintah sendiri sebagai salah satu penggerak pendidikan kewirausahaan masyarakat telah menyelenggarakan berbagai kegiatan pendidikan kewirausahaan bagi masyarakat seperti Kelompok Belajar Usaha (KBU), Kelompok Pos Pemberdayaan Keluarga (Posdaya), Kelompok Usaha Bersama (KUBe), program Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (KUM), program PMPM-Md, program Desa Produktif dan Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) dan Program Keluarga Harapan. Dalam tiga tahun terakhir ini, terdapat pengembangan kapasitas kewirausahaan yang dikembangkan oleh Departemen Pendidikan Nasional khususnya Direktorat Pembinaan Kursus

dan Pelatihan yang menyelenggarakan Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM) dengan nama program Desa Vokasi. Tercatat bahwa walau mengalami penurunan kuantitas, penyelenggara program ini pada tahun 2013 berjumlah 90 program yang didanai, dimana menurun dibandingkan tahun 2012 sebanyak 127 program, dan pada tahun 2011 yang mencapai 234 program (www.infokursus.net).

Penyelenggaraan PKuM pada dasarnya memberikan bekal berupa nilai, pengetahuan, dan terampilan usaha bagi kelompok sasaran yaitu warga masyarakat yang belum memiliki keterampilan usaha, atau mereka yang belum beruntung/marginal agar mampu berusaha baik mandiri maupun bersama pihak lain. Tidak menutup kemungkinan, dalam menyelenggarakan kegiatan usahanya mereka akan dihadapkan pada keterbatasan-keterbatasan yang perlu diatasi yang menyangkut masalah produksi, pemasaran, pengelolaan, dll. Oleh karenanya, kelompok sasaran (*target group*) harus memiliki kemampuan mengembangkan usaha dengan tidak semata-mata mengandalkan pada ketersediaan sumberdaya material dan pendanaan, namun harus dapat

memanfaatkan peluang yang ada dalam hubungan sosial yang terjadi di lingkungan usaha/bisnis. Hal ini menekankan bahwa kelompok sasaran harus dapat berorientasi pada keberfungsian modal sosial (*social capital*) dalam penyelenggaraan usaha wirausahanya. Modal sosial harus dimanfaatkan dalam penyelenggaraan PKuM secara positif karena modal sosial mampu memberikan kontribusi positif pada pengembangan kualitas sumberdaya manusia, peningkatan kerja sama internal organisasi, pengembangan produksi, pemasaran, dan pengembangan inovasi lembaga usaha (Westlund, 2009:52).

Kelompok sasaran PKuM dipandang perlu memiliki kapasitas jejaring yang menjadi satu dimensi modal sosial (Coleman, 1988; Grootaert & Thierry Van Bastelaer, 2002b) adalah jejaring (*networking*). Dalam konteks kegiatan kewirausahaan, jejaring dapat dimaknai sebagai kemampuan berkomunikasi dan bekerja sama dengan sesama pelaku bisnis atau usaha (Todeva, 2006). Dengan membangun jejaring, kelompok sasaran PKuM akan mudah memahami orang-orang lain yang memiliki kemampuan atau sumberdaya yang memungkinkan dapat digunakan untuk mengembangkan usaha atau karir mereka. Dalam hal ini, kelompok

sasaran PKuM dituntut untuk dapat membangun dan mengembangkan *professional networking* dengan siapa pun untuk keberhasilan usahanya (Catt & Scudamore, 1999:3), dan sebaliknya apabila jejaring profesional tidak mampu dibentuk oleh mereka berbagai kemungkinan masalah dalam berusaha akan ditemuinya misalnya keuntungan yang didapat dapat minim dan kesulitan mengembangkan produk/jasa yang dihasilkan. Atau dalam hal ini jejaring merupakan alat pemasaran dalam usaha kewirausahaan (Callison & Shaw, 2001) untuk mengembangkan usaha dan produknya. Kemampuan membina jejaring baik internal kelompok sasaran PKuM maupun dengan pihak eksternal memungkinkan pencapaian sumberdaya yang lebih besar diperoleh yang akhirnya dapat meningkatkan pendapatan para pelaku usaha, peningkatan aktivitas pertukaran pengetahuan dan informasi (Strategic Direction, 2011), menciptakan usaha baru dan memudahkan akses pada penciptaan usaha tambahan (S. de Klerk, 2010) dan lebih jauh adalah dapat membantu mengembangkan suatu masyarakat tertentu.

Secara lebih khusus, jejaring sebagai aspek modal sosial memiliki peran penting dalam kegiatan kewirausahaan dan bisnis dalam menunjang kesuksesan.

Temuan menunjukkan bahwa jejaring yang dilakukan melalui media sosial telah mampu memperkenalkan profil wirausahawan kepada masyarakat (Indraputi & Henari, 2012), mampu membangun penciptakan pengetahuan, transfer dan penyatuan pengetahuan, mengembangkan organisasi yang belajar, dan memungkinkan peningkatan kinerja dan melanjutkan keuntungan kompetitif (Rolland & Kaminska-Labbe, 2008), memungkinkan para pelaku bisnis mengetahui berbagai isu atau masalah yang ada terkait dengan industri (Silversides, 2001), mendatangkan manfaat sosial misalnya rasa bebas untuk berkomunikasi (berbicara) dan saling mendengarkan apa yang disukai dengan yang tidak disukai (Miller & Besser, 2010). Pentingnya peningkatan kapasitas jejaring dikuatkan oleh temuan bahwa pendidikan orang dewasa mampu membangun, memelihara, merekonstruksi dan memperkaya jejaring sosial (Preston, 2004:121-124) dan perlunya mentoring untuk meningkatkan kapasitas jejaring dalam pengembangan karir (Linehan, 2001).

Penguasaan kapasitas membangun jejaring oleh kelompok sasaran PKuM merupakan suatu kebutuhan yang mana disebabkan oleh kenyataan bahwa dalam

tataran pembelajaran PKuM, penyelenggaraan PKuM akhir-akhir ini lebih dominan pada pengembangan kapasitas manajerial dalam berwirausaha yang harus dikuasai oleh kelompok sasaran dibanding dengan proporsi pengembangan kapasitas jejaring yang perlu dimiliki kelompok sasaran. Kondisi ini ditandai dengan fakta bahwa jam penyelenggaraan PKuM dan substansi pendidikan lebih mengarah pada penguasaan dan/atau pengembangan kemampuan mengenai bagaimana mengelola usaha dan/atau keterampilan teknis lainnya. Hal ini menunjukkan adanya orientasi yang kuat pada pengembangan modal manusia (*human capital*) yang cenderung menguasai kemampuan teknis wirausaha dan kurang memiliki kemampuan untuk berkolaborasi dengan pihak lain. Hasil kajian Yoyon Suryono, dkk (2011) menunjukkan kapasitas membangun jejaring pada kelompok sasaran pendidikan kewirausahaan masyarakat (PKM) yang diinisiatifi oleh Kemdikbud masih rendah sehingga hasil usaha wirausaha masih belum memberikan dampak yang besar bagi kelompok sasaran. Pemikiran lain adalah PKuM yang dilakukan oleh kelompok sasaran pada dasarnya merupakan upaya pemanfaatan

sumberdaya (potensi) atau keunggulan komperatif yang ada di masyarakat. Keunggulan ini tidak akan dapat memberikan manfaat yang besar apabila sumberdaya manusianya baik pelaku maupun masyarakat sekitarnya tidak mendapatkan tindakan edukatif yang bertujuan pada penguasaan kemampuan di bidang penyediaan barang/jasa wirausaha. Dengan kata lain, keunggulan komperatif (*comperative advantages*) perlu dikembangkan melalui pengembangan keunggulan kompetitif (*competitive advantages*) yang mana keunggulan kompetitif harus didukung oleh pemahaman yang baik terhadap struktur jejaring yang ada dalam dunia usaha dan berupaya meningkatkan kontak dalam struktur jejaring (Xu, Lin, & Lin, 2008).

Oleh karena itu, melalui penelitian ini diharapkan diperoleh suatu model pengembangan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PKuM dalam rangka membentuk perilaku wirausaha yang kreatif, inovatif dan produktif yang nantinya berguna dalam mengembangkan kegiatan kewirausahaan yang lebih baik dan pengembangan masyarakat yang lebih optimal. Penelitian ini perlu dilakukan mengingat pengembangan pendidikan berorientasi kewirausahaan dalam rangka

mengatasi permasalahan sosial di masa yang akan datang harus dilakukan dengan berlandaskan pada informasi penting yang diperoleh mengenai pengembangan jejaring dalam kewirausahaan yang terjadi pada saat sekarang ini sebagai masukan dalam menghasilkan inovasi pendidikan yang lebih bermakna.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan ini menggunakan pendekatan penelitian dan pengembangan yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengembangkan atau memvalidasi produk/jasa yang terkait dengan pembelajaran maupun pengelolaan dalam sistem pendidikan dan/atau pembelajaran (Borg & Gall, 1983). Dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mengembangkan model pengembangan kapasitas jejaring kelompok sasaran pendidikan kewirausahaan masyarakat dalam pengembangan masyarakat. Penelitian ini dilaksanakan di satu lokasi kajian di provinsi DIY yaitu di Kabupaten Gunung Kidul, dengan mengambil kelompok sasaran PKK Mawar, Desa Bejiharjo, Kecamatan Karangmojo, Kabupaten Gunung Kidul yang bergerak dalam kegiatan wirausaha kuliner. Kelompok sasaran dimaksud ditentukan

secara bertujuan (*purposive*) dengan pertimbangan utama bahwa kelompok berada dalam lingkungan masyarakat yang menjadi sasaran laboratorium luar kampus Jurusan PLS FIP UNY. Pengambilan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dokumentasi, dan angket. Sedangkan untuk analisis data dilakukan menggunakan teknik analisis data kualitatif dan kuantitatif-deskriptif.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Deskripsi Kelompok Sasaran PKK Mawar

Pembentukan PKK Mawar, Dusun Bejiharjo, Kecamatan Karagmojo dimulai sejak tahun 2010 sebagai gerakan masyarakat yang bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan keluarga atas kesadaran dan kemampuan keluarga sendiri. PKK Mawar menginduk pada kegiatan PKK nasional yang mana memiliki program kegiatan, dikenal "sepuluh program PKK" sebagai berikut: a) penghayatan dan pengamalan Pancasila, b) gotong royong, c) pangan, d) sandang, e) perumahan dan tata laksana rumah tangga, f) pendidikan dan keterampilan, g) kesehatan, h) pengembangan kehidupan perkoperasian, i) kelestarian lingkungan hidup, dan j) perencanaan kesehatan.

Sampai saat ini PKK Mawar memiliki jumlah kader atau anggota sebanyak kurang lebih 110 orang anggota dengan kepengurusan: ketua, wakil ketua, sekretaris, wakil sekretaris, bendahara dan wakil bendahara, yang mana masing-masing berjumlah seorang. PKK ini memiliki misi oranisai yaitu mewujudkan keluarga yang beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa berahlak dan berbudi pekerja luhur, sehat, sejahtera dan mandiri kesetaraan dan keadilan hukum lingkungan. Adapun misi organisasi ini adalah: pertama, meningkatkan mental spiritual, perilaku hidup dengan menghayati dan mengamalkan pancasila dengan meningkatkan pelaksanaan hak dan kewajiban sesuai dengan hak asasi manusia, demokrasi, meningkatkan kesetiakawanan sosial dan gotong royong setara pembentukan watak bangsa yang selaras, serasi dan seimbang, dan kedua, meningkatkan derajat kesehatan dan kelestarian lingkungan hidup serta pembiasaan hidup berencana dalam semua aspek kehidupan dan perencanaan ekonomi keluarga dengan membiasakan menabung.

Terkait dengan pencapaian misi organisasi, PKK Mawar melakukan kegiatan yang meliputi: 1) Pertemuan rutin.

Kegiatan pertemuan rutin dilakukan setiap 45 hari sekali, tepatnya pada hari minggu legi yang dilakukan oleh pengrusah dan anggota. Kegiatan ini mencakup arisan dan simpan pinjam. Dana arisan masing-masing anggota sebanyak Rp 5000, dengan frekuensi pembagian sebanyak 5 orang. Simpan-pinjam dilakukana apabila ada bantuan administrasi dari desa yang diperuntukan untuk dipinjamkan kepada para ibu PKK. Kedua kegiatan tersebut dipandang bermanfaat dimana dapat menjadi ajang silaturahmi dan berbagi informasi terutama informasi dari pemerintahan desa. 2) *Gejoh Lesung*, kegiatan seni tradisional yang dipentaskan pada kesempatan tertentu untuk menjadi daya tarik wisatawan yang berkunjung ke Bejiharjo. 3) Senam Kesehatan, kegiatan ini dilakukan setiap minggu pagi yang difasilitasi oleh instruktur senam yang ditentukan pengurus. Kegiatan ini bertujuan untuk menciptakan dan membudaya hidup sehat warga masyarakat. 3) Seni Karawitan, kesenian tradisional ini menjadi ajang pelestarian budaya lokal. Para ibu-ibu secara rutin berlatih karawitan dan mementaskannya pada kegiatan-kegiatan tertentu misalnya para hari bersih desa dan penyambutan wisatawan goa Pindul. 4) Posyandu, kegiatan ini dilakukan untuk

memantau perkembangan balita yang ada di Dusun dan kecukupan gizinya, dimana terdapat sebanyak 57 anak. Dalam kegiatan ini, petugas kesehatan dari Puskesmas setempat pun mendampingi para kader. 5) Kegiatan lain, selain kegiatan-kegiatan di atas, PKK Mawar pun melakukan pelatihan kuliner, yang diinisiatifi oleh pihak UNY yang bertujuan untuk membekali anggota PKK dan warga masyarakat dengan keterampilan vokasional yang dapat dimanfaatkan dalam kehidupan sehari-hari baik berusaha mandiri maupun bekerja kepada orang lain.

2. Pengembangan Model Peningkatan Kapasitas Jejaring

Pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring bagi kelompok wirausaha masyarakat dilakukan dengan tahapan: a) identifikasi kebutuhan pengembangan kapasitas jejaring, b) perumusan model konseptual peningkatan jejaring, c) implementasi model peningkatna kapasitas jejaring, dan d) evaluasi pelaksanaan pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring. Berikut hasil penelitian terkait dengan kegiatan dimaksud.

a) Identifikasi kebutuhan peningkatan kapasitas jejaring

Sebagaimana dipahami bahwa jejaring dimaknai sebagai kemampuan seseorang atau kelompok untuk bekerja sama dan berkoordinasi dengan pihak lain baik pihak internal maupun pihak eksternal. Dalam kegiatan berwirausaha, kegiatan jejaring diperuntukkan untuk mengembangkan perolehan sumberdaya yang dibutuhkan, meningkatkan penjualan dan produktivitas, dan memperoleh informasi yang bermanfaat bagi kemajuan usaha. Sudah pasti, aktivitas jejaring perlu dilakukan oleh pelaku wirausaha secara kompeten dalam membina jejaring. Artinya, kapasitas berjejaring harus dimiliki oleh para pelaku usaha agar usaha yang dikembangkannya dapat berjalan secara produktif, efisien dan bermanfaat.

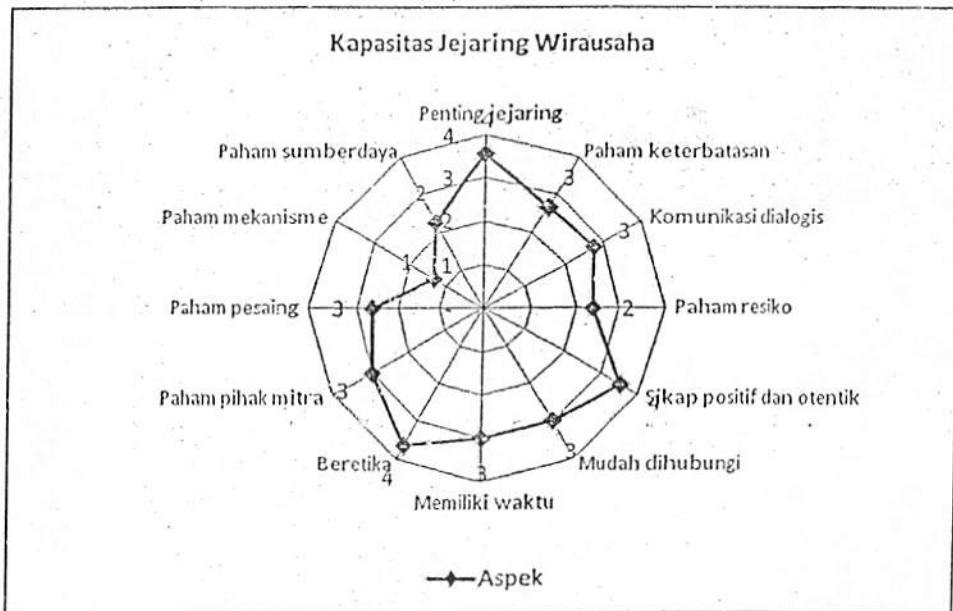
Terkait dengan hal di atas, hasil penelitian menunjukkan bahwa kapasitas jejaring yang dimiliki kelompok sasaran masih perlu dikembangkan. Hal ini terlihat dari perilaku kelompok sasaran dalam membangun hubungan dengan sesama anggota kelompok maupun dengan pihak luar kelompok. Aktivitas jejaring dalam kelompok diwujudkan dengan perilaku arisan antar anggota kelompok, adanya keinginan bersama untuk mengembangkan usaha dan kesejahteraan hidup, dan *pirukunan* yang terbangun dalam kehidupan

sehari-hari misalnya kegiatan menjenguk salah satu anggota keluarga yang sedang sakit. Sedangkan aktivitas membangun jejaring diwujudkan dengan adanya hubungan yang intens dengan pemerintah desa dan kecamatan, serta lembaga pemerintah yang secara langsung menaungi kegiatan kelompok yaitu organisasi PKK yang bergerak dalam bidang pemberdayaan keluarga. Lembaga pemerintah lain yang ikut memberikan kontribusi kepada kelompok adalah dinas kesehatan setempat dan BKKB setempat yang diwakili oleh pelaksana teknisnya. Kedua lembaga ini bergerak dalam peningkatan kualitas kesehatan anggota keluarga.

Dalam hal peningkatan pendapatan ekonomi, kelompok sasaran memiliki aktivitas ekonomi berupa penyediaan jasa kuliner bagi para pengunjung obyek wisata Goa Pindul. Kelompok sasaran bersama dengan keempat kelompok lain merupakan penyedia makanan untuk konsumsi makan pagi dan makan siang. Umumnya, mereka mendapatkan pesanan konsumsi diperoleh dari pengelola kelompok "Wira Wisata", dimana mereka tidak menjual langsung makanan kepada konsumen sehingga banyak atau sedikit pesanan ditentukan oleh intensitas pengunjung yang memesan konsumsi kepada pengelola wisata. Namun

disayangkan, kelompok sasaran memiliki keterbatasan dalam memperoleh pesan kuliner. Hal ini disebabkan adanya pemahaman dari pengelola kelompok yang menjadi penyedia konsumsi pengunjung adalah kelompok yang berada di lingkungan atau lokasi dimana kelompok wisata berada. Artinya, kelompok yang mendapat prioritas untuk memproduksi kuliner adalah keempat kelompok yang lain. Hal lain yang memprihatikan terjadi dalam kelompok sasaran, dimana karena ketidakharmonisan dalam menjalankan kelompok usaha di antara pengurus kelompok sehingga aktivitas produksi kuliner sudah tidak dapat dilakukan secara berkelompok.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa walau para anggota kelompok sasaran memandang jejaring merupakan suatu hal yang penting (skor 4), namun kemampuan membina jejaring terutama pada aspek memahami mekanisme atau saluran dalam mencari mitra masih rendah (skor 1). Para anggota kelompok dapat dipandang masih memiliki keterbatasan dalam memahami mitra yang potensial untuk diajak bekerja sama atau bersinergi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kapasitas jejaring yang dimiliki anggota kelompok sasaran masih perlu dikembangkan berdasarkan pada pengembangan usaha produksi yang bermanfaat.



Bagan 1 Profil Kapasitas Jejaring Kelompok Sasaran

b) Perumusan model konseptual peningkatan jejaring

Mendasarkan hasil penelaahan mengenai kebutuhan pengembangan kapasitas jejaring bagi pelaku usaha dapat dirumuskan sebagaimana dalam gambar 1 di bawah. Model yang dikembangkan menekankan pada dua pendekatan yaitu: a) pendekatan pembelajaran orang dewasa dimana partisipasi kelompok sasaran baik dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi pembelajarannya, dan b) pendekatan berbasis pengalaman. Kedua

pendekatan dimaksudkan memberikan pengalaman belajar yang bermakna bagi kelompok sasaran, dan lebih memposisikan kelompok sasaran sebagai individu-individu yang memiliki kesadaran belajar, dan motivasi untuk berkembang.

Selanjutnya, model konseptual yang telah dirancang dikonsultasikan kepada narasumber ahli pendidikan nonformal bertujuan untuk memvalidasi kelayakan model yang akan dilakukan. Masukan dari ahli didapat guna menyempurnakan kegiatan pengembangan khususnya pada desain pembelajaran yang akan dilakukan.



Gambar 1 Model Peningkatan Kapasitas Jejaring Target Group Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat

c) Implementasi model peningkatan kapasitas jejaring

Mengacu pada model konseptual yang telah dihasilkan sebagaimana di atas, maka implementasi model peningkatan kapasitas jejaring dilakukan dengan menekankan pada setiap fase pengembangan kapasitas jejaring sebagaimana dalam Gambar 1. Kegiatan pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring yang dilakukan diringkas

dalam Tabel 1. Secara lebih jelas, pemaparan Fase III implementasi pengembangan diuraikan berikut ini. Pelaksanaan kegiatan pengembangan ini dilakukan dengan melakukan beragam aktivitas pembelajaran bagi kelompok sasaran yang meliputi tahapan: pengembangan kesadaran berwirausaha, pembelajaran kewirausahaan, peningkatan jejaring, pembelajaran vokasional, penguatan jejaring, dan penugasan praktik.

Tabel 1
Aktivitas Pengembangan Kapasitas Jejaring Wirausaha

FASE	Rekom Kegiatan	Tujuan	Metode	Pelaksana
Identifikasi Kebutuhan	Identifikasi kapasitas jejaring kelompok	Mengetahuan tingkat capaian kapasitas jejaring kelompok sasaran	Diskusi terfokus	Tim peneliti <i>Target group</i> Pengurus PKK
Perencanaan Pengembangan	Penyusunan aktivitas pengembangan dan penyediaan sumber daya	Menyiapkan mekanisme, sumber daya, dan rencana evaluasi pengembangan kapasitas jejaring	Koordinasi: dengan perwakilan kelompok, narasumber terkait	Tim peneliti Narasumber
Implementasi	Penumbuhan kesadaran dan komitmen	Menumbuhkan kembali komitmen usaha bersama	Diskusi bersama	Tim peneliti
	Pembelajaran kewirausahaan	Membangun nilai, sikap dan pemahaman berwirausaha	Diskusi Berbasis Pengalaman	Tim peneliti
	Pembelajaran kapasitas jejaring	Membangun kompetensi berjejaring	Studi Kasus <i>Brainstorming</i>	Tim peneliti
	Pelatihan vokasional	Memberikan sikap, pengetahuan, dan keterampilan berwirausaha	Praktik vokasional <i>Story telling</i>	Praktisi berhasil
	Penguatan Jejaring	Menumbuhkan komitmen, nilai,	Pelatihan <i>outbond</i>	Tosca Organizer

		sikap dan kemampuan berjejaring	Reorganisasi kelompok	
	Praktik Membangun Jejaring	Penugasan berkelompok	Praktik berkelompok	Target groups
Evaluasi	Evaluasi bersama	Mengetahui penguasaan kapasitas jejaring oleh kelompok sasaran	Angket Refleksi bersama	Tim peneliti Target group

Pengembangan komitmen berwirausaha

Pada awal kegiatan pengembangan dilakukan pembelajaran yang dimaksudkan untuk lebih membangun komitmen dan kesadaran untuk terus berusaha secara berkelompok. Sebagaimana diketahui bahwa aktivitas berusaha kelompok sebelum kegiatan pengembangan kapasitas berjalan vakum. Usaha kelompok yang bergerak dalam bidang produksi kuliner berupa makanan/snack yang dijual atau diperuntukkan bagi pengunjung oyek wisata tidak dapat dilaksanakan lagi karena adanya hubungan yang kurang sehat diantara anggota dan karena sedikit pesanan kuliner yang diperoleh kelompok tersebut. Dalam kegiatan pembelajaran ini, peneliti menyampaikan informasi dan pemahaman mengenai urgensi komitmen dalam kelompok usaha bersama. Pembelajaran dilakukan dengan menghadapkan realita dan/atau pengalaman yang baik maupun yang buruk terkait dengan komitmen dalam

usaha bersama. Pembelajaran dilakukan seoptimal mungkin menggali berbagai pengalaman pada anggota selama usaha bersama berjalan dengan cara mendiskusikan dan/atau menanyakan apa yang terjadi selama kelompok berjalan.

Pembelajaran kewirausahaan

Setelah kegiatan pembelajaran refleksi diri yang dilakukan pada pembelajaran awal dengan kelompok sasaran, pembelajaran mengenai kewirausahaan dilakukan. Pembelajaran ini dilakukan untuk menumbuhkan pemahaman mengenai kewirausahaan. Penyampaian konsep atau teori kewirausahaan dan praktik kewirausahaan kepada kelompok sasaran dilakukan dengan metode pembelajaran ceramah, diskusi dan penggunaan pengalaman pihak lain contoh-contoh keberhasilan kelompok usaha wanita yang telah menuai keberhasilan di masyarakat seperti kelompok wirausaha kaum

perempuan yang ada di kecamatan Pleret kabupaten Bantul, dan desa Karangrandu, Kecamatan Pecangaan, Kabupaten Jepara. Pembelajaran mengenai hal ini dilakukan setelah kegiatan pembelajaran membangun komitmen dilakukan. Selain dengan menggunakan contoh pengalaman orang lain, kelompok sasaran pun menyampaikan pengalamannya mengenai pelaksanaan kegiatan wirausaha yang dilakukan selama ini. Mereka memandang bahwa kelompok belum mampu menjalankan kegiatan wirausaha secara baik sebagai miliki usaha bersama, yaitu usaha kuliner, disebabkan terdapat hubungan yang kurang mendukung antara pengurus kelompok yang berakibat pada aktivitas usaha yang tidak berkelanjutan sehingga keuntungan berusaha tidak dapat dicapai. Mereka menyadari bahwa

dalam aktivitas berwirausaha diperkenalkan kepada kelompok sasaran. Konsep jejaring yang disampaikan mencakup makna jejaring, tujuan dan urgensi membangun jejaring, dan cara membangun jejaring. Pembelajaran dilakukan dengan mengedepankan keaktifan dari kelompok sasaran, sehingga peneliti sedapat mungkin melakukan pembelajaran yang dialogis dan menggunakan pengalaman-pengalaman dalam menyampaikan substansi mengenai jejaring dalam berusaha. Peneliti sebagai narasumber memberikan pemahaman mengenai jejaring dengan mencontohkan perilaku usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha kuliner di Kecamatan Jambu, Kabupaten Semarang dan di Desa Karangrandu, Kabupaten Jepara.

Peningkatan jejaring wirausaha

Peningkatan kesadaran membangun jejaring wirausaha. Pada tahap pembelajaran ini, pertama konsep jejaring

Tabel 2 Menjalin Jejaring

Pihak Mitra	Keuntungan	Cara Membangun jejaring	Resiko/Tantangan/ Kendala
Kelompok I			
Pemasok kacang/Bahan Baku	Memudahkan mendapatkan bahan baku	Sering berkomunikasi	Tidak mendapatkan bahan baku; Mencari ke tempat lain
Produsen	Mencari Keuntungan	Berkomunikasi	Keterlambatan pembuatan

	Menambang uang belanja	dengan distributor Kemasan yang bagus	barang Pemasokan kurang lancar Banyak pesaing
Distributor	Mencari keuntungan Melengkapi dagangannya	Berkomunikasi dengan konsumen	Barang tidak laku kembali Barang di daur ulang dan dijual lebih murah
Konsumen	Barang mudah didapat	Berkomunikasi dengan distributor/penjual	Mengkomplain penjual
Kelompok II			
Toko penjual bahan	Mendapatkan bahan baku	Komunikasi dialogis	Bila toko tutup, cari mitra lain
Sesama /teman	Mempermudah kerja sama	Komunikasi efektif	Beda pendapat, musyawarah
Pemerintah desa setempat	Mendapatkan pelatihan dan bantuan modal	Komunikasi efektif	Tidak setiap waktu ada program dimaksud
Koperasi	Mendapatkan modal	Dengan menjadi anggota	Tidak setiap waktu meminjamkan uang
Puskesmas	Mendapatkan label halal	Komunikasi efektif	Puskesmas libur
Pihak swasta	Memasarkan hasil usaha	Dengan komunikasi efektif	Permintaan yang sangat banyak, sehingga tidak bisa memenuhi
Toko-toko kelontong di sekitar	Memasarkan hasil usaha	Dengan komunikasi efektif	Permintaan konsumen yang berbeda-beda Harga jual yg berbeda-beda
Media sosial	Memasarkan hasil usaha	Dengan <i>networking</i>	Pengiriman barang tersendat Permintaan melonjak
Kelompok III			
Toko Kelontong	Mudahnya mendapatkan bahan yang dibutuhkan	Dengan komunikasi	Tidak tersedianya bahan
Pemerintah desa	Mendapatkan pelatihan dan bahan-bahan modal	Dengan komunikasi efektif	Tidak ada setiap waktu ada pelatihan program
Sesama anggota	Kemudahan untuk bekerja sama	Komunikasi dialogis	Sesama anggota ada kendala ada yang berhalangan hadir
Pihak wisata	Untuk memasarkan hasil	Komunikasi efektif	Pemasaran yang semakin banyak
Media sosial	Semakin meluasnya	Internet	Permintaan semakin melonjak
Puskesmas	Mempermudah pengakuan masy terkait kesehatan	Komunikasi dialogis	Tidak ada kendala

Toko sekitar	Membantu pemasaran	Komunikasi	Banyaknya produk-produk yang sama di pasar
--------------	--------------------	------------	--

Kesimpulan dalam pembelajaran yang dilakukan, yang mana peneliti menyampaikan ringkasana atau kesimpulan hasil diskusi kepada kelompok sasaran, adalah jejaring sangat penting untuk mengembangkan sebagai salah satu faktor kesuksesan, beragam mitra yang dapat diajak kerja sama dalam usaha wirausaha, media untuk membangun jejaring cukup beragam misalnya pertemanan, media sosial, dan komunikasi langsung, dan kiat-kiat sukses dalam membina jejaring wirausaha.

Pembelajaran vokasional

Kegiatan ini dilakukan dengan menghadirkan narasumber dari kabupaten Bantul yang memiliki usaha bersama dalam produksi *peyek* bundar. Selain praktisi, narasumber merupakan seorang aktivis yang bergerak dalam pemberdayaan masyarakat melalui kelompok produktif. Proses pembelajaran dilakukan selama satu hari dengan tahapan: pertama, narasumber dibantu oleh dua asistennya memberikan penjelasan mengenai teknis pembuatan *peyek* baik cara maupun bahan-bahannya, dan penjelasan mengenai perkembangan kelompok usaha bersama yang dimilikinya.

Kedua, sebagai awal praktek, kelompok sasaran melihat proses pembuatan *peyek* yang mencakup pencampuran bahan, penyediaan tungku, dan penggorengan yang dilakukan narasumber dan asistennya. Selanjutnya, kelompok sasaran ikut terlibat dalam proses pembuatan *peyek*. Dalam proses pembelajaran, narasumber menjelaskan mengenai aktivitas yang terjadi dalam kelompoknya. Banyak respon atau pertanyaan mengenai kelompok usahanya dan pembuatan *peyek* dari kelompok sasaran. Ketiga, melakukan pengepakan dan penjelasan mengenai harga jual produk *peyek* yang dihasilkan. Terakhir, melakukan diskusi atau evaluasi mengenai tingkat penguasaan keterampilan dari kelompok sasaran. Ada hasil berupa kelompok memandang sudah dapat menguasai keterampilan hampir 90 persen. Pendapat NST adalah ukuran dan ketebalan *peyek* masih terlalu kandel/tebal dan kacang pada masing-masing *peyek* diperkirakan belum sama jumlahnya sehingga jumlah *peyek* yang dihasilkan masih kurang optimal sesuai dengan takaran bahan baku.

Penguatan jejaring kelompok usaha

Penguatan jejaring wirausaha bagi kelompok sasaran melalui pelatihan *outbond*. *Outbond* dilakukan oleh personalia *Tosca Organizer* yang dimaksudkan untuk mengembangkan kesadaran, pengetahuan, dan keterampilan kapasitas jejaring terhadap kelompok sasaran. Proses pembelajaran dilakukan dengan melaksanakan beragam permainan mencakup: *ice breaking*, permainan membawa air bersama-sama, estafet tongkat, estafet kelereng, penyusunan konstruksi bangunan dari sedotan, simulasi tank, dan estafet bahan terigu. Dalam proses pembelajaran dilakukan dalam suasana akrab dan menyenangkan dimana setiap individu nampak merasakan suasana bahagia. Setelah masing-masing permainan selesai, pelatih menanyakan dan mendiskusikan dengan kelompok sasaran mengenai nilai atau pelajaran apa yang dapat diperoleh dari aktivitas permainan yang diperoleh dalam hal meningkatkan kemampuan membangun jejaring dalam berusaha *peyek*. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa kelompok sasaran memberikan pemikiran bahwa mereka menganggap penting aspek kerja sama, kejujuran, saling berbagi, tidak *meri-merian*, dll dalam membangun usaha wirausaha *peyek* yang sukses. Hal lain

adalah setelah semua rangkai pembelajaran terlaksana, tim peneliti memberikan penekanan sebagai penutup bahwa kerja sama dan membangun jejaring wirausaha sangat penting dalam berusaha dan kelompok yang sudah terbangun diharapkan tetap berjalan dan mampu memberikan manfaat yang besar kepada para anggota dan warga masyarakat sekitar.

Penugasan Praktik

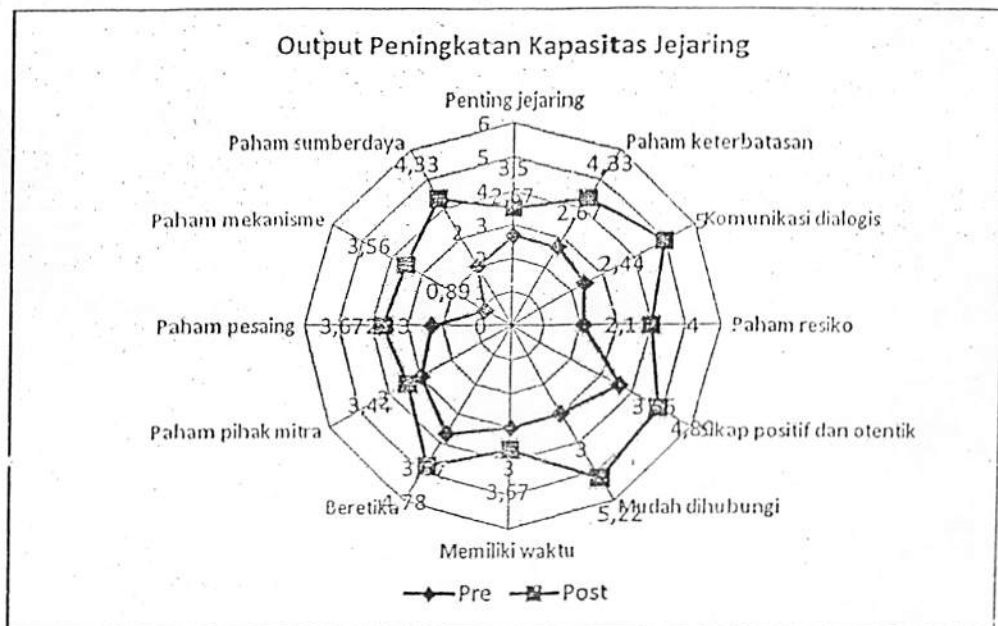
Penugasan praktik membangun jejaring melalui praktik wirausaha. Kegiatan ini dimaksudkan untuk memberikan pengalaman belajar kelompok sasaran dalam mengembangkan usahanya melalui kegiatan memasarkan produk *peyek* yang telah dihasilkan. Sebelum penugasan dilakukan, kelompok sasaran diminta untuk membentuk kepengurusan kelompok. Disepakati bersama bahwa kepengurusan dalam kelompok wirausaha ini terdapat seorang ketua, seorang sekretaris, dan seorang bendahara kelompok. Dalam penugasan, kelompok sasaran dibebaskan untuk menyusun mekanisme kerja mengenai produksi *peyek* dan menjalankan usahanya. Mekanisme membangun jejaring dilakukan dengan cara: produksi *peyek* dilakukan secara bergiliran. Produksi *peyek* dilakukan dalam tiga kali yang mana setiap produksi dilakukan oleh 4 orang anggota

secara bersama, dan selanjutnya mereka memasarkan produk *peyek* kepada konsumen, dalam hal ini, warung-warung yang ada di wilayah obyek wisata Goa Pidul.

d) Evaluasi pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring

Untuk mengetahui keberhasilan kegiatan pembelajaran yang dilakukan, kegiatan evaluasi dilakukan dengan menggunakan angket dan refleksi bersama. Angket diberikan kepada kelompok sasaran pada akhir semua kegiatan pembelajaran selesai, sekaligus dilakukan refleksi

bersama mengenai manfaat pengalaman yang telah diikuti kelompok sasaran. Mendasarkan pada hasil analisis angket, dapat dikemukakan bahwa kegiatan peningkatan kapasitas jejaring bagi pelaku wirausaha mampu meningkatkan sikap, pemahaman, dan keterampilan dalam mengembangkan jejaring berwirausaha. Semua indikator kapasitas jejaring berwirausaha menunjukkan adanya peningkatan. Peningkatan yang sangat besar terjadi pada pemahaman mengenai mekanisme dalam berjejaring, dimana diindikasikan dengan skor 0,89 berubah menjadi skor 3,56.



Hasil wawancara kepada kelompok sasaran, dengan penyampaian pertanyaan: "apa yang diperoleh setelah kegiatan pembelajaran untuk peningkatan jejaring wirausaha?", diperoleh tanggapan kelompok sasaran yang menunjukkan bahwa terjadi perubahan perilaku positif sebagai hasil belajar. Perubahan tersebut adalah: a) kelompok sasaran merasakan bahwa kegiatan pembelajaran peningkatan kapasitas jejaring memberikan pengalaman belajar yang berguna terutama untuk membangun motivasi berusaha yang berhasil. Mereka menyadari akan peluang usaha di wilayah obyek wisata yang dapat diperoleh melalui pemasaran produksi barang (kuliner) kepada para pengunjung; b) kelompok sasaran memperoleh pemahaman mengenai bagaimana membina jejaring, dimana mereka memandang bahwa usaha yang dilakukan perlu didukung oleh pembentukan hubungan antara anggota kelompok yang harmonis dan kebersamaan dalam berusaha, dan bermitra dengan pihak lain baik melalui pertemanan, keluarga, maupun komunikasi langsung; c) kelompok sasaran menyadari bahwa mereka berkeinginan untuk tetap memajukan usaha wirausaha secara bersama dan terus-menerus, d) kelompok sasaran mendapatkan pengalaman berarti dalam

memajukan jaringan pemasaran produk wirausaha, dimana mereka mendapatkan pengalaman bahwa dalam pemasaran dan membina kepercayaan konsumen perlu mempertimbangkan masukan atau saran dari konsumen misal memandang hal positif terhadap keluhan konsumen/warung yang memandang produk kuliner sangat berasa asin, dan e) kelompok sasaran memperoleh keterampilan atau cara memproduksi *peyek* yang berbeda dengan cara membuat *peyek* yang selama ini mereka kuasai baik dari bentuk, rasa, dan pengemasan.

Mendasarkan pada hasil kajian angket dan refleksi bersama diperoleh kesimpulan bahwa kegiatan pengembangan peningkatan kapasitas jejaring pelaku wirausaha dalam rangka memberdayakan masyarakat mampu memberikan pengalaman belajar yang positif sehingga terjadi perubahan perilaku dari kelompok sasaran dalam hal penguasaan kapasitas jejaring berwirausaha.

Pembahasan

Kegiatan berwirausaha, terutama aktivitas kewirausahaan ekonomi, sangat berkembang akhir-akhir ini disebabkan perubahan struktur perekonomian yang mana aktivitas ekonomi tidak lagi

mengandalkan faktor produksi seperti modal, fasilitas, dan sumberdaya manusia beralih menjadi proses produksi yang mengutamakan kreativitas yang melahirkan inovasi (Drucker, 1984). Hal inilah yang menunjukkan bahwa aktivitas berwirausaha menjadi suatu kegiatan yang dimaksudkan untuk menghasilkan barang/jasa yang dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Aktivitas berwirausaha pada dasarnya merupakan perwujudan pemanfaatan kreativitas seseorang. Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk mengoptimalkan daya pikir, imajinasi, dan institusi guna mengembangkan atau menciptakan sesuatu yang berguna atau bernilai bagi kehidupan. Kemampuan mencipta ini yang memungkinkan seseorang mampu menciptakan dan/atau memanfaatkan peluang yang ada di lingkungannya.

Keberhasilan aktivitas berwirausaha sangat ditentukan oleh kemampuan pelakunya. Kemampuan ini terkait dengan pengelolaan, sumberdaya, pemasaran, dan bahkan sumber daya. Salah satu kemampuan yang sangat urgen dan tentu harus dimiliki oleh setiap pelaku wirausaha adalah kemampuan membangun jejaring (*networking capability*) yaitu dimaknai sebagai segenap potensi untuk

mendapatkan sumber daya melalui hubungan dengan orang lain. Kegiatan wirausaha harus didukung oleh kemampuan membina jejaring (*networkability*) sebagai kemampuan untuk bekerja secara internal dan eksternal. Kemampuan ini mengarah pada pencapaian (a) sumber daya seperti tenaga kerja, manajer, dan sistem informasi, dan (b) proses bisnis misal proses penjualan, dan unit usaha seperti kegiatan dalam rantai pemasokan (Osterle, *et al.*, 2001:5). Dalam kegiatan berwirausaha, jejaring dapat dilakukan dengan fokus pada tiga aspek: pertama, jejaring yang menekankan pada penumbuhkembangan rasa solidaritas, kerja sama, kepercayaan, dan berbagi informasi antar sesama anggota kelompok; kedua, jejaring yang terkait pengembangan relasi dan kerja sama yang positif antara pelaku wirausaha dengan pihak mitra yang berada dalam lingkungan bisnis sejenis atau yang relevan misalnya perbankan, donatur, pertokoan, warung, universitas, dan sebagainya; dan ketiga, relasi dengan pihak konsumen produk/jasa sebagai pihak pengguna baik perseorangan maupun organisasi (Wesiund, 2006). Ketiga jenis relasi ini perlu dibangun dan dikembangkan oleh wirausahawan agar usahanya dapat sukses.

Kemampuan membangun jejaring dapat ditingkatkan melalui penyelenggaraan berbagai aktivitas pendidikan dan/atau latihan. Aktivitas pendidikan pada dasarnya dimaksudkan untuk membentuk, mengembangkan, atau mengubah nilai, sikap, pengetahuan, dan keterampilan kelompok sasaran agar memiliki kompetensi jejaring yang unggul dalam menjalankan usahanya, yang diindikasikan dengan penguasaan pengetahuan berjejaring, kemampuan berkomunikasi dan bekerjasama, berkolaborasi, dan keterampilan memanfaatkan peluang. Pembentukan kemampuan berjejaring dapat dilakukan dengan melakukan pembelajaran yang mampu memanfaatkan potensi, sumber belajar, dan sumber pengalaman yang ada di lingkungan sekitar.

Kegiatan pengembangan kapasitas jejaring yang telah dilakukan mampu memberikan kontribusi positif terhadap kelompok sasaran. Hal ini diwujudkan dengan ketercapaian output pembelajaran yang tercermin dari perubahan perilaku positif kelompok sasaran dalam menguasai kemampuan berjejaring wirausaha yang mencakup: pemahaman urgensi berjejaring, kesadaran berkomunikasi yang dialogis, sikap positif dan otentik, mekanisme mencapai mitra, pemahaman akan sumber

daya, resiko yang akan muncul, perilaku beretika, dan kemudahan dihubungi serta kesediaan waktu untuk berhubungan. Walaupun demikian, perubahan positif tersebut tidak semua meningkat secara berbeda-beda. Peningkatan yang cukup tinggi terjadi pada aspek pemahaman mekanisme membina jejaring yang mana aspek ini semula memiliki skor (0,89) menjadi skor (3,56).

Pembelajaran yang dilakukan menekankan pada penggunaan pendekatan berbasis pengalaman, dan pendidikan orang dewasa. Pembelajaran berbasis pengalaman menunjukkan bahwa pengalaman individu, kelompok, atau masyarakat dapat dijadikan sebagai sarana sekaligus muatan pendidikan yang bermanfaat bagi warga belajar untuk memahami dan menguasai suatu kompetensi tertentu. Dalam proses pembelajaran, pengalaman akan dipahami dan dimaknai oleh warga belajar (Illeris, 2009). Selanjutnya warga belajar akan merekonstruksi, menyesuaikan, menambahkan dan bahkan mungkin mengganti sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang telah dikuasainya. Tentunya, pengalaman yang perlu disampaikan dalam pembelajaran adalah pengalaman yang menantang, dan edukatif (Dewey,)

Dalam kegiatan pengembangan membentuk kemampuan memproduksi dan yang telah dilakukan, proses pembelajaran mendistribusikan produk. berbasis pengalaman dalam rangka mengembangkan kapasitas berjejaring usaha dilakukan dengan mendatangkan narasumber yang memiliki peran sebagai praktisi dan refleksi aktivitas yang telah dilakukan. Narasumber memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam memproduksi *peyek* bundar kepada kelompok sasaran. Selain keterampilan teknis vokasional itu, pengalaman lain disampaikan kepada kelompok sasaran, yang meliputi: proses pembagian kerja yang dilakukan oleh kelompok usaha yang dipimpinnya, mekanisme pembagian keuntungan usaha, dan kegiatan lain yang dilakukan bersama oleh anggota kelompoknya misal studi banding, rekreasi bersama, dan mengikuti perlombaan. Salah satu bentuk implementasi pengalaman narasumber yang dilakukan kelompok sasaran adalah ketiga proses produksi dan mendistribusikan *peyek* dilakukan secara bergantian. Artinya ada pembagian tugas memproduksi *peyek* sebagaimana produksi yang dilakukan oleh kelompok *peyek* yang diketuai narasumber. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman pihak lain mampu dijadikan muatan positif/edukatif untuk

Refleksi atas kegiatan wirausaha yang sedang dan telah dilakukan kelompok sasaran dilakukan dengan mempertanyakan kembali mengenai keberhasilan usaha yang selama ini dikerjakan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok sasaran berkeinginan untuk memajukan kembali usaha wirausahanya yang dipandang telah lama vakum atau tidak memberikan manfaat secara ekonomi. Keinginan ini didukung oleh faktor lingkungan sekitar yang mempengaruhi pandangan kelompok sasaran yaitu terdapat peluang yang besar untuk mengembangkan kegiatan wirausaha yang tepat pada masyarakat di kawasan desa wisata Bejiharjo. Melalui kegiatan refleksi ini, kelompok sasaran memutuskan untuk mereorganisasi kelompok wirausaha yang didasarkan pada kesepakatan bersama, komitmen, dan tujuan bersama. Kelompok sasaran membentuk kepengurusan untuk menjalankan kegiatan wirausaha produksi *peyek*. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan jejaring internal yang harmonis dan fungsional dari kelompok sasaran perlu dilakukan agar kegiatan berwirausaha dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Peningkatan kapasitas jejaring wirausaha tidak akan selalu berjalan dengan lancar, sudah pasti akan ditemukan kendala yang dapat mempengaruhinya. Salah satu kendala yang dihadapi dalam proses ini adalah aktivitas pengunjung obyek wisata Goa Pindul yang dipandang menurun selama atau pada saat pembelajaran berlangsung. Akibatnya, proses pemasaran produk *peyek* ke tempat-tempat penjualan atau pedagang yang ada di kawasan tersebut tidak lancar sehingga kelompok sasaran memutuskan untuk tidak terus menerus memasarkan produk yang dihasilkannya. Artinya, mereka membatasi aktivitas mengembangkan aktivitas jejaring wirausaha — melalui pemasaran produk. Terkait dengan ini, hasil wawancara menunjukkan perilaku kelompok sasaran tersebut disebabkan ketidakadaan personalia yang berfungsi sebagai pengirim produk ke pedagang atau waruh di luar wilayahnya. Pemasaran produk idealnya dapat dilakukan ke wilayah yang lebih potensial di luar wilayah Bejiharjo. Aktivitas membangun jejaring dalam rangka memajukan usaha harus dilakukan oleh pelaku bukan saja dalam lingkungan sekitar namun lingkungan yang lebih heterogen atau jauh di luar lingkungannya. Oleh karena itu, proses pembelajaran

berbasis pengalaman yang perlu dilakukan adalah memberikan pengalaman belajar yang lebih menantang, disertai dengan upaya merubah paradigma pelaku dan internalisasi nilai kewirausahaan. Proses pembelajaran peningkatan kapasitas jejaring perlu dilakukan secara tuntas, bermakna, dan melibatkan kelompok sasaran dalam kehidupan nyata.

KESIMPULAN

Mendasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan bahwa: a) Model pengembangan kapasitas jejaring berwirausaha bagi kelompok sasaran (*target group*) dalam rangka pemberdayaan masyarakat dapat meningkatkan kemampuan jejaring berwirausaha kelompok sasaran, dan b) Model pengembangan kapasitas jejaring dapat menumbuhkan kesadaran berwirausaha secara baik, mempun Kegiatan pengembangan model ini dapat meningkatkan.

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan dapat dinyatakan beberapa saran sebagai berikut: a) Kelompok sasaran perlu memanfaatkan hasil belajar yang telah dimilikinya dalam rangka memproduksi *peyek* dan mengembangkan jaringan usahanya, b) Kelompok sasaran perlu

menyelenggarakan dan mengembangkan kelompok usaha dalam rangka meningkatkan kesejahteraan diri, keluarga, dan lingkungannya, c) Kelompok sasaran perlu menyediakan kesempatan-kesempatan belajar bersama yang memberikan manfaat demi keberhasilan usaha irasaha, d) Kelompok sasaran perlu mengembangkan usaha dengan meningkatkan kemampuan membangun jaringan usaha, e) Penyelenggara pendidikan dan/atau pelatihan bagi kelompok sasaran pemberdayaan masyarakat perlu membekali warga belajar dengan *soft skills* yang memadai dalam mengembangkan hasil belajarnya, f) Penyelenggara perlu mendesain pelaksanaan pendidikan kewirausahaan yang mampu melibatkan kelompok sasaran dalam proses pembelajaran menantang, bermakna, dan berorientasi kehidupan, dan g) Pengambil kebijakan perlu merencanakan dan menyelenggarakan pendidikan kewirausahaan masyarakat maupun pemberdayaan secara terintegrasi memadukan berbagai sumberdaya dan pihak yang terkait.

DAFTAR PUSTAKA

- Alt, R., Puschmann, T., & Reichmayr, C. (2001). Strategies for Business Networking. In Osterle, H. *et al.* (2001). *Business Networking*. New York: Springer.
- Borg, WR., and Gall, M.D. (1983). *Educational research: An introduction*. London: Longman Inc.
- Catt, H. & Scudamore, P. (1999). *The power of networking*. London: Kogan Page
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94:S94-S120.
- Collison, E. & Shaw, E. (2001). Entrepreneurial marketing- a historical perspective on development and practice. *Management Decision*, 39/9 2001, p. 761-766.
- Direktorat Pembinaan Pendidikan Masyarakat, Kemdikbud. (2012). Daftar penerima block grant. Diakses dari www.paudni.kemdikbud.go.id/bin/dikmas
- Drucker, P. F. (1984). *Innovation and entrepreneurship*. California: Perfect Bound.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society, and development. *Third World Quarterly*, Vol. 22, No. 1, 2001 pp 7 – 20.
- Grootaert, C. & Thierry Van Bastelaer. (2002b). 'Introduction and Overview.' Pp. 1-7 in *The Role of*

menyelenggarakan dan mengembangkan kelompok usaha dalam rangka meningkatkan kesejahteraan diri, keluarga, dan lingkungannya, c) Kelompok sasaran perlu menyediakan kesempatan-kesempatan belajar bersama yang memberikan manfaat demi keberhasilan usaha irausaha, d) Kelompok sasaran perlu mengembangkan usaha dengan meningkatkan kemampuan membangun jaringan usaha, e) Penyelenggara pendidikan dan/atau pelatihan bagi kelompok sasaran pemberdayaan masyarakat perlu membekali warga belajar dengan *soft skills* yang memadai dalam mengembangkan hasil belajarnya, f) Penyelenggara perlu mendesain pelaksanaan pendidikan kewirausahaan yang mampu melibatkan kelompok sasaran dalam proses pembelajaran menantang, bermakna, dan berorientasi kehidupan, dan g) Pengambil kebijakan perlu merencanakan dan menyelenggarakan pendidikan kewirausahaan masyarakat maupun pemberdayaan secara terintegrasi memadukan berbagai sumberdaya dan pihak yang terkait.

DAFTAR PUSTAKA

- Alt, R., Puschmann, T., & Reichmayr, C. (2001). Strategies for Business Networking. In Osterle, H. *et al.* (2001). *Business Networking*. New York: Springer.
- Borg, WR., and Gall, M.D. (1983). *Educational research: An introduction*. London: Longman Inc.
- Catt, H. & Scudamore, P. (1999). *The power of networking*. London: Kogan Page
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94:S94-S120.
- Collison, E. & Shaw, E. (2001). Entrepreneurial marketing- a historical perspective on development and practice. *Management Decision*, 39/9 2001, p. 761-766.
- Direktorat Pembinaan Pendidikan Masyarakat, Kemdikbud. (2012). Daftar penerima block grant. Diakses dari www.paudni.kemdikbud.go.id/bin/dikmas
- Drucker, P. F. (1984). *Innovation and entrepreneurship*. California: Perfect Bound.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society, and development. *Third World Quarterly*, Vol. 22, No. 1, 2001 pp 7 – 20.
- Grootaert, C. & Thierry Van Bastelaer. (2002b). 'Introduction and Overview.' Pp. 1-7 in *The Role of*

- Social Capital in Development*, edited by Thierry Van Bastelaer. Melbourne: Cambridge University Press.
- Hezleton, V. & Kennan, W. (2000). Social capital: reconceptualizing the bottom line. *Corporate Communication: An International Journal*, Vol. 5 Iss: 2 pp. 81-86.
- Illeris, Knud. (2009). *Contemporary Theories of Learning : Learning Theorists*. New York: Taylor & Francis Routledge
- Indrupati, J. & Henari, T. (2012). Entrepreneurial success: using online social networking: evaluation. *Education, Business and Society*, Vol.5, No.1, 2012, pp. 47-62.
- Kramer, E. (2012). *101 successful networking strategy*. Boston: Course Technology, Cengage Learning
- Linehan, Margaret. (2001). Networking for female manager's career development. *Journal of Management Development*, Vol. 20, No. 10, 2001, pp. 823-829.
- Lynton, P., & Pareek, U. (1984). *Pelatihan dan pengembangan tenaga kerja*. Terjemahan. Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo.
- Mwasalwiba, E.S. (2010). Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. *Education + Training*, Vol. 52 No. 1, 2010, pp. 20-47.
- Miles, B. M. & Huberman, A. M. (2007). *Analisis data kualitatif*. Terjemahan. Jakarta: UI-Press
- Miller, N.J., Besser, T.L. & Weber, S.S. (2010). Networking as marketing strategy: a case study of small community businesses. *Qualitative Market Research: An International Journal*, Vol. 13, No. 3, 2010 pp.253-270.
- Muijs, D., et al. (2011). *Collaboration and networking in education*. New York: Springer
- O'Donnell, A. (2004). The nature of networking in small business. *Qualitative Market Research: An International Journal*, Vol. 7, No. 2, 2004, pp.206-217.
- Osterle, et al. (2001). The 8 strategy of networking development. www.forbes.com
- Preston, John. (2004). *A continuous effort of sociability: learning and social capital in adult life*. Dalam Schuller, Tom. et al. (2004). *The benefits of learning: the impact of education on health, family life and social capital*. London: RoutledgeFalmer.
- Rolland, N. & Kaminska-Labbe, R. (2008). Networking inside the organization: a case study on knowledge sharing. *Journal of Business Strategy*, Vol 29, No. 3, 2008, pp 5-11.
- S. de Klerk. (2010). The importance of networking as a management skill. *South African Journal of Business Management*, 2010, p. 41(1).

- Silversides, G. (2008). Networking and identity: the role of networking in the public image of professional service. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 8, No. 2, 2008, pp174-184.
- Strategic Direction. (2011). How networking can help small businesses. *Strategic Direction*, Vol. 27. No. 5 2011, pp. 15-17, Q Emerald Group Publishing Limited, ISSN 0258-0543.
- Todeva, E. (2006). *Business networks: Strategy and structure*. London: Routledge
- Wallis, J. & Killerby, P. (2004). Social economics and social capital. *International Journal of Social Economics*, Vol. 31 No.3, 2004 pp. 239-259.
- Westlund, H. (2006). *Social capital in the knowledge economy*. London: Springer.
- Wichkramasinghe, V. & Weliwitigoda, P. (2011). Benefits gained from dimensions of social capital: a study of software developers in Sri Lanka. *Information Technology & People*, Vol. 2, No.4, 2011 pp. 394-413.
- Xu, Z., Lin, J., Lin, D. (2008). Networking and Innovation in SMEs: evidence from Guangdong province, China. *Journal of Small Business and Enterprise Development* Vol. 15 No. 4, 2008 pp. 788-801 q Emerald Group Publishing Limited 1462-6004.
- Yoyon Suryono, dkk. (2011). *Pendidikan kewirausahaan masyarakat*. Jakarta: Dirjen PNFI, Kemdikbud