

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Perkembangan Rambak Stik WS Mandiri

Wahyu Wijihatmoko adalah pendiri sekaligus pemilik Rambak Stik WS Mandiri yang merupakan putra asli Ngawen Blora. Ayah beliau kepala SMPN Ngawen, sedangkan Pak Wahyu sendiri merupakan lulusan teknik yang bekerja sebagai kontraktor. Istri beliau, Bu Umi seorang pustakawan yang bekerja di SMKN 2 Blora. Keluarga ini tidak memiliki latar belakang keluarga yang paham bisnis kerupuk. Pada tahun 2014 pak Wahyu memiliki masalah pendanaan dalam melanjutkan bisnis kontraktor. Setelah melihat suaminya mengalami kesulitan finansial membuat Bu Umi memikirkan untuk usaha dibidang lain. Bu Umi kemudian membeli kerupuk terasi, digoreng kemudian dipacking dan dititipkan di kantin tempat Bu Umi bekerja.

Kegiatan ini dilakukan bu Umi ketika pulang bekerja hingga larut malam. Setiap 5 kg kerupuk mentah dapat dijadikan 20-21 pack kerupuk matang. Perpack nya dijual Bu Umi seharga 10 ribu rupiah. Setelah Bu Umi merasa bahwa bisnis menggoreng kerupuk cukup menjanjikan, kemudian Bu Umi memperluas wilayah pemasaran, yakni titip di warung/toko sepanjang perjalanan rumah sampai SMKN 2 Blora. Kadang dalam mengantar kerupuk ini Bu Umi mengajak Pak Wahyu, meskipun awalnya malu-malu akhirnya Pak Wahyu berani mengantarkan ke toko yang dituju.

Setelah berjalan beberapa bulan, Pak Wahyu bertanya kepada Bu Umi, berapa keuntungan yang didapat. Ternyata per 5 kg kerupuk mentah bisa mendapatkan keuntungan bersih hingga 110 ribu. Setelah mengetahui besarnya keuntungan, pak Wahyu berfikir untuk menambah jumlah serta jenis kerupuk yang digoreng. pak Wahyu melakukan pencarian kerupuk hingga wilayah Boyolali. Di daerah ini Pak Wahyu menemukan jenis kerupuk rambak. Akhirnya Pak Wahyu memutuskan untuk mengambil 20 kg kerupuk rambak stik ini. Hingga berjalan 3 bulan Pak Wahyu sudah mengambil 800-900 kg. Proses ini berjalan kurang lebih satu tahun.

Pak Wahyu kemudian tertarik untuk memproduksi kerupuk mentah sendiri setelah menyadari modal yang digunakan untuk mendatangkan kerupuk dari Boyolali. Beliau saat itu masih

belum banyak tahu tentang kerupuk bahkan tidak tahu mengenai resep, bahan maupun alat yang digunakan membuat kerupuk. Pak Wahyu benar-benar belajar membuat kerupuk dari nol. Pak Wahyu kemudian mencari informasi, alat, bahan dan cara membuat kerupuk ke pengrajin dan sekitar pengrajin. Pak Wahyu melakukan uji coba lebih dari 3 bulan baru bisa membuat dalam bentuk kerupuk meskipun rasanya masih amburadul. Pak Wahyu tak henti-hentinya melakukan perbaikan hingga mendapatkan racikan yang pas pada bulan ke 6 percobaan. Meskipun membutuhkan modal yang cukup lumayan, namun pak Wahyu merasa puas ketika telah bisa membuat kerupuk sesuai apa yang diharapkan.

2. Profil Rambak Stik WS Mandiri

- a. Nama Pemilik : Wahyu Wijihatmoko
- b. Nama Usaha : Rambak Stik WS Mandiri
- c. Alamat : Sendangrejo Rt 001/ Rw 04
Dusun Ketanggi Kecamatan
Ngawen Kabupaten Blora, Jawa
Tengah
- d. Nomor telepon : 082138974529
- e. Kriteria Produk : UMKM / Home Industri
- f. Tahun Berdiri : 2014
- g. Jenis Produk : Kerupuk Rambak Tepung
tapioka
- h. Jumlah Karyawan : 10

3. Visi, Misi dan Tujuan Rambak Stik WS Mandiri

- a. Visi
Pengembangan usaha kerupuk dengan peningkatan keterampilan, keinginan belajar yang tinggi serta usaha nyata yang dilakukan secara konkrit.
- b. Misi
 - 1) Sebagai solusi nyata untuk menciptakan usaha untuk memenuhi kebutuhan keluarga
 - 2) Sebagai upaya bentuk nyata partisipasi dalam membantu ekonomi masyarakat
 - 3) Menumbuhkan jiwa ingin belajar kepada masyarakat agar dapat memproduksi sendiri sehingga ilmunya lebih bermanfaat
- c. Tujuan
Semoga dengan adanya usaha Rambak Stik WS Mandiri bisa menjadi tempat bekerja dan belajar bagi warga

sekitar dan nantinya dapat meningkatkan peningkatan ekonomi

4. Struktur Organisasi

Dalam Rambak Stik WS Mandiri menggunakan rangkaian struktur organisasi yang sangat sederhana. Pak Wahyu selaku pimpinan usaha yang bertanggung jawab penuh terhadap kelancaran usaha yang bertugas untuk mengkoordinir semua proses yang terjadi mulai dari produksi hingga penjualan. Termasuk juga dalam menentukan harga jual, upah, membagi pekerjaan karyawan dan lain-lain. Kemudian Bu Umi selaku istri dari Pak Wahyu yang sehari-hari bekerja sebagai pustakawan SMKN 2 Bloro menjadi bagian *controlling* dari semua proses yang berjalan. Sebagai istri pastinya Ibu Umi selalu diajak berbincang ketika ada masalah maupun dalam posisi yang lain sehingga saran dan arahan dari Bu Umi sangat dibutuhkan dalam kelancaran produksi yang berjalan.

Kemudian terdapat tiga karyawan utama yang bertugas dibagian produksi kerupuk rambak ini. Mereka adalah Ibu Jinah, Ibu Yasri dan Ibu Marisih. Mereka bertugas sebagai produsen yang mana mulai dari membeli bahan baku, bahan penggorengan dan bahan packing kemudian membuat adonan, memasak adonan, memotong kerupuk, menjemur hingga melakukan penggorengan kerupuk. Kemudian ada karyawan borong yang merupakan bagian packing kerupuk. Yang terakhir ada bagian sales yang menyetorkan kerupuk hingga sampai ke tangan konsumen.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi terjadinya *Social Entrepreneurship* di Rambak Stik WS Mandiri

a. Faktor Internal (Pembukaan Lapangan Pekerjaan untuk meningkatkan Pendapatan Pemilik)

Rambak Stik WS Mandiri adalah usaha yang didirikan oleh Pak Wahyu Wijihatmoko pada tahun 2014. Pak Wahyu, warga asli Sendangrejo Ngawen Bloro memulai usaha ini untuk mengatasi kemacetan keuangan keluarga. Pak Wahyu yang awalnya bekerja sebagai kontraktor mencari jalan usaha lain ini karena keterbatasan dana dan jarak yang jauh dari keluarga.

Pak Wahyu memiliki ide untuk menambah produksi agar mendapatkan tambahan keuntungan, tetapi belum memiliki mental yang kuat untuk mengantar kerupuk

yang digoreng oleh Ibu Umi . Mental adalah modal utama yang dibutuhkan oleh pengusaha dalam merintis bisnis. Pak Wahyu memang tidak memiliki latar belakang keluarga pebisnis maupun pengusaha, sehingga tugas dari Pak Wahyu dan Ibu Umi adalah membentuk mental yang kuat agar usaha yang mereka rintis dapat berjalan. Pak Wahyu kemudian ikut memasarkan dengan cara menawarkan ke warung-warung dan toko. Banyak yang menerima dan akhirnya bekerja sama dengan pak Wahyu.

Pak Wahyu kemudian melakukan pencarian kerupuk yang lebih enak dan murah di daerah Boyolali. Disana beliau menemukan kerupuk jenis rambak stik dengan rasa enak dan harga mentah 10 ribu per kilogram awalnya Pak Wahyu hanya berani mengambil 20 kilogram, namun setelah beberapa bulan beliau meningkatkan jumlahnya hingga 900 kilogram sampai 1 ton. Ketika pak Wahyu ke Boyolali, beliau melihat banya tetangga yang membantu produksi kerupuk. Hali ini memicu keinginan pak Wahyu untuk mendirikan rumah produksi sendiri guna membantu tetangga. Setelah sekitar satu tahun berjalan, pak Wahyu ingin memproduksi kerupuk sendiri. Hal ini dikarenakan butuh modal yang besar guna membeli kerupuk 1 ton dan harus di bayar di awal. Kemudian ongkos kirim Boyolali-Blora yang mahal dan juga apabila pak Wahyu bisa memproduksi sendiri dirumah pastinya ini akan membantu tetangga-tetangga untuk bisa mendapatkan tambahan penghasilan.

“Setelah melihat besarnya modal untuk mendatangkan kerupuk dari Boyolali, akhirnya saya memiliki keinginan untuk memproduksi sendiri mas meskipun saya tidak memiliki pengetahuan sedikitpun tentang kerupuk. Saya memiliki pemikiran kalau bisa produksi dirumah kan bisa membantu tetangga juga mas, buat tambahan penghasilan lah. Saya mulai survei bahan harga bahan kemudian Saya mencari tahu alat yang digunakan dengan cara nyolong-nyolong mas istilahnya, saya janji beli kerupuk jam 12.00 siang Saya sudah sampai di tempatnya jam 08.00 pagi ya untuk melihat alat apa saja yang digunakan serta bagaimana prosesnya. Saya kemudian mencoba sampai 3 bulan yang memang menghasilkan modal lumayan banyak tapi baru bisa membuat bentuk kerupuknya saja

belum bisa rasa yang kami harapkan. Kemudian kami terus mencoba sampai akhirnya di bulan ke-6 kami menemukan racikan yang pas”¹.

Kemudian Ibu menambahkan:

“untuk menemukan rasa yang pas memang sulit ya mas, Bumbu yang digunakan itu harus pas, sedangkan kami aja belum tau apa-apa tentang kerupuk. Kami mencari tahu melalui tanya orang yang tidak buat kerupuk. Jadi kalau kami tanya pengrajin ya pastinya nggak dikasih tahu kan mas jadi kami tanya warga sekitar pengrajin yang membuat kerupuk nanti itu bahan bakunya apa kemudian setelah kami tahu bahan bakunya tapi belum bisa dapat rasa yang pas karena awal-awal kita pakai MSG. Kalau pakai MSG itu rasanya asin mas kemudian ya kita tanya eh ternyata yang digunakan bukan MSG atau moto mobil itu tapi melainkan mereka menggunakan Sasa. Jadi memang perlu perjuangan mas usaha yang kami lakukan dari nol ini”².

Pak Wahyu berhasil memproduksi kerupuk rambak stik sendiri berkat tekad dan ketekunan yang kuat. Beliau menawarkan kerupuk tersebut kepada teman-teman dan masyarakat luas serta menitipkannya ke warung-warung langganannya. Kerupuk yang beliau produksi dapat diterima masyarakat baik dari segi rasa maupun harga. Ini merupakan hasil kegigihan dan keuletan dalam berusaha hingga dapat mewujudkan tujuannya.

b. Faktor External (Pembukaan Lapangan Pekerjaan untuk menumbuhkan perekonomian masyarakat sekitar)

Bu Umi, bekerja sebagai pustakawan SMKN 2 Blora, melihat suami yang belum memiliki pekerjaan tidak hanya berdiam diri. Dengan pemikiran kreatif, Ibu Umi mengurangi jam istirahatnya untuk menambah pemasukan keluarga. Ibu Umi menggoreng kerupuk terasi yang dibeli di toko kemudian dipacking dan dititipkan ke kantin sekolah.

¹ Bapak Wahyu Wijihatomoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

² Ibu Umi, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara II, Transkrip.

Ini dilakukan setelah pulang bekerja hingga jam 12 malam. Walaupun demikian beliau merasa bersyukur karena dapat menambah penghasilan keluarga.

Setelah berjalan beberapa waktu, Pak Wahyu mulai memperhatikan apa yang dilakukan oleh Bu Umi hingga larut malam. Pada awalnya tidak menyangka apa yang dilakukan oleh Bu Umi, tetapi dengan kegigihan yang dilakukan Bu Umi, Pak Wahyu mulai melirik dan tertarik dengan apa yang dilakukan Bu Umi setelah melihat hasilnya. Pak Wahyu menyampaikan demikian kepada penulis:

“saya awalnya meremehkan apa yang dilakukan Ibu mas, berapa sih yang didapat kok sampe larut malam menggoreng dan mengepack kerupuk. Ternyata lumayan mas. 1 bal kerupuk terasi harga mentahnya sekitar 40 ribu itu bisa di packing jadi sekitar 20an pack mas. Nah per pack nya itu dijual seharga 10 ribu, jadi per 5 kilo kerupuk mentah ditambah dengan biaya minyak, gas, plastik bisa mendapat keuntungan bersih sampai 110 ribu rupiah mas. Nah kemudian saya berfikir, kalo 5 kg bisa dapet untung segini, apalagi kalau ditambah pasti keuntungan akan bertambah”.³

Setelah melihat perkembangan kerupuk yang diproduksi oleh Pak Wahyu yang diterima di masyarakat luas memberikan akibat terhadap permintaan kerupuk yang semakin tinggi. Hal tersebut tentunya memberikan tugas kembali kepada Pak Wahyu untuk bisa mencukupi permintaan yang tinggi di tengah masyarakat. Pak Wahyu dan Ibu Umi sampai kewalahan dalam memenuhi permintaan pasar. Mau tidak mau Ibu Umi butuh bantuan dari warga sekitar dan dari awal inilah Rambak Stik WS Mandiri berevolusi menjadi *Social Entrepreneurship*. Berikut keterangan yang Ibu berikan kepada peneliti:

“Jadi Alhamdulillah ya mas kerupuk yang kami produksi itu bisa diterima baik di masyarakat. Sampai lama-lama Ibu dan Bapak itu kewalahan untuk memproduksi kerupuk ini sendiri mau tidak mau kami meminta bantuan kepada masyarakat sekitar dan alhamdulillahnya warga sekitar mau membantu usaha yang Ibu jalankan bersama Bapak ini. Permintaan terus meningkat mas waktu itu sampai sehari bisa memproduksi

³ Pak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

satu setengah kuintal. Alhamdulillah mas ini menjadi berkah bukan hanya untuk keluarga Ibu dan Bapak tapi untuk warga sekitar juga”⁴.

Pak Wahyu dan Ibu Umi, yang sebelumnya memulai usaha dari nol, sekarang telah menjadi pusat perhatian karena perkembangan usahanya. Dengan bantuan dari warga sekitar, mereka berhasil memproduksi rambak stik dan membantu meningkatkan ekonomi masyarakat sekitar. Rambak Stik WS Mandiri telah berkembang menjadi bagian dari bidang usaha yang bergerak dibidang ekonomi warga desa Sendangrejo. Dengan adanya warga yang berbondong-bondong membantu produksi dan memasarkan produk, pak Wahyu dan Ibu Umi dapat mencukupi permintaan yang tinggi ditengah masyarakat. Hal ini membuat beliau menjadi seorang *Social Entrepreneurship* yang memberikan manfaat bagi warga sekitar.

Setelah banyaknya warga yang ikut membantu dalam memproduksi dan memasarkan produk kerupuk, Pak Wahyu mulai menata manajemen produk, karyawan hingga pemasaran. Upaya ini dilakukan guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas usahanya. Pak Wahyu menyampaikan sebagai berikut:

“sejak Rambak Stik WS Mandiri berdiri, saya selalu berhati-hati dalam pengelolaan usaha kecil-kecilan saya ini mas. Saya sangat bersyukur sekali usaha yang saya rintis dari nol ini bisa memberikan manfaat bagi saya sekeluarga dan tetangga sekitar. Saya juga bersyukur karena tetangga saya mau membantu untuk proses produksi dan memperkenalkan secara luas kerupuk ini keberbagai daerah. Saya sendiri masih belajar banyak mengenai urusan bisnis ini, tapi tidak apa-apa, saya tetap berusaha untuk mengatur jalannya bisnis ini. Saya juga mendapatkan banyak ilmu dan pengetahuan dari usaha ini. Saya bisa mengetahui manajemen bisnis, dan yang paling saya tekankan dalam usaha ini adalah manajemen produk, manajemen karyawan dan manajemen pemasaran. Karena menurut pengalaman yang telah saya jalankan selama ini yang paling penting ya itu-tu tadi mas”⁵.

⁴ Ibu Umi , Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara II, Transkrip.

⁵ Bapak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

2. Manajemen Bisnis Pada UMKM Rambak Stik WS Mandiri

Untuk mengetahui lebih dalam lagi tentang manajemen bisnis yang dijalankan oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi dalam mengelola usaha Rambak Stik WS Mandiri yang menjadi sebuah fenomena *Social Entrepreneurship* di Desa Sendangrejo Ngawen Blora, maka peneliti akan mengklasifikasikan sebagai berikut:

a. Manajemen produk

Manajemen produk yang dimaksudkan yaitu bentuk pengelolaan bagaimana agar hasil produksi usaha tersebut memiliki kualitas yang baik dan dapat diterima oleh konsumen. Dalam hal ini Bapak Wahyu berpikir yang paling utama adalah kemahiran dari produsen produk tersebut. Dalam hal ini adalah para karyawan yang memproduksi kerupuk ini mulai dari membuat adonan hingga melakukan proses packing sehingga produk kerupuk bisa sampai tangan konsumen dalam keadaan terbaik.

Langkah yang diambil oleh Pak Wahyu adalah melakukan pendampingan dalam setiap proses yang dilakukan. Mulai dari memproduksi kerupuk, memasak, memotong, menggoreng hingga proses packing. Kemudian Pak Wahyu juga melakukan pelatihan disertai praktek kepada para karyawan yang bekerja di perusahaannya. Dalam wawancara beliau mengungkapkan :

“untuk awal-awal ya tetap saya dampingi mas, karena kan untuk awal masuk pastinya an belum bisa. Kemudian setelah beberapa minggu bisa melakukan produksi sendiri ya karena ketekunan karyawan kami tersebut. Pendampingan saya lakukan tentunya guna menjaga kualitas rasa kerupuk yang kami produksi. Dan alhamdulillahnya selama kami produksi tidak ada yang protes terkait rasa yang kami berikan.”⁶

Pak Wahyu sangat mengutamakan kualitas dalam memproduksi kerupu Rambak Stik WS Mandiri. Kualitas yang diutamakan adalah kualitas bahan dan kualitas rasa kerupuk itu sendiri. Beliau memilih bahan baku yang premium mulai dari tepung terigu dan bumbu-bumbu yang digunakan harus bumbu-bumbu yang terbaik. sedangkan

⁶ Bapak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

untuk kualitas rasa yang diinginkan pasar Pak Wahyu meracik sendiri bumbu yang digunakan setiap harinya. Jadi guna menjaga kualitas rasa Pak Wahyu terjun langsung dalam proses produksi. Dalam wawancara beliau mengungkapkan:

“Memang yang kita jual ini merupakan produk makanan ya mas jadi yang harus kita jaga adalah rasa. Kita harus menjaga cita rasa tidak boleh berkurang meskipun di tengah tantangan harga yang menaik tapi kita harus tetap menjaga rasa tersebut. Guna mendapatkan rasa yang konsisten saya yang meracik bumbu tersebut. Hal ini dikarenakan banyak perusahaan makanan yang tutup karena menurunkan kualitas dan rasa yang diproduksi”⁷.

Kemudian selain pada proses produksi, langkah yang diambil oleh Pak Wahyu guna menjaga kualitas produk adalah dengan mengganti produk yang tidak laku terjual atau produk BS (return). Dalam berbisnis kuliner pastinya memiliki batas waktu edar sebelum produk tersebut kadaluwarsa. Biasanya batas waktu edar kerupuk Pak Wahyu selama seminggu berada di warung yang dititipi. Setelah satu minggu kerupuk yang masih tersisa akan direturn. Dan kerupuk yang tidak laku terjual akan dibuang dan tidak akan diolah ulang. Dalam hal ini Pak Wahyu mengungkapkan sebagai berikut:

“jadi kadang kan ada produk yang tidak laku kan mas, nah guna menjaga kualitas kerupuk yang tidak laku tersebut kami ganti dengan kerupuk yang baru. Sales kami kan mutar seminggu sekali untuk sampai ketoko yang dititipi tersebut, maka dalam waktu seminggu apabila ada kerupuk sisa maka akan dibawa pulang. Setelah dibawa pulang kerupuk tersebut akan kami buang mas, tidak kami olah kembali. Ini sebagai bentuk bahwa kami sangat menjaga kualitas produk”⁸.

Proses pendampingan ini adalah bentuk nyata dari adanya praktek pemberdayaan langsung terhadap masyarakat

⁷ Bapak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

⁸ Bapak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

dan praktek nyata pak Wahyu sebagai *Social Entrepreneurship*. karena ketika setiap karyawan dilatih dalam membuat usaha membuka peluang apabila karyawan memiliki modal yang cukup dapat membuat usaha sendiri dan menjadi *Social Entrepreneur* yang bermanfaat bagi tetangga yang lain. Kemudian dalam menjaga rasa dan kualitas produk merupakan kewajiban yang harus dilakukan oleh setiap produsen yang menginginkan usahanya dapat berjalan dengan lancar karena seiring dengan berjalannya waktu pasti muncul pendatang yang pastinya menawarkan barang dengan kualitas terbaik diawal produksi. Oleh sebab itu menjaga rasa dan kualitas adalah kewajiban mutlak yang harus dilakukan oleh setiap produsen.

b. Manajemen Karyawan

Rambak stik WS Mandiri merupakan sebuah usaha yang menjadi *Social Entrepreneurship* yang ada di Sendangrejo sehingga dalam melakukan perekrutan karyawan dengan membuka kesempatan sebesar-besarnya terhadap tetangga sekitar yang ingin ikut bekerja dan mendapatkan tambahan penghasilan. Rambak Stik WS Mandiri saat ini memiliki karyawan sekitar 10 orang. Dimana terdapat 3 orang karyawan harian dan 7 karyawan borongan. 3 karyawan harian tersebut bertugas untuk memproduksi rambak stik. Adapun untuk karyawan yang borongan merupakan karyawan yang bertugas untuk packing kerupuk. Sebelum karyawan tersebut dilepas dalam memproduksi pastinya ada pelatihan dari Pak Wahyu dan Ibu Umi supaya kerupuk yang diproduksi sesuai dengan yang diinginkan. Dalam hal ini Pak Wahyu menyampaikan kepada penulis:

“Saat ini ada sekitar 10 karyawan ya mas itu tiga merupakan karyawan yang benar-benar sudah bisa dalam hal produksi mulai dari membuat adonan mas eh dari belanja-belanja bahan baku kemudian membuat adonan, memasak adonan, istirahatkan hasil ini, kemudian memotong kerupuk menjemur kerupuk sampai menggoreng. Untuk bagian ini ada tiga orang yang masuk itu ada Mbak Jinah ada Mbak Sri kemudian ada Mbak mar juga. Selain itu ada karyawan borong yang

mana mereka bertugas untuk mewadahi kerupuk dan di packing yang nantinya bisa diambil oleh para sales”⁹.

Keterangan yang diberikan oleh Pak Wahyu kemudian peneliti klarifikasikan kepada salah satu karyawan beliau, yaitu Ibu Jinah warga asli Sendangrejo. Ibu Jinah dalam wawancara juga menyampaikan keterangan serupa yang telah disampaikan oleh Pak Wahyu mengenai manajemen karyawan. Beliau dalam kesempatan ini menyampaikan:

“Sampai saat ini yang bekerja dibagian dapur ada 3 mas, ada saya, mbak sri, sama mbak mar. Kami disini bekerja harian mulai jam 8-12. Tugas kami ya mulai dari belanja, membuat adonan, memasak adonan, memotong menjemur hingga menggoreng. Kami juga ikut mempacking mas, tapi kalo itu masih banyak tentangga yang ikut seperti suami saya dan lainnya mas. Sebelum kami bisa juga ada pelatihan dari Pak Wahyu dan Ibu Umi . Mulai dari pelatihan masak hingga pelatihan packing kerupuk ini mas. Setelah bisa ya dilepas sendiri mas”¹⁰.

Dalam melakukan manajemen karyawan, hal yang paling penting difikirkan adalah tingkat kesejahteraan karyawan yang bekerja. Dalam hal ini diwujudkan dalam bentuk upah. Upah yang diberikan oleh pemilik usaha kepada karyawan harus bisa setidaknya membantu dalam meringankan kebutuhan. Dalam pembagian upah ini pak Wahyu memberikan upah sebesar 45 ribu rupiah kepada setiap karyawan harian yang bertugas memproduksi kerupuk. Kemudian dalam penggorengan ada upah tambahan yaitu sebesar 15 ribu rupiah per resep. Adapun untuk karyawan borongan packing Pak Wahyu memberikan upah sebesar Rp 660 untuk setiap pack. Adapun upah sales yaitu per pack yang dijual ke toko sebesar 10 ribu didapatkan sales dari pak Wahyu sebesar Rp 8.700. pak Wahyu juga memberikan makan kepada karyawan harian yang bekerja di rumahnya. Kemudian sales mendapatkan uang bensin guna mengantarkan kerupuk ke warung langganan tersebut. Fakta

⁹ Bapak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

¹⁰ Ibu Jinah, Wawancara oleh penulis, 18 Maret 2024, Wawancara III, Transkrip.

ini memberikan keterangan bahwa pak Wahyu sangat memikirkan kesejahteraan karyawan yang bekerja di Rambak Stik WS Mandiri ini.

Berikut merupakan data karyawan yang bekerja di Rambak Stik WS Mandiri:

Tabel 4.1
Data Karyawan Rambak Stik WS Mandiri

No	Nama	Alamat	Status
1	Jinah	Sendangrejo	Harian
2	Marisih	Sendangrejo	Harian
3	Yasri	Sendangrejo	Harian
4	Jarmi	Sendangrejo	Borongan
5	Samini	Sendangrejo	Borongan
6	Tami	Sendangrejo	Borongan
7	Parini	Sendangrejo	Borongan
8	Udin	Kedungsatriyan	Sales
9	Nur Solikin	Karangtengah	Sales
10	Anas	Gondang	Sales

c. Manajemen Pemasaran

Pak Wahyu menganggap manajemen pemasaran sebagai manajemen terpenting yang harus dikuasai sebelum mendirikan usaha. Pemasaran dalam perdagangan merupakan kunci utama yang harus dimiliki oleh sebuah perusahaan. Pak Wahyu sampai saat ini pada tahapan terus belajar untuk menambah wilayah pemasarannya. Sebelum bisa memproduksi kerupuk sendiri, pak Wahyu memasarkan kerupuk terasi yang dibeli dari toko. Jadi untuk usaha yang pertama kali dilakukan oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi adalah dalam bidang pemasaran. Dalam hal ini Bu Umi mengungkapkan:

“Jadi usaha awal kita ya cuma menggoreng kerupuk terasi itu mas, kemudian tak titipkan ke kantin sekolahan pertama, kemudian ke warung-warung dan toko-toko dan alhamdulillahnya berjalan. Awalnya Bapak juga malu mas, tapi ya lama kelamaan berani dan bisa memasarkan kerupuk yang dulu ke warung-warung”¹¹.

¹¹ Ibu Umi , Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara II, Transkrip.

Adapun untuk saat ini pemasaran utama dilakukan oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi yaitu melalui oleh sales yang bekerja kepada beliau. Penggunaan sales ini merupakan salah satu upaya dalam bentuk memberikan lowongan pekerjaan kepada masyarakat yang membutuhkan pekerjaan. Sales yang bekerja dengan pak Wahyu merupakan warga desa sekitar. Sales ini awalnya tidak memiliki pekerjaan sehingga dengan adanya Rambak Stik WS Mandiri ini para sales dapat bekerja. Sebelum para sales ini terjun langsung ke lapangan, pak Wahyu memberikan pelatihan bagaimana cara pemasaran yang benar sehingga dapat memasarkan kerupuk dengan baik.

Adapun cara pemasaran melalui sales ini dengan menggunakan metode *door to door*, dari warung ke warung mulai dari desa hingga ke kota. Meskipun sudah ada sales yang bekerja kepada beliau, Pak Wahyu ketika memiliki kesempatan juga masih melakukan kegiatan pemasaran dengan cara muter ke toko-toko yang belum dititipi kerupuk beliau. Dalam hal ini Pak Wahyu mengungkapkan:

“Untuk saat ini pemasaran saya ya melalui sales mas. Sales kami itu muter mas, dari desa-desa hingga ke kota. Dulu itu pernah sampai 4 orang sales, namun sekarang kan ada peralihan harga bahan jadi produksi kami menurun, sekarang yang aktif cuma dua mas. Walaupun sudah ada sales saya juga kadang masih ikut mengantar ke langganan saya yang dulu. Jadi sales saya ya cari langganan sendiri. Kemudian saya juga masih mencari warung atau toko yang belum saya titipi, untuk saya bujuk, ya kadang mau kadang tidak mas”¹².

Guna mengambil hati para pemilik warung ataupun toko yang akan dititipi pasti ada trik ataupun rayuan agar pemilik warung atau toko mau dititipi kerupuk tersebut. Sebelum para sales berangkat memasarkan kerupuk tersebut pastinya sudah dilatih oleh Pak Wahyu guna menarik simpati dan memperbolehkan untuk menitipkan kerupuk disitu. Pak Wahyu memberikan keterangan kepada peneliti sebagai berikut:

¹² Bapak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

“sebelum para sales ini pintar dalam mencari toko yang mau dititipi ya kami ajari dulu mas, bagaimanapun nanti cara maturnya, bagaimana cara menghadapi orang yang awalnya menolak, terus bagaimana supaya kerupuk tersebut bisa diterima. Terus kadang juga ada warung atau toko yang nakal juga kami ajari supaya bisa terlepas dari toko nakal tersebut. Alhamdulillah sekarang sudah bisa berjalan mas. Pernah juga kerupuk kami ditolak warung mie ayam, tapi warung tersebut menyewa ruko dan kebetulan yang punya ruko juga buka toko. Setelah ditolak mie ayam kami coba meloby toko tersebut mas, dan alhamdulillahnya warung itu menerima kami dan meminta jika mie ayam mau beli kerupuk harus dari warung tersebut. Jadinya mie ayam ya tetep pakai kerupuk kami mas”¹³.

Sales yang bekerja dengan pak Wahyu tidaklah sales yang berpengalaman, melainkan orang-orang yang sedang membutuhkan pekerjaan kemudian diajari cara menawarkan produk dan menjadi sales kerupuk pak Wahyu. Ketika melihat tetangga yang tidak memiliki pekerjaan membuat pak Wahyu terdorong untuk membantu dengan cara menjadi sales. Dengan adanya sales ini menjadikan kerupuk dapat terdistribusi lebih luas dan dapat membantu perekonomian masyarakat.

Selain di warung-warung dan di toko-toko kelontong, untuk saat ini Pak Wahyu sudah mulai merintis untuk dapat memasarkan kerupuk ke rumah makan maupun kafe yang ada di perkotaan. Hal ini termasuk kemajuan yang bagus dikarenakan apabila masuk ke wilayah yang perekonomian menengah keatas maka harga jual akan ikut naik sehingga bisa mendapatkan kenaikan keuntungan. Berikut tandas Pak Wahyu kepada peneliti:

“kami sekarang juga sudah mulai untuk mempacking yang kemasan bagus mas. Kemasan besar bagus ini nanti akan kami setor ke kafe di Blora mas. Untuk harganya kalau yang biasa itu per bungkus ada yang Rp 500 sama Rp 1000. Untuk yang kami setor ke kafe ini nanti akan kami jual Rp 5000. Karena kalau di kafe tau sendiri lah

¹³ Bapak Wahyu Wijihatomoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

mas, harga makanannya seperti apa. Meskipun demikian kami tetap menjaga kualitas dan kuantitas mas packing juga kami pake plastik yang tebal ziplock mas bukan plastik sonyok yang seperti Rp 500 dan Rp 1000-an”¹⁴.

3. **Data Peran *Social Entrepreneurship* dalam Menumbuhkan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat yang Diterapkan Rambak Stik WS Mandiri**

Peneliti dalam melakukan penggalian peran *Social Entrepreneurship* dalam meningkatkan perekonomian masyarakat yang diterapkan oleh Rambak Stik WS Mandiri telah melakukan observasi kepada masyarakat Sendangrejo. Terlihat disana terdapat banyak sekali home industry mulai dari keripik tempe, kue ulang tahun hingga yag paling banyak adalah membuat kerupuk namun dijual mentah. Meskipun banyak tetangga yang memproduksi kerupuk yang dijual mentah namun yang paling mencolok adalah usaha kerupuk milik Pak Wahyu dikarenakan skalanya lebih besar dibandingkan yang lainnya.

Peneliti menemukan bahwa kehadiran rambak stik WS Mandiri ditengah masyarakat tidak memiliki peran yang signifikan dalam memeberdayakan ekonomi masyarakat desa Sendangrejo. Hal ini disebabkan oleh etos kerja yang tinggi yang dimiliki warga desa yang mayoritas sebagai petani. Sebagian juga ada yang memiliki home industry skala kecil yang belum mempekerjakan warga sekitar seperti telur asin, keripik tempe dan kue lebaran. Meskipun demikian setidaknya dengan hadirnya Rambak Stik WS Mandiri dapat memberikan peluang kerja kepada masyarakat yang belum memiliki lapangan pekerjaan dan modal untuk memulai usaha sendiri. Pak Wahyu dalam hal ini menyampaikan:

“Desa Sendangrejo ini kan mayoritas penduduknya petani ya mas, selain itu memiliki etos kerja tinggi, banyak yang berprofesi sebagai pedagang pasar, kemudian banyak juga yang membuat kerupuk secara mandiri dirumah. Jadi kalau mengenai peran saya kira belum terlalu besar bagi perekonomian desa. Akan tetapi saya mencoba membantu mereka yang belum memiliki pekerjaan mas. Saya harap dengan adanya usaha saya

¹⁴ Bapak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

warga yang belum memiliki pekerjaan ini banyak yang terinspirasi dan terbantu”¹⁵.

Selanjutnya mengenai peran kewirausahaan kepada masyarakat, Pak Wahyu memiliki pandangan yang sangat sederhana, yakni sebagai jembatan ekonomi bagi masyarakat dan ikut membangun ekonomi masyarakat yang belum memiliki pekerjaan. Besar maupun kecil peran beliau bagi masyarakat dalam pemberdayaan ekonomi tidaklah menjadi hambatan beliau dalam menjalankan usahanya ini, karena tujuannya bukan hanya untuk memenuhi kebutuhan keluarga Pak Wahyu secara mandiri melainkan dapat membantu warga yang tidak memiliki lahan sawah dan tidak memiliki pekerjaan. Target utama beliau dalam menjalankan kewirausahaannya adalah secara bertahap, yaitu lingkungan keluarga, kemudian tetangga, masyarakat sekitar dan masyarakat luas. Demikian itu beliau sampaikan sebagai berikut:

“saya menganggap kewirausahaan ini sebagai jembatan ekonomi ya mas, karena saya butuh tetangga untuk memenuhi permintaan pasar kerupuk saya dan tetangga butuh bekerja guna mendapatkan penghasilan. Saya juga merasa senang mas bisa membantu tetangga-tetangga lewat bekerja disini. Kemudian juga ada hubungan psikologis, karena apabila tetangga senang mereka akan ikut memasarkan dan memberikan informasi mengenai harga kerupuk dari produsen lain. Jadi intinya saling membantu lah mas ya”¹⁶.

Pak Wahyu sebagai pemilik *home industry* Rambak Stik WS Mandiri juga sering kali mengadakan kegiatan bakti sosial berkat hasil usaha yang beliau kelola. Beliau sering kali hadir ditengah masyarakat kurang mampu seperti sedekah dan memberikan pekerjaan kepada warga yang tergolong kurang mampu. Selain itu beliau juga istiqomah memberikan jajan kepada yang mengaji/tadarus di masjid, jajan mauludan dan membrikan konsumsi kepada yang

¹⁵ Bapak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

¹⁶ Bapak Wahyu Wijihatmoko, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara I, Transkrip.

bekerja dengan Pak Wahyu setiap hari. Kemudian juga para pekerja mendapatkan tambahan tunjangan hari raya meskipun dalam bentuk bingkisan. Dalam hal ini Ibu Umi mengungkapkan kepada peneliti:

“Saya berfikir usaha ini dapat memberikan kemanfaatan baik bagi diri sendiri maupun orang lain ya mas. Jadi ketika ramadhan atau mauludan paling ya bisa memberikan dalam bentuk jajan atau jamenan di masjid. Kemudian ya kalau makan karyawan ya saya suruh ikut seadanya saja mas, kemudian juga walaupun masih home industry saya juga berusaha memberikan bonus kepada karyawan saya dan kalau ramadhan seperti ini saya beri THR mas, meskipun ya dalam bentuk bingkisan, belum bisa dalam bentuk tunai mas, tapi ya alhamdulillah mereka merasa senang mas”¹⁷

Untuk memperjelas lagi peran social entrepreneurship dalam meningkatkan ekonomi masyarakat yang diterapkan Rambak Stik WS Mandiri, peneliti juga mendapatkan penjelasan dari Ibu Marisih tetangga Pak Wahyu dan Ibu Umi. Ibu Marisih menegaskan bahwa Rambak Stik WS Mandiri merupakan usaha rumahan yang cukup membantu warga sekitar. Menurut beliau dengan adanya usaha Pak Wahyu ini, warga sekitar dapat memiliki pemasukan tambahan dari ikut serta membantu produksi kerupuk Rambak Stik WS Mandiri. Ibu Marisih adalah seorang Ibu rumah tangga yang tinggal bersama anak dan Ibunya. Biasanya Ibu Marisih ikut membantu proses produksi hingga proses packing. Penghasilan yang didapat cukup lumayan. Dalam sehari untuk bayaran produksi Rp 45.000. Adapun bayaran packing tergantung banyak sedikitnya yang bisa dipacking. Sehari bisa mendapatkan usang sebesar Rp 20.000-Rp 40.0000. dalam satu bulan bisa mendapatkan upah sebesar Rp 900.000 hingga Rp 1.200.000. beliau dalam hal ini mengungkapkan:

“Saya setiap hari dirumah mbak, mengurus Ibuk yang kakinya harus di amputasi. Suami saya juga sudah sakit-sakitan sedangkan saya masih punya anak SMP. Jadi saya mersa sangat terbantu dengan adanya usaha milik Pak Wahyu ini. Saya setiap hari berangkat jam 8 pulang

¹⁷ Ibu Umi, Wawancara oleh penulis, 25 Februari 2024, Wawancara II, Transkrip.

jam 12 mbak untuk memproduksi kerupuk, ya mulai membuat adonan, masak memotong, menjemur sampai menggoreng kerupuk. Kemudian jam 2 siang kadaang ikut packing. Ya lumayan lah mas kalo produksi dapet 45 ribu, packing ya ga tentu mas. Alhamdulillah sebulan bisa dapet sembilan ratus ribu sampai satu juta dua ratus mas”¹⁸.

Hal sama dilakukan oleh Ibu Yasri, beliau juga tidak jauh berbeda dengan Ibu Marisih, yang mana kesehariannya sebagai Ibu rumah tangga. Sebelum bergabung menjadi karyawan pak Wahyu, Ibu Yasri berprofesi sebagai seorang petani. Ibu Yasri juga bekerja kepada Pak Wahyu mulai dari jam 8 hingga jam 12 siang. Selain itu bu Yasri juga ikut dalam mempacking kerupuk bersama dengan Ibu Marisih dn yang lain. Bu Yasri berpendapat bahwa lebih enak ikut bekerja kepada Pak Wahyu daripada bertani saja. Bu Yasri juga mengungkapkan upah yang diperoleh saat bekerja dapat digunakan untuk membantu perekonomian keluarga. Beliau merasa sangat terbantu dengan adanya usaha Rambak Stik WS Mandiri ini. Beliau mengungkapkan kepada peneliti sebagai berikut:

“Alhamdulillah mas saya bisa ikut bekerja di pak Wahyu, sebelumnya saya petani biasa yang pemasukannya menunggu panen, sekarang alhamdulillah setiap hari ada pemasukan untuk belanja dan meringankan kebutuhan keluarga”¹⁹

Berbeda dengan Ibu Jinah, beliau merasakan manfaat yang sangat banyak sekali dari Rambak Stik WS Mandiri. Beliau merupakan warga asli dukuh Ketanggi Sendangrejo yang sudah bekerja dengan Pak Wahyu selama hampir dua tahun. Sebelumnya pernah bekerja di Ramba Stik WS Mandiri, namun kemudian pindah di warung makan pondok esem. Setelah beberapa bulan bu Jinah dimintai tolong oleh Pak Wahyu untuk bergabung kembali dan akhirnya mau kembali dengan Pak Wahyu. Bu Jinah merasa lebih nyaman bekerja dengan Pak Wahyu karena Pak Wahyu sangat ramah

¹⁸ Ibu Marisih, Wawancara oleh penulis, 18 Maret 2024, Wawancara IV, Transkrip.

¹⁹ Ibu Yasri, Wawancara oleh penulis, 18 Maret 2024, Wawancara V, Transkrip

dan sudah dianggap seperti keluarga sendiri. Selain itu sistem upah dan jarak yang dekat serta teman kerja yang sepemikiran menjadi alasan Ibu Jinah tetap bekerja di Rambak Stik WS Mandiri. dalam hal ini Ibu Jinah menyampaikan demikian kepada penulis:

“saya bekerja disini sudah lumayan mas, sebelumnya pernah disini terus pindah ke pondok esem, terus pindah yang terakhir kesini itu sudah hampir dua tahun. Pak Wahyu orangnya sangat ramah mas, dan saya sudah dianggap keluarga sendiri, apa-apa saya sudah biasa di rumahnya pak Wahyu. Saya yang belanja kemudian yang masak juga saya. Saya lebih memilih bekerja di Pak Wahyu ya itu karena dekat, terus nyaman itu mas. Alhamdulillah tahun kemaren saya bisa membeli pedhet mas dari gaji saya dirumahnya Pak Wahyu yang saya tabung. Dengan adanya usaha Pak Wahyu ini sangat membantu perekonomian keluarga saya pribadi lah mas”²⁰.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Faktor–faktor yang Mempengaruhi terjadinya *Social Entrepreneurship* di Rambak Stik WS Mandiri

a. Analisis Faktor Internal (Pembukaan Lapangan Pekerjaan untuk meningkatkan Pendapatan Pemilik)

Keberhasilan pak wahyu dalam mendirikan Rambak Stik WS Mandiri merupakan suatu bentuk tanggung jawab utama seorang kepala keluarga terhadap pemenuhan kebutuhan keluarga. Sebelum bisa menjadi seorang Social entrepreneur, seseorang haruslah terlebih dahulu menjadi sosok pahlawan bagi keluarga. Berawal dari masaah ekonomi keluarga yang akhirnya bisa menjadi sosok yang bermanfaat bagi keluarga bahkan sampai lingkungan tetangga.

Hal ini tidak bisa dipisahkan terkait dengan kesungguhan serta kedisiplinan yang dilakukan oleh pak wahyu. Berkat dari kedisiplinan dan kesungguhan dalam belajar membuat kerupuk rambak hingga mendapatkan hasil yang positif. Kemudian berkat kedisiplinan dan kesungguhan ini dapat mengelola keuangan, mengatur pemasuka dan pengeluaran serta mengawasi jalannya usaha yang dirintis ini.

²⁰ Ibu Jinah, Wawancara oleh penulis, 18 Maret 2024, Wawancara III, Transkrip.

Kemampuan kewirausahaan yang dimiliki pak wahyu juga menjadi faktor keberhasilan usahanya ini. Pak wahyu mampu mengidentifikasi masalah sosial kemudian mampu mengembangkan solusi yang inovatif dan efektif. Hal ini terlihat dari pak wahyu yang selalu berusaha untuk berkembang, yang awalnya membeli kerupuk mentah hingga akhirnya dapat memproduksi sendiri dari awal hingga akhir. Hal ini menjadi bukti bahwa pak wahyu dapat mengelola usaha dengan baik.

b. Faktor External (Pembukaan Lapangan Pekerjaan untuk menumbuhkan perekonomian masyarakat sekitar)

Rambak Stik WS Mandiri merupakan usaha yang menjadi sebuah fenomena baru bagi masyarakat Desa Sendangrejo yang penduduknya mayoritas bekerja sebagai petani, pedagang di pasar dan pengusaha lainnya. Meskipun demikian Pak Wahyu yang awalnya tidak memiliki pengetahuan atau pengalaman dibidang kerupuk rambak stik hadir ditengah-tengah masyarakat desa Sendangrejo membawa peluang usaha yang tidak banyak disadari oleh warga yang lain yang mana mereka sudah terlebih dahulu memproduksi kerupuk namun hanya dijual mentah. Dengan adanya peluang inilah yang membuat Pak Wahyu bisa melangsungkan bisnis ini hingga saat ini.

Awalnya masyarakat sekitar masih acuh dan tidak ada yang melirik usaha yang dirintis oleh Pak Wahyu ini, apalagi sampai melamar untuk bekerja pada usaha beliau. Namun berkat kerja keras Bapak Wahyu dan Ibu Umi sebagai pendiri dan pemilik Rambak Stik WS Mandiri menjadi berubah. Usaha yang dirintis oleh beliau ini patut mendapatkan penghargaan sebagai pionir *Social Entreprenur* di Desa Sendangrejo, dikarenakan beliau telah melakukan perjuangan untuk meniti karir usaha ini tidak berakhir dengan sia-sia. Bukti nyata dari perjuangan yang Pak Wahyu dan Bu Umi yang dapat dilihat melalui jumlah karyawan yang bekerja kepada beliau yang mencapai puluhan orang. selain itu sudah ada karyawan yang berhasil memproduksi dan memasarkan kerupuk yang di produksi sendiri.

Fakta membuktikan bahwa suatu hasil tidak akan mengkhianati usaha yang telah dilakukan. Peneliti disini menyampaikan bahwa fenomena yang dialami oleh Rambak Stik WS Mandiri dalam ikut serta meningkatkan ekonomi masyarakat desa Sendangrejo yang bekerja kepada beliau

sangatlah baik sekali dan dapat dijadikan teladan bagi semua orang, terlebih para pengrajin kerupuk yang ada didesa tersebut untuk terus berjuang dan berusaha. Pak Wahyu dan Ibu Umi memulai usaha ini benar-benar dari nol, meskipun demikian Pak Wahyu dan Ibu Umi tidak putus semangat dan tetap berusaha serta kerja keras untuk belajar membuat kerupuk hingga searang dapat mempekerjakan tetangganya untuk membantu beliau dalam produksi dan distribusi kerupuk yang dijalankan.

Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan terhadap fenomena Rambak Stik WS Mandiri yang terjadi, yaitu visi, misi serta tujuan berdirinya perusahaan. Berangkat dari seorang kepala keluarga yang ingin mencukupi kebutuhan hidup keluarga yang akhirnya memiliki misi sosial dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Perusahaan ini tidak hanya memikirkan finansial keluarga sendiri melainkan dapat membantu finansial warga sekitar. Hal tersebut dibuktikan dengan merangkul warga untuk ikut bekerja di perusahaan ini. Dari hal ini juga membentuk rasa kekeluargaan antar pegawai yang bekerja di Rambak Stik WS Mandiri ini.

2. Analisis Manajemen Bisnis Pada UMKM Rambak Stik WS Mandiri

Fenomena lain yang peneliti temukan ketika melakukan penelitian di Rambak Stik WS Mandiri yang dikelola langsung oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi yakni berangkat dari ketidaktahuan mengenai manajemen perusahaan, Pak Wahyu dan Ibu Umi belajar secara bertahap serta belajar banyak dari pengalaman. Usaha yang beliau kelola ini menjadi acuan bagi pengusaha pemula dalam membangun sistem manajemen berbisnis. Pelajaran yang dapat diambil dari cara pengelolaan perusahaan yang beliau jalankan hingga sangat efektif bisa mengembangkan usahanya. Dari hal ini peneliti dapat menemukan manajemen yang beliau terapkan dalam mengelola bisnis yang beliau jalankan sebagai berikut:

a. Analisis Manajemen Produk

Produk yang ditawarkan kepada masyarakat luas oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi adalah kerupuk rambak stik. Pemilihan beliau ini bukan lah tanpa alasan. Sebelum memantapkan hati untuk memilih memproduksi rambak stik ini Pak Wahyu sudah melakukan belajar ke berbagai tempat usaha seperti tahu, tempe dan lainnya. Beliau memilih ini dikarenakan jumlah modal yang dibutuhkan lebih rendah

dibandingkan dengan usaha yang lain. Kemudian lahan yang dibutuhkan juga tidak terlalu luas sehingga memungkinkan jika memproduksi kerupuk rambak stik ini dirumah. Selain itu Pak Wahyu juga memilih rambak stik ini setelah melakukan inovasi produk. Hal tersebut dikarenakan tetangga yang memproduksi tidak ada yang dijual matang dan tidak ada yang berjenis rambak stik. Hal tersebut merupakan sebuah inovasi baru di wilayah tempat Pak Wahyu tinggal. kemudian kerupuk juga dapat diterima di semua kalangan dan cocok dimakan baik untuk camilan maupun lauk makanan apa saja. Hal tersebut yang membuat Pak Wahyu memilih memproduksi kerupuk rambak stik ini.

Prioritas utama Bapak Wahyu dan Ibu Umi selaku pimpinan usaha Rambak Stik WS Mandiri dalam memproduksi kerupuk rambak adalah bahan-bahan yang digunakan. Pemilihan bahan baku yang berkualitas serta bumbu yang pas akan menjaga cita rasa yang khas. Hal tersebut telah terlihat sejak Pak Wahyu memproduksi kerupuk sejak 2015 hingga sekarang permintaan pasar semakin meningkat. Hal tersebut dikarenakan Pak Wahyu selalu konsisten dalam memilih bahan baku dan melakukan perbumbuan sehingga cita rasa yang dihasilkan tetap konsisten. Tujuan utama dari bisnis makanan adalah menjaga cita rasa sehingga masyarakat ataupun konsumen tidak kecewa saat membeli produk dari Pak Wahyu ini. Dengan rasa yang konsisten maka konsumen tidak akan beralih ke kerupuk yang lain dan bisnis ini akan tetap berlanjut.

Perhatian Rambak Stik WS Mandiri terhadap produk terutamanya ditunjukkan lewat cita rasa yang khas dan tidak berubah sejak awal produksi. Hal ini terbukti meskipun proses produksi kerupuk dilakukan oleh pegawai, namun saat menakar bumbu dan saat melakukan mixing bumbu dilakukan oleh Pak Wahyu sendiri. Alasan beliau melakukan hal ini karena kunci dari langgengnya usaha industri makanan adalah cita rasa. Banyak produsen makanan yang awalnya berjalan dengan baik namun dengan seiring berjalannya waktu karena merasa permintaan pasar sudah tinggi dan ingin mendapatkan keuntungan yang lebih besar kemudian melakukan mengurangi takaran bumbu sehingga rasa akan berubah dan permintaan akan menurun. Oleh karena itu untuk tetap menjaga rasa dan kualitas produk, Pak

Wahyu turun tangan langsung dalam membumbui produk dan mengawasi proses produksi kerupuk.

b. Analisis Manajemen Karyawan

Pak Wahyu dan Ibu Umi sebagai pemilik usaha tidak pernah memilih dan memilah apabila ada orang yang mau ikut bekerja di rumah usahanya. Beliau sangat senang sekali apabila ada orang yang mau ikut masuk membantu dalam proses packing maupun produksi kerupuk miliknya. Pak Wahyu dan Ibu Umi juga tidak pernah memberikan persyaratan khusus terhadap orang yang mau melamar bekerja kepadanya. Syarat yang diberikan kepada orang yang mau menjadi karyawan Rambak Stik WS Mandiri hanya satu, yaitu ketekunan. Hal ini sangat bertolak belakang dengan teori manajemen karyawan, yakni menerima karyawan yang mengharuskan memenuhi kriteria yang proporsional dan siap bekerja, memperhatikan umur, status dan lain sebagainya. Namun Pak Wahyu hanya memberikan satu syarat yakni ketekunan. Fakta ini memberikan fenomena baru dalam manajemen bisnis.

Setelah peneliti mengkaji lebih lanjut, ternyata syarat yang diterapkan oleh Bapak Wahyu dan Ibu Umi sebenarnya sama, karena dalam menentukan kriteria orang tersebut tekun atau tidak membutuhkan penelitian yang dalam. Suatu contoh yang dapat peneliti gambarkan untuk menyingkronkan teori Pak Wahyu dan teori manajemen bisnis adalah apabila ada orang yang melamar bekerja, Pak Wahyu akan bertanya kepada pelamar, apakah ia akan bersungguh-sungguh atau tidak. Tentu saja Pak Wahyu dengan jawaban orang tersebut sungguh-sungguh akan menerima dengan senang hati. Tetapi Pak Wahyu akan terus mengamati sehingga tahu apakah orang tersebut sungguh-sungguh dan tekun dalam bekerja atau tidak. Disinilah letak persamaan teori manajemen bisnis dan teori yang digunakan oleh Pak Wahyu.

Kemudian Pak Wahyu dalam manajemen karyawan juga lebih mengutamakan asas kekeluargaan, yang mana seluruh karyawan telah dianggap seperti keluarga sendiri. Ketika dalam satu tim sudah seperti keluarga makan ketika bekerja akan berjalan dengan lancar dan menyenangkan. Apabila satu tim tersebut belum kompak maka ketika melakukan pekerjaan produksi misalnya, maka saat bekerja akan tidak berjalan sesuai apa yang diinginkan. Kemudian Pak Wahyu juga menyatakan bahwa ketika sebagai seorang

pemimpin tidak bisa menyatukan atau menyolidkan tim yang bekerja maka yang akan menjadi korban adalah produk itu sendiri. Sehingga langkah utama yang diambil Pak Wahyu dalam manajemen karyawan adalah dengan mengakrabkan satu sama lain antar karyawan sehingga ketika bekerja akan berjalan dengan lancar.

c. Analisis Manajemen Pemasaran

Pak Wahyu dan Ibu Umi sebagai pimpinan perusahaan tentunya memiliki banyak cara dalam memperkenalkan produk yang dimilikinya kepada masyarakat luas. Manajemen pemasaran juga merupakan hal yang terpenting yang harus diketahui oleh seluruh pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya. Ketika suatu usaha tidak memiliki manajemen pemasaran yang baik maka mustahil produk dari usaha tersebut akan mendapatkan minat beli dari konsumen. Tidak sedikit juga pelaku usaha sudah memiliki proses produksi yang baik, manajemen karyawan yang baik namun sektor pemasaran masih lemah, akhirnya perusahaan tersebut berakhir begitu saja tanpa memberikan keuntungan sehingga usaha tersebut gulung tikar.

Manajemen pemasaran yang dilakukan oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi dikategorikan sebagai manajemen pemasaran yang sederhana dan rapi. Berawal dari seorang yang tidak memiliki pengetahuan apa-apa mengenai dunia kerupuk, yang mana Pak Wahyu seorang kontraktor dan Ibu Umi sebagai seorang pustakawan yang keduanya tidak memiliki basic pendidikan maupun kursus mengenai kerupuk, akan tetapi dengan manajemen pemasaran yang sederhana dan rapi tersebut dapat memperkenalkan Rmabk Stik WS Mandiri ini di seluruh penjuru Blora bahkan sampai ke luar kota. Tentunya tidak mudah untuk bisa sampai dititik ini, karena jika melihat latarbelakang beliau berdua sangat mustahil untuk bisa memproduksi makanan ringan yang rasanya dapat diterima dimasyarakat apalagi bisa memperoleh keuntungan dari produk tersebut.

Berkat usaha dan kegigihan yang dilakukan oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi, akhirnya beliau dapat berhasil mencapai posisi yang diinginkan oleh para pelaku usaha, yakni mencapai titik keberhasilan memperkenalkan produk, mendapatkan profit dari hasil jual produk hingga dapat membantu warga sekitar karena membuka lapangan pekerjaan. Melihat pencapaian yang diraih oleh Rambak Stik

WS Mandiri saat ini, tentunya tidak melalui jalan yang mudah dan mulus, melainkan penuh perjuangan serta dengan tekad dan ketekunan dalam berusaha. Usaha dalam memasarkan produk Rambak Stik WS Mandiri yang pertama kali dilakukan oleh Pak Wahyu adalah ke kantin dan toko yang sudah dikenal sebelum membuat usaha ini. Hal ini dilakukan sebelum Pak Wahyu memiliki mental untuk berperang dengan produk yang lain

Selanjutnya setelah dirasa kerupuk dapat diterima di masyarakat serta Pak Wahyu sudah memiliki mental untuk menawarkan ke toko lebih luas, maka Pak Wahyu melancarkan aksi untuk memasarkan kerupuknya ini ternyata setelah berusaha mendapatkan hasil yang memuaskan. Toko-toko maupun warung-warung banyak yang mau menerima kerupuk yang dipasarkan oleh pak Wahyu. Dalam meloby dan merayu agar warung maupun toko mau menerima kerupuk Pak Wahyu juga dibutuhkan teknik komunikasi marketing, atau kata lain merayu pemilik toko. Setiap toko berbeda dalam hal awal penerimaan kerupuk ini sehingga diperlukan berbagai macam teknik marketing supaya banyak toko yang mau menerima kerupuk ini. Pak Wahyu sangat banyak belajar dalam memahami perilaku tiap toko iki sehingga Pak Wahyu memiliki banyak pengetahuan teknik menghadapi orang sehingga kerupuknya bisa diterima dikalangan luas. Salah satu teknik yang digunakan Pak Wahyu adalah memberikan garansi, yang mana ketika kerupuknya tidak laku akan ditarik dan di ganti yang baru.

Pak Wahyu kemudian berfikir untuk menambah pisau pemasarannya dengan merekrut sales. Sales yang direkrut ini merupakan warga sekitar desa pak Wahyu. Sebelum sales ini dilepas untuk mencari toko maupun warung sasaran, Pak Wahyu mengajarkan dan disuruh ikut ketika Pak Wahyu mengantar ke toko maupun warung yang sudah berlangganan. Selain itu para sales juga diajari teknik komunikasi marketing agar toko sasaran tersebut mau menerima kerupuk tersebut. Alhasil setelah ikut Pak Wahyu dan menerapkan apa yang diajarkan oleh Pak Wahyu banyak toko yang menerima dan peredaran kerupuk Rambak Stik WS Mandiri menjadi semakin luas.

Meskipun kerupuk sudah berhasil diterima toko dan warung, namun kadang tedapat toko maupun warung yang bersikap nakal. Tidak jarang juga toko menginginkan untung

yang lebih banyak kemudian menjual kerupuk dengan harga di atas yang seharusnya, yang mana seharusnya perbungkus dijual Rp 500 malah dijual Rp 1000 sehingga kerupuk tersebut tidak laku. Kemudian ada yang nakal dengan cara berbohong, meskipun kerupuk Pak Wahyu habis namun pemilik toko bilang kerupuk tersebut tidak enak lah, dimakan tikus, dicolong kucing dan lain sebagainya. Hal ini juga butuh teknik khusus dalam mengelola resiko bisnis ini. Sehingga Pak Wahyu menjadi pengusaha yang lebih berpengalaman dan memiliki kiat serta cara tersendiri dalam menghadapi resiko bisnis eksternal ini.

Setelah peneliti melakukan penelitian dilapangan, temuan peneliti menunjukkan adanya keselarasan antara realita dan teori yang telah disampaikan oleh Hardi Utomo mengenai elemen utama untuk menjadi *Social Entrepreneurship* yaitu :

- a. *Social Value* : yakni menciptakan nilai kemanfaatan sosial yang nyata bagi masyarakat dan lingkungan sekitar. Dalam menjalankan usaha, Rambak Stik WS Mandiri telah memberikan manfaat yang nyata bagi masyarakat lingkungan sekitar. Hal tersebut terlihat dari warga yang ikut bekerja menjadi karyawan dari Rambak Stik WS Mandiri adalah warga sekitar rumah produksi. Hal ini menjadi salah bentuk nyata bahwa Rambak Stik WS Mandiri berhasil membuka lapangan pekerjaan yang menjadi kemanfaatan sosial bagi warga sekitar.
- b. *Civil Society* : yaitu *Social Entrepreneur* berasal dari ide serta partisipasi masyarakat sipil dengan mengoptimalkan modal sosial yang ada dimasyarakat. Rambak Stik WS Mandiri lahir dari ide dan pemikiran seorang Pak Wahyu dan Ibu Umi yang keduanya merupakan masyarakat sipil. Pak Wahyu sebagai mantan kontraktor dan Ibu Umi sebagai pegawai honorer pustakawan di SMKN 2 Blora. Hal ini menunjukkan bahwa Rambak Stik lahir dari masyarakat sipil.
- c. *Innovation* : yaitu *Social Entrepreneur* dapat memecahkan masalah sosial dengan cara-cara inovatif yang memadukan kearifan lokal dan inovasi sosial. Dalam hal ini, Rambak Stik WS Mandiri melakukan inovasi dengan memproduksi kerupuk rambak stik dalam keadaan matang. Inovasi ini dilakukan dengan membandingkan tetangga yang juga memproduksi kerupuk namun dijual mentah dan masih dalam keadaan utuh atau dengan kata lain masih lembaran. Hal ini termasuk suatu inovasi baru bagi masyarakat sekitar

desa Sendangrejo. Selain itu untuk manajemen bisnis juga Rambak Stik WS Mandiri dengan menjual dengan menentukan harga jual sendiri. Berbeda dengan pengrajin kerupuk lain di desa tersebut yang mana menjual kerupuk mentah dengan harga yang ikut dengan harga sales atau yang mengambil berikan. Hal ini pastinya suatu inovasi maupun modernisasi bisnis yang ada diwilayah tersebut.

- d. *Economic activity*, yaitu *Social Entreprenur* dapat menyeimbangkan antara aktivitas sosial dengan aktivitas bisnis yang nantinya keduanya dapat dikembngkan untuk menjamin kemandirian dan keberlanjutan misi sosial. Rambak Stik WS Mandiri telah melakukan aksi nyata dibidang *economic activity* yang mana dibuktikan dengan dibukanya lapangan pekerjaan yang memberikn gaji ataupun upah yang dapat digunakan untuk pemenuhan hidup para karyawan. Yang awalnya karyawan tidak mendapatkan penghasilan bisa mendapatkan penghasilan sehingga kegiatan ekonomi tetep berjalan. Kemudian dalam keberlanjutan misi sosial sudah ada karyawan Pak Wahyu yang sudah mahir dan mendirikan sendiri rumah usaha kerupuk rambak seperti pak Wahyu. Hal ini menjadi bukti konkrit dari langkah Rambak Stik WS Mandiri dan Pak Wahyu sebagai sosok nyata *Social Entreprenurship*.

Selain itu, Pak Wahyu dan Ibu Umi dapat dikatakan sebgai seorang produsen yang juga menerapkan prinsip-prinsip perilaku produsen sesuai apayang disampaikan oleh Heri Jatmiko yaitu:

- a. Prinsip Efisiensi, yakni memproduksi kerupuk sesuai dengan permintaan pasar. Apabila permintaan meningkat maka produksi akan meningkat. Begitu juga ketika permintaan menurun maka produksi kerupuk akan menurun.
- b. Prinsip inovatif, proaktif dan kreatif, Pak Wahyu berani membuat inovasi kerupuk yang berbeda dengan apa yang dIbuat warga sekitar. Kemudian Pak Wahyu juga seorang yang proaktif yang mana berani door to door untuk menawarkan produknya.
- c. Prinsip orientasi produk. Adapun orientasi Pak Wahyu dalam memproduksi kerupuk rambak stik ini karena kerupuk tidak memiliki target market satu golongan khusus, karena kerupuk dapat dinikmati seluruh lapisan masyarakat mulai dari anak-anak hingga lanjut usia masih bisa mengkonsumsi kerupuk.
- d. Menjaga keramahan lingkungan. Dalam memproduksi kerupuk rambak stik, Pak Wahyu selalu menjaga keramahan

lingkungan. Pak Wahyu menggunakan kayu bakar guna memasak adonan kerupuk. Sehingga bisa mengurangi limbah kayu yang ada di wilayah Blora.

- e. Memprediksi dan mengantisipasi dampak negatif dari kegiatan produksi. Setelah kegiatan bproduksi berjalan selama beberapa tahun dirasa tidak adanya dampak negatif dari kegiatan tersebut sehingga dirasa tidak ada yang merasa dirugikan akibat adanya proses produksi ini.

3. Analisis Peran *Social Entrepreneurship* dalam Menumbuhkan Ekonomi Masyarakat yang Diterapkan oleh Rambak Stik WS Mandiri

Rambak Stik WS Mandiri memiliki peran yang signifikan terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat. Sebagai usaha yang bergerak dibidang industri makanan, Rambak Stik WS Mandiri seolah-olah telah memperlihatkan kepada masyarakat bahwa dalam berwirausaha tidak selamanya hanya berorientasi pada keuntungan finansial semata, lebih dari itu bahwa kewirausahaan juga merupakan wadah sosial dan tempat membuka lapangan pekerjaan. Peran Rambak Stik WS Mandiri dalam bidang ekonomi terlihat jelas dengan adanya jumlah karyawan yang sudah lumayan banyak yang ikut bekerja disana. Karyawan harian, karyawan borongan maupun sales yang dapat meningkatkan perekonomiannya masing-masing dengan terus ikut bekerja dengan giat di Rambak Stik WS Mandiri.

Melihat dari sisi dasar munculnya usaha Rambak Stik WS Mandiri, peneliti dapat menemukan fakta bahwa peran nyata Rambak Stik WS Mandiri sebagai *Social Entrepreneurship* dapat dilihat dari adanya permasalahan ekonomi, baik yang dialami oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi serta warga tetangga sekitar yang masih belum memiliki pekerjaan. Hal ini lah yang membuat Pak Wahyu berfikir kritis tentang akan membuat usaha apa yang dapat mendapatkan hasil secara finansial serta dapat membantu warga masyarakat yang tidak memiliki pemasukan, hingga akhirnya berhasil mendirikan usaha ini. Fakta lain yang dapat dilihat adalah Pak Wahyu mempersilahkan kepada siapapun yang ingin ikut bekerja kepadanya. Beliau tidak membedakan siapapun yang berkeinginan untuk bekerja di tempat usaha beliau yaitu sebagai pegawai borongan bagian packing.

Jiwa wirausaha dari Pak Wahyu sudah nampak jelas ketika Pak Wahyu menegaskan kepada peneliti bahwa Pak Wahyu berpindah pekerjaan yang awalnya sebagai seorang kontraktor yang seperti yang sudah diketahui bahwa gaji dari kontraktor

cukuplah tinggi. Jika beliau hanya menginginkan kekayaan finansial pastinya beliau akan menetap bekerja sebagai seorang kontraktor, bukan malah merintis usaha dari nol. Komitmen beliau yang ingin menjadi insan yang bermanfaat bagi banyak orang serta kerja keras dan semangat yang tinggi hingga bisa seperti sekarang. Beliau menunjukkan bahwa sebagai seorang wirausaha tidak hanya mementingkan keuntungan pribadi, melainkan sekaligus sebagai wadah sosial masyarakat.

Berangkat dari pengertian bahwa *Social Entrepreneur* merupakan agen perubahan atau *change agent* yang mampu melaksanakan misi dan cita-cita mengubah serta memperbaiki nilai-nilai sosial serta menjadi penemu berbagai peluang untuk melakukan perbaikan. Seorang *Social Entrepreneur* selalu melibatkan diri dalam proses inovasi, adaptasi, pembelajaran yang secara terus menerus bertindak tanpa menghiraukan hambatan atau keterbatasan yang dihadapinya dan memiliki akuntabilitas dalam mempertanggungjawabkan hasil yang dicapainya kepada masyarakat. Peneliti dari sisi ini dapat melihat tindakan yang diambil oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi sebagai seorang *Entrepreneur* telah melangkah dengan tepat untuk bisa menggandeng masyarakat menuju perubahan sosial.

Perubahan yang dapat dilihat dengan jelas di Desa Sendangrejo adalah adanya peningkatan ekonomi sosial dan bertambahnya relasi. Berdasarkan fenomena banyaknya warga yang ikut bekerja menjadi karyawan Rambak Stik WS Mandiri yang tentunya terjadi peningkatan ekonomi bagi karyawan. Karyawan yang bekerja kebanyakan adalah Ibu-Ibu yang awalnya bertumpuan pada penghasilan suami sekarang dapat menambah penghasilan sehingga dapat menabung ataupun tidak meminta uang belanja kepada suami. Selain itu untuk pekerja laki-laki yang bekerja dibagian pemasaran pastinya sebagai pekerjaan utama maka dapat dipastikan bahwa gaji yang diperoleh sudah berada di atas kata layak untuk bertahan hidup di wilayah daerah Blora. Agen utama yang menjadi penggagas adalah Bapak Wahyu dan Ibu Umi warga asli Sendangrejo.

Meskipun pemilik sekaligus pendiri Rambak Stik WS Mandiri yakni Pak Wahyu dan Bu Umi tidak menjelaskan langsung hal tersebut kepada peneliti, akan tetapi fakta yang terjadi di lapangan telah menjawab bahwa peran *Social Entrepreneurship* beliau telah berdampak nyata dalam memberdayakan ekonomi desa Sendangrejo yang telah diterapkannya oleh Pak Wahyu telah berhasil menjadi jembatan

untuk masyarakat menuju peningkatan ekonomi. Hal ini dapat dilihat dari usia Rambak Stik WS Mandiri yang sudah cukup lama, yaitu mulai 2014, dan dengan jumlah karyawan Rambak Stik WS Mandiri yang bekerja selama bertahun-tahun. Secara rasional, peneliti dapat memahami bahwa pekerjaan yang memperoleh upah maupun hasil yang sesuai dengan usaha apa yang telah dilakukan tentunya akan dinikmati banyak orang dan akan menjadikan nyaman dalam bekerja, sehingga dengan ini peneliti dapat menyampaikan bahwa peran Rambak Stik WS Mandiri dalam memberdayakan ekonomi masyarakat adalah menjadi jembatan menuju peningkatan ekonomi.

Peran yang sudah dijalankan oleh Rambak Stik WS Mandiri bukanlah hal yang mudah untuk bisa dicapai. Tujuan awal berdirinya usaha ini adalah seorang kepala keluarga yang memiliki kewajiban memenuhi kebutuhan keluarga ketika ekonomi mulai terpuruk. Dimulai dari keinginan yang pastinya setiap kepala keluarga inginkan ini memerlukan perjuangan yang keras. Setelah tujuan utama ini tercapai kemudian dapat membantu memberikan lahan pekerjaan bagi tetangga terdekat. Hal ini menjadi sangat istimewa bagi Pak Wahyu karena dapat memberikan dua hal dalam satu kali usaha.

Peran sosial yang telah dilaksanakan oleh Pak Wahyu dan Ibu Umi sebagai owner Rambak Stik WS Mandiri dimulai dari hal yang sangat sederhana, yakni mengedukasi kepada masyarakat untuk berani membuat usaha sehingga nantinya jika usahanya maju dapat memberikan lapangan pekerjaan bagi orang lain. Selain itu Pak Wahyu juga seorang yang dermawan yang suka memberi ketika ada kegiatan masyarakat seperti kerja bakti maupun kegiatan keagamaan yang dilaksanakan di desanya. Meskipun itu hanya jajan makanan ringan namun itu sangat berarti untuk menjadi semangat bagi yang ikut dalam kegiatan-kegiatan tersebut.

Setelah melakukan penelitian dilapangan, temuan peneliti menunjukkan adanya keselarasan antara realita dan teori yang disampaikan oleh Fauzi H mengenai peran dan tujuan pemberdayaan melalui social *Entrepreneur* yang mana tujuan utama pemberdayaan masyarakat melalui *Social Entrepreneurship* adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui potensi yang dimiliki agar mampu meningkatkan kualitas hidup yang lebih baik dari sebelumnya melalui kegiatan swadaya yakni produksi kerupuk. Hal itu terbukti dengan para karyawan yang mampu memenuhi kebutuhan rumah tangga bahkan ada yang

menabung dan dapat dibelikan sapi setelah ikut bekerja di Rambak Stik WS Mandiri. dari hal ini lah dapat dibuktikan bahwa rambak Stik WS Mandiri telah berperan secara nyata terhadap karyawannya.

