**ABSTRAK**

Indra Adhi Tofani. 2012. ***“Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wirausaha Konveksi Gold Man di Desa Kaliwungu Kecamatan Kudus Kabupaten Kudus”.*** Skripsi, Jurusan Pendidikan Luar Sekolah Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang. Dosen Pembimbing I : Dr. Joko Sutarto, M.Pd, dan Dosen Pembimbing II : Dr. Daman, M.Pd.

**Kata Kunci : *Pemberdayaan Masyarakat, Wirausaha***

Penelitian ini dilatar belakangi pada kenyataan bahwa pemberdayaan di masyarakat sangatleh penting, mengingt semakin sempitnya lapangan pekerjaan di masyarakat. Salah satu bidang garapan Pendidikan Luar Sekolah adalah memberdayakan masyarakat, supaya lebih berdaya. Salah satu cara memberdayakan cara yang dilakukan untuk memberdayakan adalah dengan wirausaha. Permasalahan dalam penelitian ini adalah 1) bagaimana proses pemberdayaan di konveksi Gold Man, 2) bagaimana pemasaran di konveksi Gold Man, 3) apa saja faktor pendukung pemasaran di konveksi Gold Man, 4) apa saja faktor penghambat pemasaran di Konveksi Gold Man, 5) hasil apa saja yang didapat setelah melakukan pemasaran.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan terdiri dari 1 pengelola, dan 5 marketing. Teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan metode. Teknik analisis data dalam penelitian menggunakan : (1)Reduksi data, (3) Penyajian data, dan (5) Penarikan kesimpulan.

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini : 1) Pemberdayaan masyarakat yang dilakukan oleh konveksi Gold Man cukup efektif menyerap tenaga kerja pengangguran, khususnya disekitar tempat berdirinya konveksi Gold Man. Para karyawan yang direkrut diberikan bekal berupa pengetahuan, ilmu serta teknik dasar bidang masing - masing. 2) Prosas pemasaran di konveksi Gold Man berjaman melalui empat tahap, yaitu perencanaan, pelaksanaan, supervisi, dan yang terakhir adalah evaluasi. masing – masing tahapan saling berkaitan antara satu dengan yang lainnya, sehingga jika salah satu ada yang kurang lancar, maka sedikit banyak sistem akan terganggu pula. 3) Faktor pendukung dari pemasaran di konveksi Gold Man adalah dari segi lingkungan, karena lingkunan kerja yang kondusif sangat mendukung pekerjaan para karyawan, sehingga mampu bekerja secara optimal. Faktor pendukung lainnya adalah teknologi, sarana dan prasarana, serta sumber dana. 4) Faktor penghambat pemasaran di konveksi Gold Man adalah dari marketing atau pemasaran. Dalam mengikuti tender, jika tidak ada relasi dengan orang dalam yang berpengaruh di tender tersebut, maka tender yang diikuti pasti kalah. 5) Hasil yang didapat setelah melakukan manajemen pemasaran adalah pemasaran yang dilakukan oleh para marketing di konveksi Gold Man menjadi lebih terorganisir, sehingga berpotensi untuk meningkatkan tingkat pendapatan dari konveksi Gold Man. Konveksi Gold Man tidak menerapkan sistem kredit dalam usahanya menjual barang, yang ada hanyalah sistem uang muka dan pelunasan yang dibayar saat pengambilan barang.

Saran yang disampaikan: perlu meningkatkan pemberdayaan masyarakat, dan diberikan ilmu yang lebih banyak, supaya lebih baik dalam menjalankan tugasmnya masing – masing. Menambah relasi terutama yang akan menjalankan tender, karena jika ikut tender dan tidak memiliki relasi, maka dapat dipastikan kalah dalam tender tersebut. Memberlakukan sistem pembayaran secara kredit, ini akan membuat pelanggan menjadi lebih mudah dalam menggunakan jasa konveksi Gold Man, serta konsumen merasa dipercaya, karena mau menggunakan sistem kredit.