

Received: Agustus 2019

Accepted: November 2019

Published: Januari 2020

Article DOI: <http://dx.doi.org/10.24903/jam.v4i1.716>

Meningkatkan Produktivitas Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui Pelatihan Perencanaan Bisnis

*Fenty Fauziah**Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur*ff230@umkt.ac.id*Mursidah Nurfadillah**Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur*mn874@umkt.ac.id*Rinda Sandayani Karhab**Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur*rsk934@umkt.ac.id

Abstrak

Masalah pengangguran salah satunya dapat diatasi dengan membuat program-program pengentasan kemiskinan diperlukan upaya terus-menerus yang ditunjang dengan kemampuan untuk membuka lapangan pekerjaan sendiri. Mengatasi kemiskinan salah satunya dengan menanamkan jiwa wirausaha sehingga tidak tergantung pada lapangan kerja yang ada dan sangat terbatas. Pelatihan diperlukan untuk lebih membangkitkan dan mengembangkan jiwa wirausaha di masyarakat. Pelatihan ada beberapa jenis, yang paling umum adalah pelatihan keterampilan teknis. Sampai saat ini banyak pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang enggan untuk mengikuti pelatihan, mereka beranggapan bahwa pelatihan cuma buang uang, tenaga dan waktu. Padahal sebenarnya pelatihan seperti pelatihan perencanaan bisnis merupakan investasi yang bermanfaat bagi pelaku UMKM di masa yang akan datang. Ketika akan memulai suatu usaha, maka yang harus dilakukan adalah perencanaan bisnis. Peningkatan keterampilan dalam perencanaan bisnis akan meningkatkan produktivitas dan akhirnya akan meningkatkan keuntungan finansial. Metode yang digunakan adalah pelatihan. Pelatihan ditekankan kepada bagaimana peserta pelatihan untuk menggali masalah dan potensi masalah yang ada dalam diri maupun lingkungannya. Hasil pelatihan memperlihatkan bahwa pelaku UMKM memperoleh pengetahuan dan teknik dalam menyusun perencanaan bisnis yang berguna bagi peningkatan produktivitasnya.

Kata Kunci: Pelatihan; Perencanaan Bisnis; Produktivitas; Pelaku UMKM.

Pendahuluan

Di dunia digital ini, semakin banyak e-commerce dan marketplace membuat perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) semakin pesat. Tanpa adanya usaha mikro kecil menengah (UMKM) roda perekonomian akan macet dan memberikan banyak dampak pada usaha skala besar. Sifat dari usaha kecil yang mudah dibentuk dan gesit membuat banyak ruang bagi pencari lowongan kerja. Menjalankan usaha sebaiknya dilakukan dengan manajemen dan perencanaan yang tepat. Sebelum memulai sebuah usaha seharusnya setiap pelaku bisnis membuat rencana bisnis, termasuk pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Rencana Bisnis atau (business plan) merupakan dasar menjalankan sebuah bisnis agar bisa berjalan dengan baik. Rencana tersebut digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan agar tercipta produktivitas yang tinggi. Jika rencana tidak dilakukan, bisnis akan tetap berjalan, tetapi tidak ada yang dapat menjamin bisnis yang dijalankan akan sukses. Perencanaan bisnis menjadi hal mutlak saat akan memulai bisnis. Hal ini dapat membuat berbagai aspek bisnis berjalan tepat dan terarah.

Perencana bisnis UMKM dapat mencakup semua hal berkaitan dengan biaya yang dibutuhkan, modal yang akan digunakan dan sumber daya yang akan mendukung operasional bisnis yang akan dijalankan. Pentingnya rencana bisnis UKM salah satunya adalah dapat mengidentifikasi semua kebutuhan secara detail untuk operasional bisnis. Semua rencana bisnis UMKM yang disiapkan diwujudkan dalam bentuk tulisan dan dapat terdokumentasi dengan baik. Dengan perencanaan tersebut maka akan menentukan model bisnis yang akan dijalankan. Walaupun skala bisnis UMKM yang dilakukan masih dalam skala kecil namun tetap membutuhkan sebuah rencana bisnis yang matang.

Perencanaan bisnis akan membantu pelaku UMKM dalam mengevaluasi berbagai pencapaian dan disesuaikan dengan rencana yang telah dibuat apakah sesuai atau tidak, jika tidak maka strategi apa yang harus dilakukan untuk memperbaikinya. Perencana bisnis juga akan dianalisis siapa saja sasaran yang menjadi target pasar untuk produk atau jasa yang akan dijual. Target sasaran yang jelas mempermudah dalam menarik minat sesuai dengan keinginan konsumen. Rencana bisnis harus dibuat pelaku bisnis UMKM meliputi modal, bahan baku, tenaga kerja, strategi pemasaran, kualitas produk, inovasi yang perlu dilakukan.

Rendahnya pemahaman pelaku UMKM dalam meningkatkan produktivitasnya melalui perencanaan bisnis, hal ini yang mendasari sehingga perlu diadakan pelatihan yang memberikan pengetahuan kepada pelaku UMKM tentang bagaimana meningkatkan produktivitasnya melalui perencanaan bisnis dan menginterpretasikan dalam kegiatan bisnisnya.

Tujuan Kegiatan ini; memberikan pengetahuan tentang konsep produktivitas, memberikan pengetahuan tentang konsep perencanaan bisnis dan setelah menyelesaikan pelatihan, para pelaku UMKM diharapkan mampu untuk meningkatkan produktivitasnya dalam perencanaan bisnis.

Sedangkan manfaat Kegiatan berkelompok sasaran; pelaku UMKM memperoleh pengetahuan tentang konsep produktivitas, pelaku UMKM memperoleh pengetahuan tentang konsep perencanaan bisnis dan pelaku UMKM diharapkan mampu untuk meningkatkan produktivitasnya dalam perencanaan bisnis. Selanjutnya bagi kelompok pelaksana; memberikan wawasan bagi pengabdian tentang permasalahan-permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM dalam meningkatkan produktivitas, sebagai bahan masukan bagi Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur, khususnya dalam memberikan soft skill pada pelaku UMKM, sehingga

perlu mempertimbangkan kegiatan yang berkelanjutan untuk mendukung ekonomi kerakyatan.

Metode

Dalam mengatasi permasalahan kurangnya produktivitas pelaku UMKM maka perlu diberikan pelatihan dalam perencanaan bisnis. Metode kegiatan dalam pengabdian masyarakat ini dimulai dengan beberapa strategi kegiatan. Pertama, peneliti terlebih dahulu memetakan pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM yang akan dijadikan objek penelitian di Kalimantan Timur, dengan melakukan survey lapangan untuk mengetahui seberapa banyak pelaku UMKM yang akan ikut pelatihan. Aktivitas kedua, peneliti mempersiapkan materi yang berisi langkah yang akan dilakukan dalam perencanaan bisnis agar produktivitasnya meningkat serta tempat pelaksanaan pengabdian masyarakat. Aktifitas ketiga adalah melaksanakan kegiatan pengabdian terhadap pelaku UMKM.

Kegiatan pelatihan dilakukan pada pelaku UMKM dan dilaksanakan bulan Maret 2019. Durasi pelaksanaan pelatihan dilakukan selama tiga jam. Metode utama yang dilakukan dalam pengabdian masyarakat ini yaitu metode pelatihan dalam perencanaan bisnis agar produktivitas pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) meningkat. Dalam kegiatan ini akan dilaksanakan penyampaian materi cara membuat perencanaan bisnis, kemudian menuliskan tahapan dalam membuat perencanaan bisnis untuk kemudian menginterpretasikan hasil dari perencanaan bisnis tersebut kedalam usaha yang sudah atau akan mereka lakukan. Langkah terakhir adalah mendiskusikan hasil interpretasi perencanaan bisnis yang sudah dirancang pelaku UMKM.

Pelaku UMKM yang telah mengikuti pelatihan perencanaan bisnis diharapkan dapat membuat perencanaan bisnis serta menerapkannya pada saat menjalankan usaha, sehingga dengan perencanaan tersebut diharapkan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dapat meningkatkan produktivitasnya. Hal ini berarti juga akan meningkatkan keuntungan (laba usaha).

Hasil dan Pembahasan

Pelaku UMKM merupakan pelaku usaha mandiri. Pelaku UMKM yang menjadi objek pengabdian ini adalah pelaku UMKM yang terdapat di daerah Samarinda, yang tergabung dalam komunitas Sahabat UMKM. Pelaku UMKM yang mengikuti pelatihan ini terdiri dari 15 orang. Bidang Usaha yang mereka geluti beragam, antara lain bidang kuliner, travel, perdagangan sembako, jual beli dan beternak sapi, saloon kecantikan. Waktu pelaksanaannya tanggal 31 Maret 2019, berlangsung dari jam 15.00 WITA sampai 18.00 WITA. Pelaku UMKM harus memiliki perencanaan bisnis atau yang lebih dikenal dengan istilah business plan agar usahanya berjalan sesuai dengan harapan. Pelatihan dimulai dengan memaparkan materi tentang perencanaan bisnis, yaitu langkah-langkah yang harus dilakukan dalam menyusun perencanaan bisnis. Perencana bisnis merupakan sekumpulan dokumen yang mencantumkan secara detail bagaimana sebuah bisnis dibangun, sehingga pemilik memiliki keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan. Tahap selanjutnya, masing masing pelaku UMKM membuat perencanaan bisnis sesuai dengan bisnis yang akan dibuatnya atau bisnis

yang sudah dilakukannya, disesuaikan dengan materi yang diterima. Langkah berikut adalah mengambil dua rencana bisnis berbeda yang telah dibuat pelaku UMKM untuk kemudian di bahas apakah penyusunannya sudah tepat. Tahap terakhir dari pelaksanaan pelatihan adalah tanya jawab seputar permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM terkait perencanaan bisnis dan produktivitasnya.

Pada saat pelatihan terdapat sharing dari salah seorang peserta yang mengatakan bahwa diantara langkah-langkah dalam menyusun perencanaan bisnis tersebut, telah dilakukan, tetapi usaha nya tidak sesuai dengan produktivitas yang dicapainya. Ada salah seorang peserta yang mengatakan bahwa dia tidak membuat perencanaan bisnis pada saat akan memulai usahanya, dan produktivitas dalam hal ini dilihat dari kinerja keuangannya baik. Sebuah keadaan yang bertolak belakang dengan peserta yang sharing sebelumnya. Kedua hal tersebut menjadi bahan diskusi saat pelatihan, bahwa terkadang terdapat ketidak sesuaian antara teori dan aplikasi di lapangan. Tim pengabdian harus dapat menjelaskan beberapa penyebab terdapat ketidak sesuaian antara teori dan aplikasi di lapangan.

Tim pengabdian menyampaikan perumpamaan dalam sebuah tubuh, teori ibaratkan seperti tulang punggung dan tulang kerangka lainnya, sementara aplikasi di lapangan seperti perangkat tubuh yang lain seperti otot, otak, syaraf, kulit, panca indera dan lain sebagainya. Kerangka atau teori dibutuhkan untuk landasan kekuatan. Tanpa kerangka yang kuat, tidak akan ada staminanya. Tubuh sangat rapuh mudah patah. Sementara kerangka saja tanpa perangkat lainnya akan diam saja tidak mampu bergerak. Demikianlah, tanpa kemampuan mengaplikasikannya maka teori tinggallah teori. Dalam perbandingan kuantitasnya, jumlah kerangka lebih sedikit dibandingkan perangkat tubuh lain. Demikian juga dengan teori yang bisa dipelajari dengan relatif lebih mudah, namun dalam praktek, sangatlah bervariasi antara satu orang dan orang lain.

Setelah melaksanakan pengabdian, maka untuk menilai apakah pengabdian yang dilaksanakan telah memiliki pengaruh terhadap pelaku bisnis yang tergabung dalam komunitas UMKM, dilakukan review pada minggu ke tiga bulan September 2019 dengan memberikan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan menyusun rencana bisnis. Dari pertanyaan yang disusun dapat diperoleh jawaban yang memperlihatkan bahwa umumnya pelaku bisnis yang tergabung dalam komunitas UMKM dapat menyusun rencana bisnis dengan baik. Mereka dapat menyusun rencana bisnis karena sebenarnya sebagian besar dari mereka telah melakukannya, hanya tidak tertuang dalam bentuk tertulis. Hasil jangka panjang yang diharapkan dari kemampuan pelaku bisnis yang tergabung dalam komunitas UMKM untuk menyusun rencana bisnis, adalah dapat meningkatkan kemampuan bisnisnya, yang salah satu dapat diukur dari produktivitasnya. Untuk pelaku UMKM yang baru memulai bisnis dan telah menyusun rencana bisnis, peningkatan produktivitas dapat diukur dalam jangka waktu yang berbeda dari pelaku UMKM yang telah menjalankan bisnisnya. Setelah tim pengabdian melakukan pengabdian untuk pelaku UMKM yang telah menjalankan bisnisnya peningkatan produktivitas dapat terlihat, namun belum signifikan. Hal ini dapat dilihat dari

terdapat 3 pelaku UMKM yang membuka gerai baru. Gerai baru yang dibuka belum memperlihatkan peningkatan laba bagi pelaku UMKM.

Simpulan dan rekomendasi

Kegiatan pelatihan ini merupakan salah satu tahapan penting dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai bagian Tridarma Perguruan Tinggi yang dilaksanakan sebagai kewajiban dosen di Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur. Pelaksanaan pelatihan peningkatan produktivitas pelaku UMKM melalui perencanaan bisnis dilaksanakan terhadap pelaku UMKM di daerah Samarinda yang tergabung dalam komunitas Sahabat UMKM. Waktu pelaksanaannya tanggal 31 Maret 2019, berlangsung dari jam 15.00 WITA sampai 18.00 WITA, dengan dihadiri 15 orang pelaku UMKM sebagai peserta pelatihan. Kegiatan yang dilakukan berupa penyampaian materi dan pelatihan langsung mengenai cara menyusun perencanaan bisnis dan cara menginterpretasikan perencanaan bisnis tersebut ke usaha yang akan dilakukan atau yang baru saja dijalankan. Pelaku UMKM yang hadir tampak sangat antusias mengikuti pelatihan yang disampaikan, hal ini terlihat dari tingkat keseriusan dan pertanyaan yang disampaikan peserta yang ingin mendapatkan penjelasan lebih mendalam tentang bagaimana cara membuat perencanaan bisnis sesuai dengan bisnis yang mereka lakukan dan mengaplikasikan perencanaan bisnis tersebut kepada usaha yang saat ini mereka jalani.

Bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), hasil pelatihan ini juga diharapkan lebih percaya diri dan dapat meningkatkan produktivitas nya dalam melaksanakan usahanya masing-masing. Bagi Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur Prodi Manajemen, hasil penelitian ini dapat diperoleh gambaran mengenai penguasaan keterampilan pelaku UMKM dalam membuat perencanaan bisnis dalam meningkatkan produktivitasnya, sehingga pelatihan sejenis ini harus lebih sering dilakukan agar perekonomian Indonesia lebih berkembang. Dari hasil diskusi dengan pelaku UMKM, tim pengabdian memberikan ruang dan waktu jika pelaku UMKM memerlukan saran dan masukan jika dalam menyusun perencanaan bisnisnya yang akan datang menghadapi kendala.

Rekomendasi yang dapat disampaikan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini antara lain adalah:

a. *Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).*

Pelatihan sejenis ini harus diikuti karena manfaat nya yang besar bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dapat menambah pengetahuan dalam membuat perencanaan bisnis, yang pada akhirnya dapat meningkatkan produktivitas dan secara langsung meningkatkan laba usahanya.

Kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) jangan ragu untuk menyampaikan pertanyaan atau mendiskusikan hasil aplikasi perencanaan bisnis yang telah dilakukannya kepada tim pengabdian, sebab ini sudah komitmen tim pengabdian kepada peserta yang mengikuti pelatihan.

b. *Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur Prodi Manajemen*

Pelatihan sejenis ini harus lebih sering dilakukan dan dilakukan pendampingan setelah pelaksanaan dilaksanakan, melihat manfaatnya yang cukup signifikan jika pelaku UMKM dapat membuat perencanaan bisnis dengan tepat. Hal tersebut berarti bahwa

Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur Prodi Manajemen secara tidak langsung telah membantu perekonomian Indonesia lebih maju.

Daftar Pustaka

Hutagalung, R. B. dan S. H. Situmorang. 2008. *Pengantar Kewirausahaan*. Medan: USU Press.

Dessler, G. 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Jilid II*. Jakarta. PT. Indeks.

Mangkunegara, A. A. Anwar Prabu. 2006. *Perencanaan dan Pengembangan SDM*. Bandung. Refika Aditama.

Sinungan, M. 2014. *Produktivitas: Apa dan Bagaimana*. Jakarta: Bumi Aksara.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Zimmerer, T.W. and N.M. Scarborough. 1998. *Essential of entrepreneur and Small Business Management 2th*. New York. Prentice Hall.

<https://www.dbs.com>. Diakses tanggal 31 Maret 2019 Jam 14.00 WITA