

## PELATIHAN MANAJEMEN USAHA BAGI UMKM DI KABUPATEN PACITAN – PROVINSI JAWA TIMUR

**Nanik Risnawati**  
**Institut Manajemen Koperasi Indonesia**  
[nanikrisnawati@ikopin.ac.id](mailto:nanikrisnawati@ikopin.ac.id)

### ABSTRAK

Jumlah pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia hampir mencapai 99,9% dari keseluruhan pelaku usaha yang ada. Ini dapat dimaknai sebagai betapa pentingnya keberadaan pelaku UMKM ini dalam mewarnai perkembangan perekonomian di Indonesia. Hanya saja performa UMKM di Indonesia, masih menghadapi sejumlah kendala dalam menjalankan usaha. Diantaranya soal Permodalan, manajemen usaha, strategi menghadapi persaingan, distribusi barang yang efektif, penguasaan teknologi dan sebagainya. Oleh karena itu salah satu upaya untuk turut serta dalam meningkatkan kemampuan manajerial pelaku UMKM adalah dengan mengadakan pelatihan manajemen usaha bagi UMKM.

Maksud dilakukannya pelatihan ini adalah untuk turut serta memotivasi dan meningkatkan kemampuan pelaku UMKM di bidang manajemen usaha dan menambah wawasan dan pengetahuan peserta mengenai beberapa strategi yang bisa dilakukan pelaku UMKM dalam pengembangan usahanya.

Secara keseluruhan peserta dapat berpartisipasi dengan baik dengan tingkat kehadiran 100% dan juga sungguh-sungguh dalam menyimak materi yang disampaikan. Serta dapat memberikan pendapat dan pertanyaan selama jalannya pelatihan.

Diharapkan pelatihan seperti dapat dilakukan secara berkesinambungan dengan peserta yang sama dan materi yang terprogram dengan baik, sehingga dapat melengkapi pengetahuan, pemahaman dan juga keterampilan peserta.

**Kata Kunci:** *Pelaku UMKM, Kendala, Manajemen Usaha, Strategi Pengembangan Usaha*

### I. PENDAHULUAN

Pelaku perekonomian di Indonesia terdiri dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan Usaha Milik Swasta (BUMS), dan Koperasi; dengan skala usaha mulai dari usaha mikro, kecil, menengah dan besar. Berdasarkan data yang ditunjukkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia, UMKM secara keseluruhan mengalami perkembangan dan pertumbuhan yang terus meningkat dari tahun ke tahun.

Berdasarkan situs [depkop.go.id](http://depkop.go.id), pelaku UMKM di Indonesia Tahun 2017 hampir mencapai 63 juta unit usaha atau sekitar 2%

dari penduduk Indonesia. Seperti dapat terlihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 1.**  
**Jumlah pelaku UMKM di Indonesia**  
**Tahun 2013 – 2017**

Tahun	Total Jumlah Unit (Kecil, Mikro dan Menengah)
2013	56,539,560
2014	57,900,787
2015	59,267,759
2016	61,656,547
2017	62,928,077

Sumber: [depkop.go.id](http://depkop.go.id)

Tampak bahwa pertumbuhan jumlah pelaku usaha UMKM di Indonesia rata-rata per tahun sebesar 2,7%. Secara persentase, jumlah

UMKM mencapai 99,9% dari total unit usaha yang ada di Indonesia. Hal ini menunjukkan pentingnya keberadaan pelaku UMKM tersebut bagi perekonomian Indonesia.

Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional, UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran. Oleh karena itu perlu adanya kesadaran kita untuk mengembangkan UMKM di Indonesia agar terciptanya kesejahteraan masyarakat.

Namun demikian dari sisi performa usaha, pelaku UMKM ini masih menghadapi sejumlah kendala dalam melaksanakan usahanya, diantaranya yaitu: Permodalan, manajemen usaha, strategi menghadapi persaingan, distribusi barang yang efektif, penguasaan teknologi dan sebagainya. Oleh karena itu salah satu upaya untuk turut serta dalam meningkatkan kemampuan manajerial pelaku UMKM adalah dengan mengadakan pelatihan manajemen usaha dan strategi pengembangan usaha bagi UMKM.

## II. METODE

- 1) Kegiatan Pelatihan ini dilaksanakan bekerjasama dengan Kementerian Koperasi dan UKM melalui Pusat Inkubator Bisnis Ikopin (PIBI-IKOPIN).
- 2) Tim yang terlibat dalam kegiatan ini adalah Tim PIBI-Ikopin, Dinas Koperasi Setempat dan dari pihak Kementerian Koperasi dan UKM.
- 3) Materi yang diberikan meliputi :
  - a) Manajemen Usaha Kecil
  - b) Strategi Pengembangan Usaha
  - c) Dengan bahan tayangan berupa *Power Point*
- 4) Peserta yang mengikuti pelatihan ini terdiri dari 30 orang, di mana para peserta berprofesi sebagai pengusaha

pengolahan makanan (*Home Industry*) seperti :

- a) Usaha minuman instan berbahan baku empon-empon (kunyit, jahe, temulawak, kencur dan lain-lain);
  - b) Usaha keripik kelapa (*coconut chips*) ;
  - c) Makanan berbahan ikan tuna (tahu tuna, dimsum tuna, empek-empek tuna dan sebagainya) ;
  - d) Usaha Roti dan kue
  - e) Teh dari bunga, dan sebagainya
- 5) Penyampaian materi dilakukan dengan cara: Presentasi menggunakan *power point* disertai contoh-contoh, tanya jawab atau diskusi dan penugasan atau latihan.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan mengenai Manajemen Usaha Kecil dan Pengembangan Usaha, dilaksanakan di Kabupaten Pacitan, Provinsi Jawa Timur. Pelatihan dimulai dari tanggal 12 Agustus hingga 14 Agustus Tahun 2020, bertempat di Hotel Parai Beach dan Resort Telengria, Kabupaten Pacitan, Jawa Timur.

Jadwal acara pelatihan dilaksanakan dengan urutan sebagai berikut:

1. Pembukaan,
2. Penyampaian materi kewirausahaan, manajemen Usaha, inovasi dan kreasi, Permodalan Usaha, pengembangan usaha dan perkoperasian.

Berdasarkan pelaksanaan pelatihan, tampak bahwa tingkat antusiasme peserta untuk mengikuti seluruh jalannya acara pelatihan dari mulai pembukaan hingga penutupan, terlihat sangat baik. Mereka tampak sungguh-sungguh menyimak penyampaian materi dengan baik. Juga cukup aktif untuk menanyakan materi yang dirasakan perlu pendalaman dan penjelasan tambahan, jika ditanya juga merespon dengan baik.

Tingkat kehadiran peserta pun sangat baik yaitu 100% selalu hadir dalam setiap sesi pelatihannya.



Gambar 1. Sesi Penyampaian Materi



Gambar 2. Sesi Penutupan

#### IV. SIMPULAN DAN SARAN

##### Simpulan

Dengan mengikuti pelatihan manajemen Usaha Kecil dan Pengembangan usaha, maka para peserta dapat memahami cara mengelola usahanya dari sisi manajemen produk dan produksi, manajemen pemasaran khususnya masalah penggunaan social media sebagai salah satu alat promosi yang bisa cukup efektif dengan pengelolaan yang baik, pengelolaan keuangan khususnya soal pencatatan keuangan yang terpisah dari keuangan pribadi dan keluarga, manajemen sumberdaya manusia khususnya meningkatkan keterampilan dan kemampuan SDM.

Disamping itu juga peserta dapat memahami langkah-langkah yang bisa dilakukan pelaku UMKM dalam pengembangan usaha, mulai dari menganalisis peluang usaha, memahami bentuk-bentuk strategi pengembangan yang bisa dipilih, mulai dari strategi diversifikasi, diferensiasi, integrasi, focus, maupun strategi pengembangan secara umum.

Dengan demikian peserta secara bertahap dapat memperbaiki cara pengelolaan usahanya sehingga tidak hanya bergantung

pada satu orang saja yaitu pemilik yang biasanya merangkap hampir semua fungsi manajemen.

##### Saran

Para pelaku UMKM ini rata-rata single fighter dalam mengelola usahanya dengan hanya dibantu keluarga dekat, sehingga jika ditinggal untuk mengikuti pelatihan dalam jangka cukup lama, sedikit banyak usahanya cukup terganggu.

Pelatihan untuk meningkatkan kapasitas pengelola UMKM ini perlu dilakukan secara berkesinambungan dan terprogram dengan peserta yang sama, sehingga pengetahuan dan keterampilan yang disampaikan dalam pelatihan - pelatihan tersebut dapat saling melengkapi dan menjadikan kemampuan pelaku UMKM dapat meningkat dengan pengetahuan yang lengkap.

#### BIBLIOGRAFI

Depkop.go.id

