

Pelatihan Bisnis Ritel Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Deddy Supriyadi

Institut Manajemen Koperasi Indonesia

deddy_ok@ikopin.ac.id

Abstrak

Pelatihan Bisnis Ritel diberikan kepada UMKM pelaku bisnis ritel di Kabupaten Kepulauan Aru dengan tujuan untuk meningkatkan kemampuan usaha mereka agar lebih baik lagi. Materi yang diberikan intinya apa, mengapa dan bagaimana mengelola bisnis ritel yang baik. Pendekatan yang digunakan dalam pelatihan ini adalah pendekatan Pendidikan orang dewasa (andragogi) yang didasarkan pada karakteristik khusus orang dewasa yang sudah memiliki banyak pengalaman dalam memecahkan permasalahan hidup termasuk pengalaman usaha. Pada pendekatan ini pelatih hanya sebagai pemimpin dan pengelola pembelajaran sehingga proses pembelajaran mengutamakan partisipasi aktif peserta latih melalui diskusi dan bermain peran. Pelatihan ini mendapatkan respon yang sangat baik dari peserta yang ditunjukkan dengan antusiasme dan partisipasi aktif peserta dari awal sampai akhir kegiatan. Untuk selanjutnya perlu adanya kegiatan lanjutan untuk memastikan bahwa hasil pelatihan ini dapat diterapkan oleh para peserta pelatihan sehingga usahanya bisa lebih baik lagi. Kegiatan lanjutan tersebut dapat berupa monitoring dan evaluasi, konsultasi dan pendampingan.

Kata Kunci : *Bisnis Ritel, Pelaku UMKM*

I. PENDAHULUAN

Jumlah pelaku usaha di Indonesia, sebagian besar termasuk dalam kategori UMKM. Menurut Menteri Koperasi dan UKM saat ini terdapat sekira 63 – 64 juta pelaku UMKM di Indonesia atau sekitar 97 persen dari pelaku usaha. Selanjutnya peran UMKM dalam Perekonomian di Indonesia sangat penting sebagai pencipta lapangan kerja, penyedia barang dan jasa, bahkan penghasil devisa. Namun demikian UKM masih memiliki banyak kelemahan dalam menjalankan usahanya.

Mengingat di satu pihak pentingnya peran UMKM namun di lain pihak UMKM masih memiliki beberapa kelemahan antara lain kelemahan dalam manajemen maka perlu adanya upaya pemberdayaan untuk meningkatkan kapasitasnya. Peningkatan kapasitas UMKM antara lain dapat dilakukan

melalui pelatihan. Untuk itulah Kementerian Koperasi dan UKM bekerjasama dengan Dinas Koperasi Provinsi Maluku dan Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Kepulauan Aru menyelenggarakan kegiatan pelatihan bagi UMKM dan mengundang pelatih dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Institut Manajemen Koperasi Indonesia (Ikopin) yang memiliki keahlian dan pengalaman di bidangnya.

Target peserta dalam pelatihan ini adalah pelaku usaha mikro kecil yang bergerak di bidang bisnis eceran. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan UMKM yang bergerak di bisnis eceran di Kepulauan Aru melakukan usahanya secara tradisional dengan pengelolaan yang sangat sederhana. Diharapkan mereka bisa melakukan usaha ritelnya dengan lebih baik, bahkan mereka bisa menjadi pelaku-pelaku bisnis ritel modern sebelum datangnya peritel modern dari luar Kepulauan Aru. Kalaupun

pada saatnya nanti datang peritel-peritel modern dari luar Kepulauan Aru dan mengoperasikan toko ritel modern di Aru, para peritel tradisional di Aru ini mampu bersaing sehingga tetap hidup. Setidaknya mampu menempatkan dirinya di hadapan konsumen dan peritel modern, sehingga bisa menarik sasaran pasarnya.

II. METODE

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini pada dasarnya metode Pendidikan orang dewasa yang berbeda dengan Pendidikan untuk anak-anak atau Pendidikan di sekolah. Secara psikologis orang dewasa sebagai peserta didik tidak bisa diperlakukan sebagai siswa sekolah dalam proses belajar mengajar. Orang dewasa tumbuh sebagai pribadi dan memiliki konsep diri bergerak ke arah kemandirian yang mampu mengarahkan diri sendiri. Orang dewasa telah memiliki banyak pengetahuan dan pengalaman hidup dalam memecahkan permasalahan yang dihadapinya.

Pendidikan orang dewasa atau andragogi secara harfiah artinya seni mengajar orang dewasa. Pendidikan orang dewasa menekankan pada Teknik belajar bagi orang dewasa agar sanggup dan mau belajar sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Pendidikan yang dilakukan didasarkan pada karakteristik khusus orang dewasa. Dalam Pendidikan ini peran pengajar/pelatih adalah sebagai pemimpin dan pembimbing dalam proses pembelajaran. Oleh karena itu dalam proses pembelajaran mengutamakan partisipasi aktif peserta dengan dilakukan banyak diskusi pemecahan masalah. Untuk memotivasi peserta agar berperan serta aktif, maka pelatih berusaha untuk menciptakan suasana yang menyenangkan dan menantang. Beberapa Teknik dipadukan dalam pelatihan ini mulai dari *ice breaking*, *energizer*, bermain peran, studi kasus serta diskusi pemecahan masalah. Selain itu pelatih berprinsip pada 3E, yaitu *explain*, *educate* dan *entertain*.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan dibuka oleh moderator kemudian dipersilakan pelatih untuk memimpin pelatihan tersebut. Pelatih memulai pelatihan dengan *ice breaking*. Hal ini dilakukan agar dapat diciptakan suasana kelas yang kondusif, yaitu suasana yang cair antara pelatih dengan peserta dan peserta dengan peserta. Dengan demikian akan tercipta komunikasi yang efektif antara pelatih dengan peserta juga antara sesama peserta. *Ice breaking* juga dilakukan untuk menumbuhkan semangat peserta dan suasana yang menyenangkan. Bentuk dari *ice breaking* ini berupa perkenalan yang disampaikan melalui *game*.



Gambar 1. Pembukaan Pelatihan



Gambar 2. Peserta Pelatihan

Tahap selanjutnya setelah tercipta suasana yang kondusif, pelatih menyampaikan materi pengantar bisnis ritel disertai dengan tayangan *slide power point* yang menarik,

sambil sekali-sekali pelatih bertanya kepada peserta untuk meminta umpan balik agar peserta tidak jenuh dan selalu dapat mengikuti secara aktif. Peserta dapat bertanya apabila ada hal-hal yang kurang dipahami atau ingin menyampaikan pendapatnya berkaitan dengan materi yang disampaikan. Adapun garis besar materi yang disampaikan untuk hari pertama antara lain:

1. Pengertian dan fungsi bisnis ritel,
2. Karakteristik ritel tradisional dan modern
3. Kiat-kiat mendapatkan pembeli serta pelayanan prima.

Penyampaian materi yang dilakukan melalui ceramah hanya sebagai “pancingan” atau stimulan dan arahan untuk adanya diskusi.

Pelatihan hari pertama dimulai dari pukul 10.00 sampai dengan pukul 16.00 diselingi dengan *coffee break* dan istirahat sholat, makan (Isoma). Pelatihan hari pertama ini berjalan dengan baik sesuai dengan rencana.



Gambar 3. Sesi Perkenalan

Untuk hari kedua berlangsung dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 16.00 diselingi dua (2) kali *copy break* dan sekali (Isoma). Kegiatan pelatihan dimulai dengan energizer berupa tarian. Dalam *energizer* ini, dengan diiringi musik dipandu oleh pelatih dan seorang peserta pelatihan yang kebetulan bisa menari, para peserta menari goyang Maumere. Hal ini berhasil menimbulkan suasana yang gembira dan menumbuhkan semangat peserta. Selanjutnya disampaikan materi oleh pelatih tentang memulai bisnis ritel dengan langkah-

langkahnya. Alat bantu yang digunakan adalah proyektor untuk menayangkan *slide* dan video. Respon peserta sangat antusias banyak tanggapan dan pertanyaan dari peserta. Sesi ini berlangsung sampai istirahat makan siang (pukul 12.00 – 13.00) Setelah makan siang dilanjutkan lagi dengan materi tentang SOP toko ritel, materi disampaikan oleh pelatih dengan alat bantu proyektor untuk menayangkan slide power point dan video. Beberapa video tentang toko ritel diputar dengan harapan peserta memperoleh gambaran tentang penampilan toko eksternal dan internal, perlengkapan toko, lay out toko, penataan barang di toko serta pelayanan pembeli oleh petugas toko.



Gambar 4. Pemberian Materi

Untuk hari ketiga pelatihan berlangsung setengah hari dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 12.00. Pelatihan dimulai dengan *energizer* berupa tarian. Untuk itu pelatih menayangkan video dan memberikan contoh menari *Chicken Dance*. Selanjutnya peserta diajak untuk bersama-sama menari *Chicken Dance*. Cara ini berhasil menimbulkan kemeriahan dan semangat peserta. Pada hari terakhir ini disampaikan materi tentang *marketing strategy* yang meliputi *segmenting*, *targeting*, *positioning*, pengelolaan produk, penetapan harga dan promosi. Alat bantu yang digunakan adalah proyektor untuk menayangkan slide. Pada sesi ini pelatih meminta beberapa peserta untuk menyampaikan praktik-praktik yang mereka lakukan dalam menjalankan bisnisnya. Terungkap dari cerita peserta tersebut praktik-praktik yang dilakukan peserta seperti

bagaimana tempat usaha mereka, produk apa yang dijual, bagaimana mereka menetapkan harganya, bagaimana mereka melayani pelanggan, keberhasilan dan kendala yang dihadapi serta mengatasinya. Pelatih memberikan ulasan terhadap cerita usaha peserta tersebut dan memberikan tip-tip agar usaha mereka lebih baik lagi.

Pelatihan diakhiri dengan evaluasi dan rencana tidak lanjut dilanjutkan dengan acara penutupan. Acara ditutup oleh Kepala Dinas Koperasi Usaha Mikro Kabupaten Kepulauan Aru.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Peserta aktif dan antusias mengikuti pelatihan dan terkesan mereka mendapatkan sesuatu yang baru. Hanya saja sarana dan prasarana kurang memadai yaitu adanya gangguan listrik, suasana kelas sangat panas karena tidak ada *air conditioning* ataupun kipas angin yang memadai, projector sering mati.

Saran

Pelatihan saja biasanya tidak cukup, seringkali peserta semangat saat pelatihan tetapi beberapa waktu kemudian biasanya lupa lagi dan akhirnya bisnis berjalan seperti biasa lagi seperti sebelum mengikuti pelatihan. Untuk itu sebenarnya diperlukan tindak lanjut untuk memastikan bahwa apa yang disampaikan pada saat pelatihan dapat diterapkan.

BIBLIOGRAFI

- Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra 2007. *Service Quality Satisfaction*. Edisi 2 Yogyakarta. Penerbit Andi
- MUKMin Muhamad.2018. *Manajemen Pelayanan Prima*. STIA Al-Gazali Barru
- Atep Adya Barata .2003. *Dasar-dasar Pelayanan Prima*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka
- Christina Widya Utami.2008. *Strategi pemasaran Ritel*. Jakarta Index
- M. Taufik Amir.2010. *Manajemen Ritel*. Jakarta.PPM Manajemen