

Pelatihan Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Bagi Pelaku UMKM di Kabupaten Tasikmalaya

Deddy Supriyadi

Institut Manajemen Koperasi Indonesia (Ikopin)

deddy_ok@ikopin.ac.id

Abstrak

Pelatihan Kewirausahaan dan Manajemen Usaha diberikan kepada pelaku Usaha Mikro di Kabupaten Tasikmalaya dengan tujuan untuk meningkatkan usaha mereka agar lebih baik lagi dan naik kelas. Materi yang disampaikan meliputi Kewirausahaan dan Manajemen Usaha. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah metode Pendidikan orang dewasa (*andragogi*). Dalam pelatihan ini peserta dianggap sebagai orang dewasa yang telah memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha dan menghadapi berbagai masalah usaha serta memecahkan masalah-masalah tersebut. Oleh karena itu dalam pelatihan ini lebih banyak dilakukan diskusi kasus dan *problem solving* terhadap masalah yang dihadapi peserta serta mencari *best practise*. Peran pelatih dalam pelatihan ini hanya sebagai pemimpin, pengelola pembelajaran, motivator dan inspirator. 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: Kewirausahaan dan Manajemen Usaha

I. PENDAHULUAN

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari jumlah pelakunya yang begitu besar dan perannya yang sangat penting dalam perekonomian. Menteri Koperasi dan UKM menyatakan saat ini terdapat sekitar 63 hingga 64 juta pelaku UMKM di Indonesia atau sekitar 97 persen dari seluruh pelaku usaha. Mereka bergerak hampir di semua sektor/bidang usaha yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. UMK berperan dalam perekonomian sebagai penyedia lapangan kerja, pencipta pendapatan bagi masyarakat, penyedia barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat sebagai konsumen maupun kebutuhan untuk industri, UMK juga sebagai pembayar pajak dan sebagai penghasil devisa.

Jumlah UMKM di Wilayah Kabupaten Tasikmalaya, dari tahun ke tahun terus bertambah¹ di mana jumlah UMK di Kabupaten Tasikmalaya seperti data berikut:

Tabel 1.
Jumlah UMKM di Wilayah Kabupaten Tasikmalaya

Tahun	Jumlah (Unit)
2016	188.068
2017	199.704
2018	212.060
2019	225,181
2020	239.114

Tentu saja bukan hanya kuantitasnya yang terus bertambah, tetapi diharapkan kualitasnya juga meningkat. Diharapkan UMK yang ada di Kabupaten Tasikmalaya

¹ <https://opendata.jabarprov.go.id/>

berkembang menjadi UKM yang mandiri, tangguh dan berdaya saing.

Seperti pada umumnya UKM di tempat lain di Indonesia, UKM di Kabupaten Tasikmalaya memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian, namun masih banyak memiliki kelemahan di antaranya kelemahan dalam aspek kewirausahaan dan manajemen. Sementara kewirausahaan dan manajemen merupakan salah satu faktor determinan yang menentukan keberhasilan usaha di samping faktor-faktor lainnya. Untuk itulah maka Dinas Koperasi, Usaha Kecil, Perindustrian, Perdagangan dan Tenaga Kerja Kabupaten Tasikmalaya melakukan berbagai upaya pemberdayaan Usaha Mikro antara lain melalui pelatihan dan Bimbingan teknik yang diselenggarakan di antaranya bekerjasama dengan Perguruan Tinggi termasuk Institut Manajemen Indonesia (Ikopin).

II. METODE PELATIHAN

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini dipilih metode yang paling tepat terutama disesuaikan dengan kondisi peserta yaitu orang dewasa yang sudah memiliki pengalaman berusaha sebagai pelaku usaha mikro. Untuk itu maka digunakan metode pendidikan orang dewasa yang berbeda dengan pendidikan anak sekolah. Para peserta sebagai pelaku usaha tentunya telah memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha, menghadapi permasalahan dan memecahkan

permasalahan tersebut. Untuk itu penyampaian materi banyak dilakukan dengan diskusi, yaitu mendiskusikan kasus-kasus yang dialami peserta, kemudian dibandingkan dengan teori sebagai rujukan dan dicari *best practise* nya. Suasana pelatihan dikondisikan santai dan asik diselingi dengan humor, cerita lucu, *game* bahkan menyanyi bersama disertai dengan gerak agar tidak mengantuk. Dengan demikian peserta tetap bersemangat dan aktif. Penyajian materi oleh pelatih dilakukan dengan prinsip 3E, yaitu *explain, educate dan entertain*.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karena masih dalam kondisi pandemi, maka dalam pelatihan ini diterapkan protokol kesehatan, yaitu peserta diharuskan menggunakan masker, menjaga jarak dan mencuci tangan pada saat masuk ruangan kelas. Hari pertama pelatihan dimulai pukul 09.00 WIB diawali dengan pembukaan oleh pejabat dari Dinas KUMK, Perindustrian, Perdagangan dan Tenaga kerja Kabupaten Tasikmalaya dihadiri juga oleh Muspika Kecamatan Cibalong karena pelatihan ini dilakukan di Kecamatan Cibalong tepatnya di Gedung Serbaguna Balai Desa Cibalong. Adapun peserta Sebagian besar para pelaku Usaha Mikro bidang makanan/kuliner dari beberapa kecamatan di bagian selatan Kabupaten Tasikmalaya.



Gambar 1.
Pembukaan Pelatihan

Penyampaian materi dimulai pukul 11.00, pada awalnya pelatih didampingi oleh moderator, namun setelah moderator membuka sesi pelatihan dan menyampaikan *curriculum vitae* pelatih, serta mempersilahkan untuk menyampaikan materinya, selanjutnya pelatih memimpin dan mengendalikan berjalannya pelatihan, sementara moderator hanya mengamati jalannya pelatihan. Cara ini dirasakan lebih luwes dan lebih komunikatif.

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. Melalui *ice breaking* ini berhasil menciptakan komunikasi yang efektif antara pelatih dengan peserta juga antara sesama peserta. Semangat peserta pun timbul dan suasana kelas pun menyenangkan. Adapun bentuk dari *ice breaking* ini berupa perkenalan yang disampaikan melalui *game* disertai dengan ulasan tentang makna dan refleksi dari *game* tersebut oleh pelatih.



Gambar 2.
Pelaksanaan Pelatihan

Materi inti yang pertama adalah karakteristik wirausaha unggul. Agar lebih menarik penyajian materi ini dilakukan dengan menayangkan video UMKM sukses, yang memulai usaha dari nol dengan modal yang sangat kecil, yaitu hanya Rp2 juta hingga aset dan omsetnya menjadi milyaran rupiah, sehingga bukan lagi UKM (Usaha Kecil Menengah) tetapi Usaha Kecil Milyaran rupiah. Para peserta diminta mengikuti kisah sukses UKM dalam video tersebut dan membuat *review* tentang kunci sukses dan hal-hal lain yang menarik dari pengusaha tersebut. Selanjutnya beberapa peserta diminta untuk menyampaikan hasil *review*-nya. Berdasarkan *review* para peserta terhadap video tersebut banyak sekali pembelajaran yang dapat diambil, seperti karakter wirausaha unggul yang dimiliki oleh tokoh wirausaha dalam video tersebut, antara lain sifat tekun, ulet, kerja keras, pantang menyerah, disiplin serta kreatif dan inovatif. Para peserta juga mendapatkan pembelajaran dan inspirasi bagaimana strategi dan kiat-kiat pengusaha untuk mendapatkan modal usaha, promosi yang berbiaya rendah, *branding*, jaringan usaha dan sebagainya sehingga usahanya terus berkembang.

Materi kedua pada hari pertama ini adalah kreativitas dan inovasi. Pada sesi ini pelatih dengan alat bantu tayangan *power point* memaparkan tentang arti dan pentingnya kreativitas dalam bisnis. Selanjutnya pelatih memaparkan tentang kiat-kiat untuk menjadi kreatif dan contoh-contoh kreativitas dalam bisnis. Pada sesi ini terjadi dialog yang sangat menarik antara pelatih dengan peserta tentang kreativitas dan inovasi yang telah dilakukan dan akan dilakukan oleh peserta serta hambatan-hambatannya.

Pada bagian akhir materi kewirausahaan ini, pelatih memberikan penegasan bahwa inti dari wirausaha menurut pelatih adalah kerja keras, kerja cerdas, kerja tuntas dan kerja ikhlas. Pelatih menyarankan agar senantiasa *never give up* dan *do the best*. Selanjutnya pelatih

mengajak peserta untuk menyanyikan lagu jangan menyerah dari group musik Indonesia yaitu De Massive. Peserta pun secara bersama-sama sontak menyanyikan lagu tersebut. Setelah itu pelatih mengulas mengenai syair lagu tersebut yang sarat makna yang bisa menjadi pengingat dan *trigger* bagi semua peserta untuk sabar, jangan menyerah dan selalu melakukan yang terbaik. Pelatihan hari pertama ditutup pukul 16.30 WIB.

Hari kedua pelatihan dimulai pukul 08.00 WIB adapun materi yang disampaikan adalah Manajemen Usaha Kecil (MUK). Mengawali pelatihan hari kedua, untuk membakar semangat peserta, pelatih mengajak peserta untuk melakukan energizer melalui beberapa *game*, antara lain semangat pagi dan apa kabar peserta. *Energizer* yang dimainkan berhasil menciptakan suasana yang riang dan semangat untuk menjalani pelatihan pada hari kedua.

Materi hari kedua yang disampaikan intinya tentang apa itu manajemen, mengapa harus menerapkan manajemen yang baik serta manajemen yang seperti apa yang cocok untuk Usaha Kecil dan bagaimana menerapkannya. Substansi materinya mulai dari pengertian manajemen, fungsi-fungsi manajemen, prinsip-prinsip manajemen, fungsi bisnis (pemasaran, produksi/operasi dan keuangan). Pelatih menyampaikan paparan dengan alat bantu tayangan slide PPT melalui proyektor/LCD. Materi yang disampaikan diusahakan menggunakan bahasa/istilah dan model-model yang sederhana. Dalam hal ini pelatih berusaha menerjemahkan dari konsep-konsep/teori-teori yang akademis dan terasa rumit ke dalam pengertian, istilah dan bahasa praktis yang mudah dipahami oleh peserta, disertai contoh-contoh penerapannya. Cara ini berhasil merangsang peserta untuk berpartisipasi aktif dengan menyampaikan pertanyaan dan berbagi pengalaman sehingga terjadi diskusi yang hangat dan produktif. Pada akhirnya metode yang “dimainkan” oleh pelatih berhasil membangun pemahaman

peserta dan memberikan inspirasi untuk menerapkannya dalam usahanya masing-masing. Pelatihan hari kedua ditutup pukul 17.00 WIB.

Pelatihan hari ketiga dimulai pukul 08.00 WIB dan berakhir pukul 12.00 WIB, materi yang dibahas terutama berkaitan dengan produk para peserta diakhiri dengan evaluasi dan rencana tindak lanjut. Dalam pelatihan ini peserta masing-masing membawa sampel produk. Pelatih *mereview* masing-masing produk peserta antara lain mengenai kemasan, label, merek, *size*, bentuk dan harga. Review oleh pelatih juga diselingi dengan dialog antara pelatih dengan peserta, sehingga terjadi diskusi untuk mendapatkan solusi peningkatan produk tersebut agar lebih baik lagi dan lebih “menjual”

Kendala ataupun tantangan yang dihadapi dalam pelatihan ini adalah pertama waktu yang terbatas, sementara materi kewirausahaan terutama materi MUK ruang lingkupnya sangat luas jadi sebenarnya tidak cukup disampaikan dalam 2,5 hari (24 JPL). Untuk itu pelatih dituntut untuk melakukan optimalisasi dengan cara memilih pokok-pokok bahasan yang relatif sangat penting untuk disampaikan dan mengatur kedalaman dari setiap pokok bahasan tersebut dengan mempertimbangkan waktu yang tersedia. Kedua tempat pelatihan kurang kondusif pada saat hujan besar, karena atap gedung serbaguna yang digunakan untuk tempat pelatihan menjadi berisik pada saat hujan besar turun.

Acara ditutup oleh Kepala Bidang Koperasi Dinas Koperasi UMK, Perindustrian, Perdagangan dan Tenaga Kerja Kabupaten Tasikmalaya pukul 12.00, disertai dengan pembagian sertifikat untuk para peserta. Secara keseluruhan pelatihan ini dapat dinilai sukses, hanya diperlukan tindak lanjut untuk memastikan materi yang disampaikan dalam pelatihan ini dapat diimplementasikan.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Peserta aktif dan antusias mengikuti semua sesi pelatihan. Peserta merasa mendapatkan manfaat dan akan mencoba menerapkan apa yang mereka dapatkan dari pelatihan. Hanya saja sarana dan prasarana kurang memadai yaitu adanya suara berisik ketika terjadi hujan, suasana kelas juga terasa panas karena tidak ada *air conditioning*, sementara kipas angin hanya ada satu di depan dan tidak cukup untuk menyejukkan semua bagian ruangan.

Saran

Sebaiknya dilakukan monitoring dan evaluasi lapangan serta konsultasi di lapangan untuk memastikan hasil pelatihan tersebut diimplementasikan dengan baik. Yang kedua perlu pelatihan atau Bimtek lanjutan dengan materi yang lebih spesifik yang merupakan pendalaman dari pelatihan ini, misalnya pelatihan tentang pemasaran, kemasan, *digital marketing*, pencatatan keuangan. Selain itu untuk efektivitas pelatihan perlu disiapkan tempat pelatihan yang lebih kondusif.

BIBLIOGRAFI

- Drucker. Peter F.1991. Innovation and entrepreneurship, Practise and Principles. New York. Harper & Row Publisher
- Ghoman. Carol Kinsey. 2001. Creativity in Bisnis: A Practical Guide for Creative Thinking. California. Crisp Publication
- Michalco Michael.2003. Permainan Berpikir, Handbook Para Pebisnis Kreatif. Bandung. Kaifa.
- Sucipto Solihin, 2014, Pengantar Bisnis, Jakarta. Erlangga.
- Suryana. 2001. Kewirausahaan. Edisi Pertama-Jakarta. Salemba Empat
- Zimmerer. Thomas W, Scarborough. Norman W.2005. Essentials of Entrepreneurship

and Small Business Management.
fourth Edition. New Jersey. Pearson
Prentice Hall