

Pelatihan Manajemen Umkm Dalam Rangka Peningkatan Wirausaha Di Delitua

Chon Cho Reynolds Manday^{1*}, Nani Sri Rezeki², Supriadi Siagian³

^{1,3}STIE Professional Manajemen College Indonesia

³Universitas Darma Agung

*e-mail koresponding: cr.manday@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas pelatihan manajemen UMKM dalam rangka peningkatan kewirausahaan di kalangan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah. Sektor UMKM memiliki peran krusial dalam perekonomian nasional, namun seringkali menghadapi tantangan dalam aspek manajerial, yang berdampak pada keberlanjutan dan kapasitas inovasi usaha. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan studi kasus pada kelompok UMKM yang telah mengikuti program pelatihan manajemen. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan manajemen yang komprehensif, meliputi perencanaan strategis, manajemen keuangan, pemasaran digital, dan pengelolaan sumber daya manusia, secara signifikan meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial pelaku UMKM. Peningkatan keterampilan ini berkorelasi positif dengan peningkatan jiwa kewirausahaan, yang termanifestasi dalam kemampuan untuk mengidentifikasi peluang pasar baru, mengambil risiko yang terukur, dan mengimplementasikan inovasi produk atau layanan. Temuan ini menggarisbawahi pentingnya program pelatihan yang terstruktur dan berkelanjutan sebagai katalisator untuk pengembangan UMKM dan penciptaan wirausaha baru yang tangguh

Kata kunci: Kewirausahaan, Pelatihan UMKM, Strategi Bisnis, Inovasi

Abstract

This study aims to analyze the effectiveness of MSME management training in enhancing entrepreneurship among micro, small, and medium enterprise actors. The MSME sector plays a crucial role in the national economy but often faces managerial challenges that affect business sustainability and innovation capacity. This research employs a qualitative approach through a case study of MSME groups that have participated in management training programs. Data were collected through in-depth interviews, participatory observation, and document analysis. The findings indicate that comprehensive management training—covering strategic planning, financial management, digital marketing, and human resource management—significantly improves participants' managerial knowledge and skills. These improved skills positively correlate with entrepreneurial development, reflected in the ability to identify new market opportunities, take calculated risks, and implement product or service innovations. These findings highlight the importance of structured and continuous training programs as catalysts for MSME development and the creation of resilient new entrepreneurs.

Keywords: Entrepreneurship, MSME Training, Business Strategy, Innovation

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian nasional di banyak negara berkembang, termasuk Indonesia. Sektor ini tidak hanya berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja dan mendistribusikan pendapatan, tetapi juga menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa UMKM menyumbang lebih dari 60% Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyerap lebih dari 97% total tenaga kerja (Kementerian Koperasi dan UKM, 2023). Angka ini menunjukkan betapa vitalnya peran UMKM dalam menjaga stabilitas dan pertumbuhan ekonomi.

Meskipun memiliki potensi besar, UMKM seringkali dihadapkan pada berbagai tantangan yang menghambat pengembangan dan keberlanjutannya. Salah satu tantangan utama yang kerap dihadapi adalah keterbatasan dalam aspek manajemen. Banyak pelaku UMKM

memulai usahanya dengan modal semangat dan ide, namun kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam pengelolaan bisnis, seperti perencanaan strategis, manajemen keuangan, pemasaran, hingga pengelolaan sumber daya manusia (SDM). Kekurangan ini seringkali berujung pada inefisiensi operasional, kesulitan bersaing, dan bahkan kegagalan usaha.

Dalam konteks ini, peningkatan kewirausahaan menjadi krusial. Kewirausahaan tidak hanya berarti memulai bisnis baru, tetapi juga mencakup kemampuan untuk mengidentifikasi peluang, mengambil risiko yang terukur, berinovasi, dan mengelola sumber daya secara efektif untuk mencapai tujuan bisnis. Jiwa kewirausahaan yang kuat akan mendorong pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan perubahan pasar, menciptakan nilai tambah, dan mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Namun, jiwa kewirausahaan ini perlu didukung oleh pengetahuan dan keterampilan manajerial yang solid.

Oleh karena itu, pelatihan manajemen UMKM hadir sebagai solusi strategis untuk mengatasi kesenjangan kompetensi manajerial dan sekaligus mendorong peningkatan jiwa kewirausahaan. Program pelatihan yang terstruktur dan relevan dapat membekali pelaku UMKM dengan pemahaman praktis tentang bagaimana mengelola aspek-aspek penting dalam bisnis mereka. Dengan peningkatan kapasitas manajerial, diharapkan UMKM tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga berkembang, berinovasi, dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam efektivitas pelatihan manajemen UMKM dalam rangka peningkatan kewirausahaan di kalangan pelaku usaha. Penelitian ini akan mengkaji bagaimana implementasi program pelatihan manajemen memengaruhi pengetahuan, sikap, dan keterampilan manajerial UMKM, serta bagaimana dampak tersebut pada peningkatan jiwa kewirausahaan yang pada akhirnya berkontribusi terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka.

Tujuan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki beberapa tujuan utama yang ingin dicapai, yaitu:

1. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan manajerial pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah Delitua dalam aspek-aspek penting seperti perencanaan bisnis, manajemen keuangan, strategi pemasaran (termasuk pemasaran digital), dan pengelolaan sumber daya manusia.
2. Menumbuhkan dan menguatkan jiwa kewirausahaan di kalangan peserta pelatihan, mendorong mereka untuk lebih inovatif, berani mengambil risiko yang terukur, dan proaktif dalam mengembangkan usaha mereka.
3. Membantu pelaku UMKM mengidentifikasi dan memecahkan permasalahan manajerial yang sering dihadapi dalam operasional bisnis sehari-hari, sehingga usaha mereka dapat berjalan lebih efisien dan berkelanjutan.
4. Menyediakan panduan praktis dan alat bantu sederhana yang dapat langsung diaplikasikan oleh pelaku UMKM untuk meningkatkan daya saing dan mengembangkan jangkauan pasar produk atau jasa mereka.
5. Membangun kemitraan dan jaringan antara tim pengabdian dari perguruan tinggi dengan pelaku UMKM serta pihak terkait lainnya (misalnya, pemerintah daerah atau komunitas bisnis lokal) untuk keberlanjutan pendampingan dan pengembangan UMKM di masa mendatang.

Manfaat Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat memberikan beragam manfaat, baik bagi peserta pelatihan, perguruan tinggi, maupun masyarakat secara luas, yaitu:

Bagi Pelaku UMKM (Peserta Pelatihan)

1. Peningkatan Kompetensi Manajerial: Peserta akan memperoleh pengetahuan dan keterampilan praktis dalam mengelola aspek-aspek kunci bisnis seperti perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran (termasuk digital), dan manajemen operasional. Ini akan membantu mereka menjalankan usaha secara lebih efisien dan profesional.
2. Penguatan Jiwa Kewirausahaan: Pelatihan akan memicu dan mengembangkan pola pikir kewirausahaan, mendorong inovasi, keberanian mengambil risiko terukur, serta kemampuan melihat peluang baru untuk pengembangan usaha.
3. Peningkatan Daya Saing Usaha: Dengan kemampuan manajerial yang lebih baik, UMKM akan lebih mampu beradaptasi dengan perubahan pasar, mengelola sumber daya secara optimal, dan pada akhirnya meningkatkan daya saing produk atau jasa mereka.
4. Peluang Pertumbuhan Usaha: Pengetahuan dan strategi yang didapat diharapkan dapat mendorong pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya, baik dari segi omzet, jangkauan pasar, maupun penciptaan lapangan kerja.
5. Akses Informasi dan Jaringan: Peserta akan mendapatkan akses ke informasi terkini mengenai tren bisnis dan teknologi, serta berkesempatan membangun jaringan dengan sesama pelaku UMKM dan fasilitator.

Bagi Perguruan Tinggi (Tim Pengabdian)

1. Implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi: Kegiatan ini merupakan wujud nyata pelaksanaan salah satu pilar Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu pengabdian kepada masyarakat, yang berkontribusi langsung pada pembangunan.
2. Pengayaan Data dan Kasus Empiris: Interaksi langsung dengan UMKM di lapangan memberikan data dan studi kasus empiris yang berharga, yang dapat digunakan untuk pengembangan materi perkuliahan, penelitian selanjutnya, atau penyusunan kebijakan.
3. Peningkatan Relevansi Kurikulum: Pengalaman di lapangan dapat memberikan masukan untuk penyesuaian kurikulum pendidikan agar lebih relevan dengan kebutuhan dunia usaha dan industri, khususnya UMKM.
4. Pengembangan Keilmuan: Penerapan teori manajemen dalam konteks praktis UMKM akan memperkaya dan mengembangkan khazanah keilmuan di bidang manajemen dan kewirausahaan.
5. Citra Positif Institusi: Keterlibatan aktif dalam pemberdayaan masyarakat akan meningkatkan citra dan reputasi perguruan tinggi sebagai institusi yang peduli dan berkontribusi nyata pada kemajuan bangsa.

Bagi Masyarakat dan Perekonomian Lokal

1. Penciptaan Lapangan Kerja: Peningkatan kapasitas dan pertumbuhan UMKM secara langsung berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja baru, mengurangi angka pengangguran.
2. Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi: UMKM yang berkembang akan meningkatkan perputaran ekonomi di tingkat lokal, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan.
3. Pengembangan Potensi Lokal: Kegiatan ini dapat membantu menggali dan mengoptimalkan potensi produk dan jasa lokal, sehingga meningkatkan nilai tambah ekonomi daerah.

4. Ekosistem Kewirausahaan yang Lebih Baik: Keberhasilan pelatihan ini akan mendorong terciptanya lingkungan yang lebih kondusif dan mendukung bagi pengembangan wirausaha baru di masa depan.

2. METODE PENELITIAN/PELAKSANAAN

Metode kegiatan pelatihan ini dilaksanakan dengan metode :

1. Sesi Teori dan Diskusi Interaktif: Penyampaian materi dasar secara teoritis diikuti dengan sesi diskusi aktif untuk memahami konsep.
2. Workshop dan Studi Kasus: Peserta akan diajak untuk mengerjakan latihan praktis, simulasi, dan analisis studi kasus nyata yang relevan dengan permasalahan UMKM.
3. Pendampingan Personal/Kelompok Kecil: Tim pengabdian akan memberikan pendampingan personal atau dalam kelompok kecil untuk membantu peserta mengaplikasikan materi pada studi kasus usaha mereka masing-masing.
4. Sesi Berbagi Pengalaman: Mengundang pelaku UMKM sukses atau praktisi bisnis untuk berbagi pengalaman dan inspirasi.
5. Pre-test dan Post-test: Melakukan pre-test sebelum dan post-test setelah pelatihan untuk mengukur peningkatan pengetahuan peserta.

3. HASIL KEGIATAN/PENEMUAN/DISKUSI

Bagian ini menyajikan hasil dari kegiatan pelatihan manajemen UMKM serta pembahasan mendalam mengenai temuan-temuan tersebut dalam konteks peningkatan kewirausahaan peserta. Data dikumpulkan melalui pre-test dan post-test, kuesioner evaluasi, observasi partisipatif selama sesi pelatihan, dan umpan balik lisan dari peserta.

Materi pelatihan yang disampaikan mencakup:

1. Perencanaan Bisnis Sederhana (Business Model Canvas): Membantu peserta memetakan ide dan strategi bisnis mereka.
2. Manajemen Keuangan Dasar: Pencatatan, perhitungan harga pokok produksi (HPP), dan analisis arus kas.
3. Pemasaran Digital: Pengenalan media sosial sebagai alat promosi, pemanfaatan e-commerce dasar.
4. Pengembangan Produk dan Inovasi: Stimulasi ide-ide baru untuk produk atau layanan.
5. Peningkatan Mental Kewirausahaan: Sesi motivasi dan studi kasus wirausahawan sukses.

Pengukuran peningkatan pengetahuan dilakukan melalui perbandingan skor pre-test dan post-test. Hasil menunjukkan peningkatan rata-rata skor sebesar 45% pada post-test dibandingkan pre-test. Secara lebih rinci:

1. Pemahaman Perencanaan Bisnis: Sebelum pelatihan, hanya sekitar 20% peserta yang memiliki pemahaman jelas tentang pentingnya rencana bisnis atau BMC. Setelah pelatihan, 85% peserta menyatakan lebih memahami konsep dan mampu menyusun BMC sederhana untuk usaha mereka. Beberapa peserta bahkan langsung mengaplikasikan template BMC yang diberikan.
2. Literasi Keuangan UMKM: Peningkatan paling signifikan terlihat pada modul manajemen keuangan. Skor rata-rata di modul ini meningkat hingga 55%. Sebelum pelatihan, sebagian besar UMKM (sekitar 70%) tidak melakukan pencatatan keuangan secara teratur atau tidak memahami HPP. Setelah pelatihan, 90% peserta menyatakan

akan mulai atau telah memperbaiki pencatatan keuangan mereka dan lebih sadar akan pentingnya perhitungan HPP yang akurat untuk penetapan harga.

3. Penguasaan Pemasaran Digital: Mayoritas peserta (80%) sebelum pelatihan hanya mengandalkan pemasaran word-of-mouth atau konvensional. Setelah sesi pemasaran digital, 75% peserta menyatakan siap dan tertarik untuk mulai menggunakan media sosial atau platform e-commerce dasar untuk mempromosikan produk mereka. Beberapa peserta langsung membuat akun Instagram bisnis atau mempelajari cara mengunggah produk di marketplace lokal selama sesi praktik.

4. Pengelolaan Operasional: Peserta menunjukkan peningkatan pemahaman tentang efisiensi operasional dan standar kualitas produk. Diskusi mengenai branding sederhana juga memicu ide-ide baru bagi beberapa UMKM makanan dan kerajinan.

Peningkatan jiwa kewirausahaan diamati dari beberapa indikator kualitatif dan umpan balik peserta:

- a. Peningkatan Kepercayaan Diri: Banyak peserta menyatakan merasa lebih percaya diri dalam mengelola usaha mereka setelah mendapatkan pengetahuan dan alat praktis. "Sekarang saya jadi lebih tahu harus mulai dari mana dan apa yang harus diperbaiki," ujar Ibu Fatimah, salah satu peserta UMKM keripik.
- b. Munculnya Ide Inovasi: Selama sesi brainstorming, banyak peserta yang sebelumnya pasif, mulai aktif mengemukakan ide-ide baru untuk produk, kemasan, atau strategi pemasaran mereka.

Beberapa di antaranya bahkan berencana untuk diversifikasi produk atau mencoba segmen pasar baru.

1. Keberanian Mengambil Risiko Terukur: Diskusi tentang perencanaan bisnis membantu peserta memahami bahwa risiko dapat dikelola. Hal ini terlihat dari kesediaan mereka untuk mencoba metode pemasaran baru atau melakukan investasi kecil untuk pengembangan usaha setelah memahami proyeksinya.
2. Perubahan Pola Pikir Proaktif: Peserta mulai menunjukkan pola pikir yang lebih proaktif, tidak hanya menunggu pembeli datang, tetapi mencari cara untuk menjangkau pasar lebih luas dan mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Terjadi peningkatan diskusi antar peserta tentang kolaborasi dan mencari solusi bersama.

Evaluasi melalui kuesioner menunjukkan bahwa 95% peserta menyatakan materi pelatihan sangat relevan dengan kebutuhan usaha mereka. Aspek yang paling diapresiasi adalah pendekatan praktis dan ketersediaan fasilitator yang responsif terhadap pertanyaan spesifik mereka.

1. Contoh Penerapan Nyata: Peserta sangat menghargai sesi yang melibatkan studi kasus UMKM lokal dan latihan praktis langsung seperti membuat catatan keuangan sederhana atau mendesain konten promosi.
2. Pendekatan Interaktif: Suasana pelatihan yang interaktif, tidak satu arah, membuat peserta merasa nyaman untuk bertanya dan berbagi pengalaman.
3. Kebutuhan Lanjutan: Beberapa peserta menyuarakan kebutuhan akan pendampingan lanjutan, terutama dalam implementasi pemasaran digital yang lebih mendalam dan akses permodalan.

Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan telah berhasil memicu minat dan kesadaran akan pentingnya pengembangan usaha. Meskipun demikian, terdapat beberapa masukan untuk peningkatan di masa mendatang, seperti penambahan durasi untuk sesi praktik mendalam atau fokus pada sektor UMKM tertentu agar materi bisa lebih spesifik.

4. KESIMPULAN

Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan manajemen UMKM ini terbukti sangat efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan manajerial peserta, yang pada gilirannya berdampak positif pada penguatan jiwa kewirausahaan mereka. Peningkatan pemahaman tentang perencanaan bisnis, manajemen keuangan, dan pemasaran digital memberikan dasar yang kuat bagi UMKM untuk berkembang. Lebih dari sekadar transfer ilmu, pelatihan ini juga berhasil menstimulasi pola pikir inovatif, proaktif, dan keberanian mengambil risiko, yang merupakan esensi dari kewirausahaan. Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa investasi dalam peningkatan kapasitas manajerial UMKM melalui pelatihan adalah langkah strategis untuk mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, Pandi. 2016. *Concept & Indicator Human Resources Management for Management Research*. Yogyakarta: Deepublish.
- Alfianika, Ninit. 2016. *Buku Ajar Metode Penelitian Pengajaran Bahasa Indonesia*. Yogyakarta: Deepublish.
- Arinta, Y. N., Nabila, R., Al Umar, A. U. A., Alviani, A. W., & Inawati, Y. (2020). Eksistensi Bank Wakaf Mikro Dan Implikasinya Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(2), 372-378.
- Bukit, Benjamin. Tasman Malusa dan Abdul Rahmat. 2017. *Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Zahir Publishing.
- Busro, Muhammad. 2018. *Teori-teori Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Duli, Nikolaus. 2019. *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data dengan SPSS*. Yogyakarta: Deepublish.
- Enny, Mahmudah. 2019. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Surabaya: Ubhara Manajemen Press.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2023). *Data Statistik UMKM Tahun 2022*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM RI.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2023). *Data Statistik UMKM Tahun 2022*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM RI.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Suryana, D. (2013). Peranan Pelatihan Kewirausahaan dalam Meningkatkan Motivasi dan Kemandirian Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 11(2), 161-175.
- Suryana, D. (2013). Peranan Pelatihan Kewirausahaan dalam Meningkatkan Motivasi dan Kemandirian Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 11(2), 161-175.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia.