

ANALISIS DAMPAK PELATIHAN MANAJEMEN WIRAUSAHA TERHADAP KONTIUNITAS USAHA PADA UMKM DI KABUPATEN JOMBANG

by Tri Atmojo Cahyo

Submission date: 12-Jun-2022 11:15PM (UTC-0400)

Submission ID: 1855711274

File name: 2809-8240-1-PB_1.pdf (348.75K)

Word count: 4215

Character count: 26867

ANALISIS DAMPAK PELATIHAN MANAJEMEN WIRUSAHA TERHADAP KONTINUITAS USAHA PADA UMKM DI KABUPATEN JOMBANG

Faizatun Ni'mah ¹⁾, Dwi Wahyuni ²⁾, Cahyo Tri Atmojo ³⁾

^{1,2)}Pendidikan Ekonomi STKIP PGRI Jombang,

ninik.sukses@yahoo.co.id dwiwahyuni.stkipjb@gmail.com cahyotriatmojo@gmail.com

Abstract: *In 2019 the world experienced a period of the COVID-19 pandemic which affected many sectors. The sector most affected by COVID-19 is the economy. One of those affected by the COVID-19 pandemic are Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia. From the analysis of the results of the survey on the impact of COVID-19 on business actors conducted by the Central Statistics Agency, 84.20% of MSMEs in Indonesia experienced a decline in income. MSME actors really feel the decline in sales, lack of capital and hampered distribution. The Department of Industry and Trade (Disperindag) of Jombang Regency anticipates this by holding entrepreneurial management training for MSME actors in Jombang Regency. This makes the researchers take up research on the analysis of the impact of management training on the business continuity of MSME actors in Jombang Regency. The research method used in this study is a qualitative descriptive method. In this study, the research subjects used were MSMEs in Jombang Regency who had received entrepreneurial management training. From this study, it was found that the training attended by MSME actors in Jombang Regency had an impact on the continuity of their business. There were several things that were impacted by the training, 1) revenue, 2) sales volume, 3) production output, and 4) leadership. These four things are interrelated. With this entrepreneurial management, the MSME actors in training learn about good and right leadership. With this leadership, production output will increase so that it will increase their sales volume. When the sales volume increases, their income will automatically remain. So that their business can be said to have business continuity.*

Keywords: *impact of entrepreneurship training, business continuity, micro-enterprise*

Abstrak: Pada tahun 2019 dunia mengalami masa pandemik COVID-19 yang menyebabkan banyak sektor yang terkena dampaknya. Sektor yang paling banyak terkena dampak dari COVID-19 adalah perekonomian. Salah satu yang terkena dampak pandemik COVID-19 adalah para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Dari analisis hasil survei dampak covid 19 terhadap pelaku usaha yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik, 84,20% dari UMKM di Indonesia mengalami penurunan pendapatan. Pelaku UMKM sangat merasakan turunnya penjualan, kekurangan modal dan pendistribusian yang terhambat. Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Kabupaten Jombang mengantisipasi hal tersebut dengan mengadakan pelatihan manajemen wirausaha kepada para pelaku UMKM di Kabupaten Jombang. Hal itu membuat peneliti mengambil penelitian tentang analisa dampak pelatihan manajemen wirausaha terhadap kontinuitas usaha pelaku UMKM di Kabupaten Jombang. Metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Pada penelitian ini subjek penelitian yang dipakai adalah UMKM di Kabupaten Jombang yang sudah pernah menerima pelatihan manajemen wirausaha. Dari penelitian ini didapatkan bahwa pelatihan yang diikuti oleh para pelaku UMKM di Kabupaten Jombang membawa dampak kepada kontinuitas usaha mereka. Ada beberapa hal yang mendapat dampak dari pelatihan itu, 1) pendapatan, 2) volume penjualan, 3) output produksi, dan 4) kepemimpinan. Keempat hal tersebut saling berkaitan. Dengan pelatihan manajemen wirausaha tersebut, para pelaku UMKM belajar tentang kepemimpinan yang baik dan benar. Dengan adanya kepemimpinan tersebut, maka output produksi akan semakin baik sehingga akan meningkatkan volume penjualan mereka. Ketika volume penjualan meningkat, maka otomatis pendapatan mereka akan tetap ada. Sehingga dengan begitu maka usaha mereka dapat dikatakan memiliki kontinuitas usaha.

Kata Kunci: dampak pelatihan wirausaha, keberlangsungan usaha, usaha mikro

A. PENDAHULUAN

Dalam proses pembangunan sebuah negara, pertumbuhan dan pemerataan ekonomi menjadi salah satu indikator, terutama bagi sebuah negara berkembang. Indonesia termasuk salah satu negara berkembang, sehingga pemerintah terus berupaya untuk melaksanakan pembangunan secara terus-menerus. Hal itu sesuai dengan pembukaan Undang-Undang dasar 1945 yang menyebutkan bahwa untuk tujuan dari pembentukan pemerintahan adalah memajukan kesejahteraan umum rakyatnya. Pada tahun 2019 dunia mengalami masa pandemik COVID-19 yang menyebabkan banyak sektor yang terkena dampaknya. Sektor yang paling banyak terkena dampak dari COVID-19 adalah perekonomian.

Salah satu yang terkena dampak pandemik COVID-19 adalah para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Dari analisis hasil survey dampak covid 19 terhadap pelaku usaha yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik, 84,20% dari UMKM di Indonesia mengalami penurunan pendapatan. Pelaku UMKM sangat merasakan turunnya penjualan, kekurangan modal dan pendistribusian yang terhambat. 62,21% UMKM mengalami kendala keuangan terkait pegawai dan operasional. Karena semakin banyak UMKM yang gulung tikar maka semakin banyak pula pekerja yang harus di-PHK. Hal itu akan menyebabkan perekonomian rakyat Indonesia semakin amburadul dan kemungkinan besar tindak kriminal akan semakin bertambah.

Pemberian pelatihan manajemen wirausaha berpengaruh terhadap kontinuitas usaha para pelaku UMKM di Kabupaten Jombang. Karena dengan pelatihan manajemen usaha, mereka bisa membuat solusi dari keterancaman usaha mereka di masa pandemi ini, Ketika usaha mereka masih tetap bisa berproduksi, itu berarti kontinuitas usaha bisa mereka pertahankan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dampak pelatihan manajemen wirausaha terhadap kontinuitas usaha pelaku UMKM di Kabupaten Jombang. Diharapkan dengan adanya penelitian ini bisa memberi kontribusi terhadap pemecahan masalah manajemen wirausaha dengan diadakannya pelatihan. Selain itu diharapkan penelitian ini bisa memberi tambahan teori tentang dampak pelatihan manajemen terhadap kontinuitas UMKM di Kabupaten Jombang.

Pelatihan adalah suatu proses pendidikan jangka pendek memanfaatkan prosedur yang sistematis dan terorganisir, dimana personal non manajerial mempelajari kemampuan dan pengetahuan teknis untuk tujuan tertentu. Pelatihan adalah bagian dari pendidikan menyangkut proses belajar untuk memperoleh dan meningkatkan ketrampilan di luar sistem pendidikan yang berlaku, dalam waktu yang relatif singkat dan dengan metode yang lebih mengutamakan praktek dari pada teori.

Pelatihan atau training adalah proses sistematis perubahan tingkah laku para karyawan dalam suatu arah untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan seorang pegawai atau tenaga kerja dalam melaksanakan tugas atau pekerjaan tertentu. Program pelatihan mempunyai tiga tahap aktivitas yang mencakup : a) Penilaian kebutuhan pelatihan (*need assessment*), yang bertujuan mengumpulkan informasi untuk menentukan dibutuhkan atau tidaknya program pelatihan, b) Pengembangan program pelatihan (*development*), bertujuan untuk merancang lingkungan pelatihan dan metode-metode pelatihan yang dibutuhkan guna mencapai tujuan pelatihan, dan c) Evaluasi program pelatihan (*evaluation*) yang mempunyai tujuan untuk menguji dan menilai apakah program-program yang telah dijalani, secara efektif mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Susilo, 1996: 55).

Manajemen berasal dari kata “*to manage*” yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen itu, jadi manajemen itu merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan. Menurut Husaini (2019) manajemen merupakan ilmu dan seni dalam mengatur, mengendalikan, mengkomunikasikan dan memanfaatkan semua sumber daya yang ada dalam organisasi dengan memanfaatkan fungsi-fungsi manajemen (*Planing, Organizing, Actuating, Controlling*) agar organisasi dapat mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Secara etimologis, kata manajemen berasal dari

bahasa Inggris management. Akar kata tersebut adalah manage atau managiare, yang memiliki makna: melatih kuda dalam melangkahhkan kakinya.

Kata *entrepreneur* atau wirausaha dalam bahasa Indonesia merupakan gabungan dari wira (gagah, berani, perkasa) dan usaha (bisnis) sehingga istilah *entrepreneur* dapat diartikan sebagai orang yang berani atau perkasa dalam usaha/bisnis. Wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru (Mochlasin, 2016 : 82).

Sehingga dari ketiga pengertian diatas, dapat dikatakan bahwa pelatihan manajemen wirausaha adalah setiap usaha untuk memperbaiki performan pekerja pada pekerjaan tertentu yang sedang menjadi tanggung jawabnya, atau satu pekerjaan yang ada kaitannya dengan pekerjaannya. Pelatihan manajemen wirausaha merupakan pelatihan yang diberikan untuk memperbaiki manajemen dari suatu usaha yang sedang dilakukan.

Kontinuitas Bisnis adalah kemampuan perusahaan atau organisasi untuk dapat tetap melanjutkan proses bisnis yang kritikal dalam situasi normal maupun gangguan/bencana. Para pelaku bisnis melakukan perencanaan *Business Continuity Plan* agar dapat mengantisipasi bencana yang datang dengan tidak terduga. Bencana bisa berupa apa saja yang menimbulkan kerusakan atau kehilangan dalam jumlah besar. Contoh dari bencana adalah banjir, gempa bumi, kebakaran, demonstrasi merusak, dan lain sebagainya. Akibat bencana yang datang sangat cepat, tidak terduga dan tidak memiliki suatu prosedur dalam menanggapi, maka bisnis perusahaan akan kandas (Santoso, 2018 : 21). Kontinuitas usaha pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dilihat dari keberhasilan perusahaan dalam melakukan inovasi, pengelolaan karyawan dan pelanggan serta pengembalian terhadap modal awalnya, hal ini memperlihatkan bahwa perusahaan memiliki orientasi untuk berkembang dan melihat peluang untuk inovasi secara berkesinambungan (Ubaidillah, 2020:167). kontinuitas suatu usaha didukung beberapa faktor agar suatu bisnis dapat bertahan, yaitu adanya kompilasi rencana bisnis, pembaharuan rencana bisnis reguler, menganalisis pesaing, kemudahan memasuki bisnis baru, kemampuan perhitungan atau kalkulasi resiko.

Penelitian terdahulu Ni Made Dwi Maharani Putri (2016) dengan judul penelitiannya “Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening)”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh modal dan lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. Hasil dari penelitian ini adalah modal dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. Perbedaan penelitian saya dengan penelitian Ni Made Dwi Maharani Putri dimana di dalam penelitian ini saya membahas tentang dampak pelatihan manajemen wirausaha terhadap kontinuitas UMKM di Kabupaten Jombang sedangkan penelitian Ni Made Dwi Maharani Putri membahas tentang pengaruh modal terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan.

B. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2017:6). Pendekatan kualitatif ini diambil karena dalam penelitian ini sasaran atau objek penelitian dibatasi agar data-data yang diambil dapat digali sebanyak mungkin serta agar dalam penelitian ini tidak dimungkinkan adanya pelebaran objek penelitian. Penelitian dilakukan langsung di lapangan, rumusan masalah juga ditemukan di lapangan, kemungkinan data berubah-ubah sesuai data yang ada di lapangan, sehingga akan ditemukan sebuah teori baru di tengah lapangan.

Subjek penelitian atau responden dalam penelitian ini dilakukan dengan cara *purposive sampling*. *Purposive sampling* menurut Djaman Satori (2007 : 6) merupakan teknik pengambilan sampel yang ditentukan dengan menetapkan kriteria khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian. Subjek penelitian yang dipakai untuk penelitian ini adalah pelaku UMKM

yang ada di Jombang. Sampel diambil dari masing-masing bidang UMKM yang berbeda. Pada penelitian ini yang menjadi informan kunci adalah sampel dari UMKM batik, tenun, ekonomi kreatif, songkok, mebel, makanan dan minuman.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang terdiri atas: (1) observasi, (2) wawancara, (3) dokumentasi, (4) penelusuran data online.

Setelah data sudah terkumpul, maka pada tahap analisis data dilakukan tiga langkah, yaitu : 1). Mereduksi data, merupakan kegiatan merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan mencari tema dan polanya, 2) Paparan Data, pemaparan data sebagai sekumpulan informasi tersusun dan member kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan (Miles & Huberman, 1992:17). 3) Penarikan Simpulan, merupakan hasil penelitian yang menjawab fokus penelitian berdasarkan hasil analisis data. Simpulan disajikan dalam bentuk deskriptif objek penelitian dengan berpedoman pada kajian penelitian.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan manajemen wirausaha yang telah didapatkan oleh para peserta pelatihan, dimana pada penelitian ini adalah para pelaku UMKM di Kabupaten Jombang. Pelatihan yang telah mereka terima banyak membawa manfaat bagi kontinuitas usahanya. Terutama ketika masa pandemik ini. Para pelaku UMKM merasakan sekali dampaknya. Dari yang awal kemampuan untuk mengelola usahanya kurang, sekarang menjadi lebih baik daripada sebelumnya.

Para peserta pelatihan mendapatkan banyak ilmu-ilmu baru yang mungkin sebelumnya pernah mendengar, tetapi mereka belum bisa memahaminya secara mendetail. Tetapi setelah mendapatkan pelatihan, mereka mulai memahaminya dan menerapkannya pada usaha mereka. Untuk mengetahui keberhasilan dari suatu pelatihan, maka bisa dilihat dari beberapa indikator yaitu :

1) Tanggapan

Tanggapan peserta pelatihan terhadap pelatihan yang telah didapatkan bisa dijadikan sebagai salah satu indikasi keberhasilan pelatihan tersebut. Pelatihan bisa dianggap berhasil atau tidak, semua kembali kepada peserta latihan. Apabila pelatihan dirasa sesuai dengan ekspektasi peserta pelatihan, baik dari materi, instruktur, tempat, dan sebagainya, maka pelatihan tersebut dinilai efektif. Bagi para peserta pelatihan, unsur yang paling penting dalam pelatihan itu adalah materi yang disampaikan oleh instruktornya. Untuk tempat, sarana dan sebagainya bukan menjadi prioritas utama bagi mereka.

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ririn Asih selaku pemilik usaha batik Jombang dalam wawancaranya menyampaikan bahwa :

“... pelatihan yang pernah saya ikuti beberapa kali memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, mbak. Ada yang materinya menarik, ada juga yang instruktornya menarik, meskipun terkadang tempatnya menurut saya kurang begitu cocok untuk pelatihan tersebut. Tetapi bagi saya itu sudah cukup. Karena yang saya cari disana adalah materi yang bisa saya terapkan di usaha saya. Kebetulan pada waktu itu saya masih merasa kurang dalam mengelola keuangan usaha saya, sehingga pelatihan tentang manajemen wirausaha tersebut saya ikuti...” (WW.RAP.R2)

Peserta pelatihan yang merasa senang dan puas juga salah satu indikator bahwa pelatihan itu berhasil. Kepuasan peserta pelatihan ada dari berbagai macam sebab. Ada yang senang karena dengan adanya pelatihan para pelaku usaha UMKM bisa terus berkembang dan update dengan ilmu-ilmu baru. Sehingga para pelaku UMKM tidak selamanya jalan di tempat. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Devy Tri Wahyuni selaku pemilik usaha telur asin cak kri dalam wawancaranya menyampaikan bahwa :

“...Saya senang ketika ada pelatihan-pelatihan di sekitar saya yang bisa saya ikuti, baik online ataupun offline. Bagi saya, pelatihan itu salah satu

hal terpenting bagi aktor wirausaha, karena kita dituntut berkembang oleh lingkungan, customer, pasar. Kalau tidak pernah update ilmu, kita akan jalan di tempat...” (WW.DTW.R2)

Selain itu, ada juga yang senang dan puas dengan pelatihan tersebut karena dengan mengikuti pelatihan tersebut, para peserta bisa mendapatkan pengalaman dan jejaring relasi yang lebih banyak. Karena dengan pengalaman dan relasi yang banyak, maka usahanya dirasa akan lebih cepat berkembang daripada yang masih kurang pengalaman dan kurang banyak relasinya.

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ali Mashuri selaku pemilik usaha songkok pelepah pisang dalam wawancaranya menyampaikan bahwa :

“...Alhamdulillah sangat senang karena dapat pengalaman dan menambah jejaring relasi dengan sesama pelaku usaha...” (WW.AM.R2)

2) Materi Pembelajaran

Materi pembelajaran yang diberikan ketika pelatihan penting untuk diperhatikan dalam melihat keberhasilan dari sebuah pelatihan. Materi, instruktur, dan tempat adalah sarana prasarana, sedangkan pembelajaran adalah inti dari suatu pelatihan. Pembelajaran disini lebih mengutamakan penguasaan konsep-konsep dan pengetahuan. Dalam pelatihan manajemen wirausaha, ada berbagai macam materi pembelajaran yang diberikan kepada para peserta pelatihan. Cara pengemasan atau packaging adalah salah satu materi yang diberikan di saat pelatihan. Pengemasan produk yang baik bisa menunjang penjualan.

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Abdul Charis selaku pemilik usaha videografi dalam wawancaranya menyampaikan bahwa :

“...Pembelajaran yang diberikan sangat berkesan bagi saya. Di pelatihan itu saya diajarkan materi tentang pengemasan produk. Pengemasan produk yang baik itu sangat penting. Meskipun produknya istimewa, proses pembuatannya tidak asal-asalan, tapi kalau pengemasannya kurang berkenan. Konsumen akan mikir mbak untuk membeli produk kita...” (WW.AC.R4)

Selain pengemasan produk, ada juga materi tentang pemasaran produk. Selain dengan kualitas dan pengemasan yang bagus, sebuah produk juga harus dipasarkan dengan baik. Dengan pemasaran yang baik, maka produk dari pelaku UMKM akan cepat dikenal oleh calon konsumen. Kalau tidak ditambah dengan pemasaran yang baik. Maka produk tersebut tidak akan dikenal oleh masyarakat, sehingga akan berdampak pada kurangnya hasil penjualan.

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Badzrun Munir selaku pemilik usaha tenun dalam wawancaranya menyampaikan bahwa:

“...Pembelajaran yang diberikan sangat menarik, sehingga pemberian materi wirausaha ini sangat baik bagi saya. Cara pemasaran produk yang baik pun juga diajarkan disini. Terutama pada pemasaran kain tenun yang lumayan sulit...” (WW.BM.R4)

3) Hasil

Pada tahap ini, pelatihan bisa berhasil atau tidak dilihat dari hasil secara keseluruhan. Peserta bisa memahami materi yang telah disampaikan pada pelatihan dan bisa mengaplikasikannya pada usahanya. Ketika peserta sudah bisa melakukannya semua, berarti pelatihan tersebut bisa dikatakan mencapai tujuan yang diinginkan. Jadi hasil yang bisa dilihat dari keberhasilan pelatihan ini apabila peserta pelatihan yang berasal dari para

pelaku usaha ini produktivitasnya bertambah, pelayanan kepada konsumen pun semakin membaik.

Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ervan pemilik mebel dalam wawancara yang telah dilakukan :

“...Ketika saya sudah selesai mengikuti pelatihan, saya merasa kemampuan dalam mengelola usaha saya meningkat daripada sebelumnya. Dari segi produktivitas saya mengalami kenaikan, karena pada pelatihan yang telah saya ikuti selain diajarkan tentang kompetensi yang sesuai dengan usaha saya, saya juga diajarkan bagaimana untuk mengelola karyawan agar kegiatan produksi bisa lebih efisien lagi. Selain itu disana juga dilatih tentang bagaimana cara menghadapi konsumen dan bagaimana membuat konsumen puas dengan hasil kita...” (WW.EA.R6)

Hasil dari pelatihan yang lain adalah para peserta pelatihan lebih bisa membuat strategi dalam pemasaran. Salah satunya adalah memberi promo kepada konsumennya. Dengan adanya promo yang diberikan, maka konsumen akan lebih tertarik dan mempertimbangkan usaha mereka. Karena dengan adanya promo, konsumen bisa mendapatkan harga yang lebih hemat daripada harga normalnya. Sehingga akan membuat pengeluaran konsumen menjadi lebih sedikit. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan Abdul Charis dengan usaha videografinya dalam wawancara yang telah dilakukan peneliti :

“...Kalau biasanya saya hanya memberikan harga sesuai dengan fasilitas yang didapatkan, sekarang saya memberikan promo potongan harga di tanggal tertentu. Ya kayak begitu mbak, akhirnya saya berani memberikan promo untuk meningkatkan penjualan jasa saya...” (WW.AC.R6)

Hasil pelatihan berikutnya adalah para peserta pelatihan lebih bisa mengelola keuangan usaha mereka. Yang awalnya tidak bisa membedakan mana uang untuk usaha dan uang pribadi. Kini mereka sudah bisa mengelola keuangan bisnis baik yang masuk maupun yang keluar. Hal ini seperti yang disampaikan Ali Mashuri dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut :

“...Perbedaannya dalam manajemen pembukuan keuangan setelah mendapatkan pelatihan. Sebelumnya pembukuan kami masih belum bagus. Sekarang kami bisa mengontrol uang yang masuk dan keluar...” (WW.AM.R6)

Pelatihan yang didapatkan oleh para pelaku UMKM di Kabupaten Jombang membawa dampak kepada kontinuitas usaha mereka. Ada beberapa hal yang mendapat dampak dari pelatihan itu, 1) pendapatan, 2) volume penjualan, 3) output produksi, dan 4) kepemimpinan.

Pendapatan yang diperoleh oleh para pelaku usaha juga menjadi salah satu wujud dari kontinuitas usaha. Selama masih bisa mendapatkan penghasilan tiap bulannya, berarti usaha tersebut masih tetap berlanjut. Tetapi kalau sudah tidak ada lagi pendapatan tiap bulannya, maka itu menandakan usaha tersebut terancam tidak bisa berlanjut lagi. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ririn Asih pemilik usaha batik Jombang dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti :

“... Ya memberikan dampak terhadap pendapatan penjualan usaha saya. Tapi semua itu kembali ke konsumen karena batik itu kan barang seni enggak bisa menyamakan semua selera orang itu sama. Kalau misalnya motif batik saya semuanya bagus dan digemari semua orang jelas saya akan senang Mbak. Tapi pada kenyataannya tidak seperti itu. Pendapatan selama ini alhamdulillah tetap masih ada meskipun tidak begitu banyak selama musim pandemik. Ini karena saya sempat mendapatkan pelatihan tentang manajemen keuangan. Sehingga ketika omset menurun, saya masih ada cadangan uang untuk menjalankan usaha ini...” (WW.RAP.R12)

Volume penjualan menjadi bentuk kontinuitas dari suatu usaha. Dengan adanya jumlah penjualan, berarti usaha itu masih berlangsung dan tetap memproduksi. Kalau semisal sudah tidak ada penjualan lagi, berarti usaha tersebut sudah berada di ambang kebangkrutan dan itu menandakan bahwa usaha itu tidak bisa berlanjut lagi. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Badzrun Munir pemilik usaha tenun dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti :

“... Dengan adanya pelatihan ini, sangat berpengaruh terhadap pengelolaan wirausaha kami. Sehingga paling tidak perputaran uang usaha ini masih ada. Meskipun tidak banyak. Pada hasil penjualan pun juga tetap ada yang terjual, itu menandakan usaha itu masih ada mbak. kalau sudah tidak mampu memproduksi lagi, berarti otomatis itu pertanda tidak bisa melanjutkan usahanya...”
(WW.BM.R12)

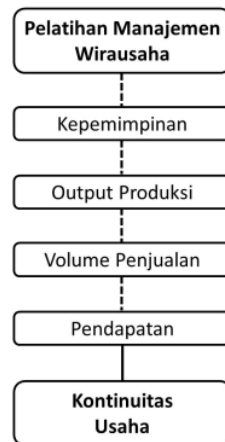
Output produksi ini juga salah satu wujud kontinuitas usaha. Output produksi yang dikeluarkan haruslah baik. Sehingga produk dari suatu usaha tersebut akan terus diminati oleh konsumen. Kalau konsumen masih tetap banyak yang berminat dengan produknya, maka otomatis permintaan akan tinggi, dan otomatis produksi akan berjalan terus. Tetapi kalau outputnya kurang baik, maka konsumen pun akan enggan untuk membeli produknya. Sehingga otomatis produksi akan macet karena tidak ada yang mau membeli produknya. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Devy Tri Wahyuni pemilik Telur asin cak Kri dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti :

“... Alhamdulillah selain dari rasa yang menurut banyak konsumen sudah cukup enak, telur asin saya juga menarik. Karena logonya saya kasih gambar ilustrasi bebek. Dengan modal awal ketertarikan itu akhirnya sudah banyak konsumen saya, dan rata-rata melalui promosi mulut ke mulut, selain itu saya juga promosi lewat media social...” (WW.DTW.R12)

Salah satu bentuk kontinuitas usaha yang terakhir adalah adanya jiwa kepemimpinan dalam berwirausaha. Dengan adanya jiwa kepemimpinan tersebut, dia bisa memimpin usaha tersebut agar bisa menjadi semakin baik. Dia bisa membagi tugas ke tenaga kerja yang dimilikinya. Sehingga kegiatan produksi bisa berjalan dengan efisien. Pemilik usaha biasanya akan sulit berkembang jika harus bekerja sendiri. Karena itu pemilik usaha biasanya memiliki karyawan untuk membantu menyelesaikan kegiatan produksinya. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ali Mashuri dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti :

“... Sangat berpengaruh sekali karena kualitas produk saya bisa saya tingkatkan. Kami diajari memilih bahan baku, terus mengolah dan memasarkan produk yang sudah kita buat. Dan saya diajari tentang kepemimpinan manajemen wirausaha. Dimana jiwa kepemimpinan sangatlah dibutuhkan dalam menjalankan usaha...” (WW.AM.R12)

Pelatihan manajemen wirausaha dan kredit usaha rakyat mempunyai pengaruh pada kontinuitas sebuah usaha. Keduanya saling berkaitan dan sama-sama pentingnya untuk menjaga kontinuitas suatu usaha. Hal tersebut bisa dilihat pada diagram alur berikut :



Pada diagram diatas, bisa dilihat bahwa pelatihan manajemen wirausaha bisa membawa dampak terhadap kontinuitas usaha. Pelatihan manajemen wirausaha lebih memberi dampak ke kemampuan manajemen wirausaha dan pendapatan. Pelatihan manajemen wirausaha tersebut membekali para peserta pelatihan dengan jiwa kepemimpinan. Dengan jiwa kepemimpinan tersebut, maka pelaku usaha bisa mengelola dan mengatur jalannya usaha tersebut. Kalau jiwa kepemimpinannya baik, maka suatu usaha bisa berjalan dan mengeluarkan output produksi yang baik pula. Ketika output produksi baik, maka volume penjualan akan meningkat dan itu akan mempengaruhi pendapatan usaha tersebut. Selama masih bisa memperoleh pendapatan, maka usaha tersebut akan tetap bisa berlangsung. Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa kontinuitas usaha tidak bisa terlepas dari kemampuan manajemen wirausaha yang baik.

D. PENUTUP

Dari analisis dampak pelatihan manajemen wirausaha terhadap kontinuitas usaha di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa pelatihan yang didapatkan oleh para pelaku UMKM di Kabupaten Jombang membawa dampak kepada kontinuitas usaha mereka. Dari segi pendapatan yang diperoleh oleh para pelaku usaha juga menjadi salah satu wujud dari kontinuitas usaha. Selama masih bisa mendapatkan penghasilan tiap bulannya, berarti usaha tersebut masih tetap berlanjut. Dari segi volume penjualan menjadi bentuk kontinuitas dari suatu usaha. Dengan adanya jumlah penjualan, berarti usaha itu masih berlangsung dan tetap memproduksi. Kalau semisal sudah tidak ada penjualan lagi, berarti usaha tersebut sudah berada di ambang kebangkrutan dan itu menandakan bahwa usaha itu tidak bisa berlanjut lagi. Dari segi output produksi ini juga salah satu wujud kontinuitas usaha. Output produksi yang dikeluarkan haruslah baik. Sehingga produk dari suatu usaha tersebut akan terus diminati oleh konsumen. Salah satu bentuk kontinuitas usaha yang terakhir adalah adanya jiwa kepemimpinan dalam berwirausaha. Dengan adanya jiwa kepemimpinan tersebut, dia bisa memimpin usaha tersebut agar bisa menjadi semakin baik. Dia bisa membagi tugas ke tenaga kerja yang dimilikinya. Sehingga kegiatan produksi bisa berjalan dengan efisien. Pemilik usaha biasanya akan sulit berkembang jika harus bekerja sendiri. Karena itu pemilik usaha biasanya memiliki karyawan untuk membantu menyelesaikan kegiatan produksinya.

Pelatihan manajemen wirausaha yang telah diterima oleh para pelaku UMKM di Kabupaten Jombang tentunya masih memiliki kekurangan yang harus diperbaiki untuk kedepannya. Berikut ini adalah hal-hal yang perlu diperbaiki kedepannya :

- 1) Untuk kedepannya Disperindag bisa memberikan pelatihan yang lebih spesifik lagi terhadap kendala-kendala yang dialami oleh para pelaku UMKM di Kabupaten Jombang. Sedangkan untuk Dinkopum agar lebih memperhatikan kondisi UMKM di Kabupaten Jombang.

- 2) Untuk penelitian ini bisa dilanjutkan dan dikembangkan lagi oleh peneliti selanjutnya terutama tentang pelatihan manajemen wirausaha yang bisa mempertahankan kontinuitas usaha.
- 3) Sebelum mengadakan pelatihan manajemen wirausaha sebaiknya dilakukan pengamatan kendala terlebih dahulu kepada para pelaku UMKM. Sehingga pelatihan yang diberikan lebih tepat sasaran lagi.
- 4) Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jombang hendaknya juga membantu untuk pemasaran produk yang telah diproduksi oleh UMKM di Kabupaten Jombang.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Husaini, H., & Fitria, H. (2019). Manajemen Kepemimpinan Pada Lembaga Pendidikan Islam. JMKSP (Jurnal Manajemen, Kepemimpinan, Dan Supervisi Pendidikan). <https://doi.org/10.31851/jmksp.v4i1.2474>
- Made, N., Maharani Putri, D., & Jember, I. M. (2016). Pengaruh Modal Sendiri Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman Sebagai Variabel Intervening). *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 9 (2) : 142 – 150
- Mochlasin, M., & Krisnawati, W. (2016). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Kewirausahaan Entrepreneur Muslim Salatiga. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*. <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v7i2.73-94>
- Santoso, G. B., & Gitarini, D. (2018). Perancangan Business Continuity Plan Studi Kasus Printgila. *Penelitian Dan Karya Ilmiah*. <https://doi.org/10.25105/pdk.v2i2.2470>
- Susilo Martoyo, 1996, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta : PT. BPF
- Ubaidillah, M. (2020). Menjaga kontinuitas UMKM pada masa wabah Covid-19. *Inventory: Jurnal Akuntansi*.

ANALISIS DAMPAK PELATIHAN MANAJEMEN WIRAUSAHA TERHADAP KONTIUNITAS USAHA PADA UMKM DI KABUPATEN JOMBANG

ORIGINALITY REPORT

15%

SIMILARITY INDEX

12%

INTERNET SOURCES

7%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

10%

★ id.123dok.com

Internet Source

Exclude quotes On

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography Off