

PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DALAM UPAYA PENGEMBANGAN USAHA BORDIR DI NAGARI SINGGALANG KABUPATEN TANAH DATAR

Yessy Andriani^{*)}, Dian Yuni Anggraeni dan Laksmi Dewi
Departemen Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Andalas

^{*)} Email Koresponden: yessy_andriani@yahoo.com

ABSTRAK

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pelatihan manajemen usaha pada usaha bordir di nagari Singgalang, Tanah Datar. Hal ini dilakukan agar usaha dapat dikelola dengan baik sehingga memberikan keuntungan usaha yang baik. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode ceramah dan pelatihan. Metode ceramah diberikan dalam bentuk penyuluhan dengan menggunakan teknik *public participative* dan *woman participative* dalam ekonomi. Metode ini memfokuskan pelatihan pada perempuan pengrajin bordir. Pada kegiatan pelatihan, pelaku usaha diberikan pelatihan manajemen usaha yang mencakup manajemen modal, manajemen produksi dan pembuatan laporan keuangan. Usaha mitra diberikan pendampingan langsung dalam pengelolaan usahanya mulai dari membuat struktur organisasi usaha, membuat *Standard Operational Procedure (SOP)* kegiatan usaha serta membuat laporan keuangan usaha. Output yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah terbentuknya struktur organisasi usaha bordir mitra yang mana setiap anggota sudah memiliki tugas masing-masing. Pelatihan juga menghasilkan *Standard Operational Procedure (SOP)* pada setiap kegiatan usaha bordir mulai dari SOP pemesanan, produksi dan pengiriman atau penjualan. Selain itu, usaha mitra juga sudah memiliki laporan keuangan sederhana usaha. Dengan demikian, pelatihan ini telah meningkatkan kemampuan usaha mitra dalam mengelola usaha sehingga pengelolaan usaha menjadi lebih teratur dan terarah. Hal ini tentu memberikan kemudahan kepada pengelola usaha untuk mengelola bisnisnya sehingga mencapai efisiensi dalam produksi. Pengelolaan usaha yang baik juga akan memberikan kemudahan dalam pengembangan usaha kedepannya.

Kata Kunci: *pelatihan manajemen usaha, manajemen keuangan, laporan keuangan, program membantu mitra berkembang, pelatihan pemasaran*

Business Management Training for Embroidery Business Development in Nagari Singgalang, Tanah Datar District

Abstract

This activity aims to provide business management training for embroidery businesses in Nagari Singgalang, Tanah Datar. This aims to ensure that the business can be managed well so that it provides good business profits. The method used in this service activity is the lecture and training method. The lecture method is given in the form of counseling using public participative and woman participative techniques in economics. This method focuses training on female embroidery craftsmen. In training activities, business actors are given business management training which includes capital management, production management and preparation of financial reports. Partner businesses are given direct assistance in managing their business starting from creating a business organizational structure, creating Standard Operational Procedures (SOP) for business activities and creating business financial reports. The output resulting from this activity is that the partner business has an organizational structure for the partner embroidery business where each member of the company has their own duties. The training also produces Standard Operational Procedures (SOP) for every embroidery business activity starting from SOPs for ordering, production and delivery or sales. Apart from that, partner businesses also have simple business financial reports. Thus, this training has increased the ability of business partners to manage their business so that business management becomes more organized and focused. This certainly makes it easier for business managers to manage their business. As a result, businesses achieve efficiency in production. Good business management will also make it easier to develop your business in the future.

Keywords: *business management training, financial management, financial reports, programs to help partners develop, marketing training*

PENDAHULUAN

Usaha Silva Bordir merupakan salah satu usaha kerajinan Bordir yang berada di Nagari Singgalang tepatnya di Desa Luhung, Kecamatan X Koto Kabupaten Tanah Datar. Usaha bordir ini terdiri dari kumpulan perempuan pengrajin di nagari tersebut. Tertariknya kaum ibu untuk membordir adalah agar masih adanya pemasukan sebelum masa panen datang sementara hasil panen juga tidak lagi menjanjikan. Keunikan dari produknya adalah kerajinan bordir dilakukan secara manual (menggunakan mesin jahit hitam biasa) menggunakan keahlian dan kecakapan tangan dalam membordir, bukan menggunakan mesin jahit komputer sehingga produk yang dihasilkan juga sangat bagus dan halus. Awalnya, para pengrajin bordir ini hanya sebatas sebagai penerima upah saja karena mereka tidak memiliki modal untuk memproduksi sendiri. Melalui kegiatan sebelumnya telah diberikan bantuan modal kepada usaha ini sehingga mereka bisa memproduksi sendiri produknya walaupun belum banyak, sementara itu mereka masih tetap menerima upah membordir untuk menambah pendapatan.

Masih rendahnya pendapatan mereka karena masih banyak pesanan berupa upah membordir sementara hasil penjualan barang yang diproduksi masih sedikit. Perbulannya Usaha Silva Bordir bisa menerima orderan bordir sebanyak 10 hingga 20 bordiran kecuali pada hari raya Idul Fitri jumlah penerimaan jasa membordirnya bisa mencapai lebih dari 30 bahan kain. Kapasitas produksi perbulannya adalah 24-25 bordiran. Hal ini sangat tergantung kepada jumlah pengrajin. Jika ada tambahan permintaan maka harus ada juga tambahan pengrajin untuk menyelesaikannya. Ini juga sangat tergantung kepada kecepatan pengrajin dalam membordir. Karena membordir menggunakan mesin manual maka juga tidak sulit dalam mempercepat proses produksi, dimana peningkatan upah membordir sulit ditingkatkan. Rata-rata pengrajin bordir menerima upah tiap helai mukenah kualitas I adalah Rp 300.000 untuk lama perjaan 2 minggu. Kualitas II Rp150.000-200.000 Sementara untuk pengerjaan baju mereka bisa menerima sebesar Rp100.000-Rp200.000 perhelai. Mereka tidak memiliki *bargaining power* untuk menaikkan upah karena takut tidak ada pesanan lagi. Rata-rata anggota pengrajin menerima upah sebesar Rp 500.000 hingga Rp 1.000.000 perbulannya. Dengan demikian Usaha Silva Bordir dapat menghasilkan sekitar Rp 8.000.0000 hingga Rp 10.000.000 perbulannya dari jasa membordir.

Walaupun hanya sebagai penerima upah, namun pesanan bordir Usaha Silva Bordir sudah mengisi pasar di Sumatera Barat seperti Padang, Padang Panjang, Bukittinggi, Payakumbuh, dll hingga pasar tetangga Malaysia. Pesanan dari Malaysia dibawa oleh pedagang yang bolak balik Padang-Malaysia untuk dijual di sana. Pesanan sering datang dari toko-toko penjual kerajinan tangan yang ada di Sumbar tak terkecuali toko souvenir dan kerajinan Nelvy yang cukup ternama di Kota Padang.

Masih rendahnya pendapatan pengrajin bordir juga disebabkan karena masih lemahnya kemampuan manajerial pengusaha. Perlu dilakukan peningkatan pengetahuan manajerial Silva Bordir karena masalah rendahnya pendapatan yang diterima oleh usaha Silva Bordir dan pengrajin yang tergabung di dalamnya tidak terlepas dari masih lemahnya manajemen usaha Silva Bordir, kendala modal usaha, masih rendahnya pengetahuan tentang pemasaran produk terutama pemasaran berbasis digital, belum adanya laporan keuangan usaha, produk yang dihasilkan masih terbatas mukenah dan baju (belum adanya differensiasi produk).

Dari sisi manajemen usaha, Silva Bordir masih dikelola secara sangat sederhana yaitu terdiri dari pimpinan dan anggota. Pimpinan memiliki tugas dalam mencari orderan dan mendistribusikannya kepada anggota. Pimpinan sekaligus merangkap sebagai pengelola keuangan karena pimpinan secara langsung adalah pemilik usaha. Anggota sendiri secara langsung merupakan tenaga kerja penerima upah. Belum adanya bendahara dan sekretaris atau bagian administrasi. Sederhananya manajemen usaha ini dikarenakan usaha ini masih bersifat usaha rumah tangga dengan skala mikro. Disamping itu usaha ini belum memiliki pengetahuan manajerial yang baik.

Usaha ini juga tidak memiliki laporan keuangan yang sesuai standar menyebabkan usaha kesulitan dalam menentukan perkembangan usahanya, sulit menentukan keuntungan dan mengevaluasi kegiatan usahanya. Belum adanya laporan keuangan yang sesuai standar tentu juga akan menjadi masalah pengembangan usaha nantinya terutama untuk akses pinjaman untuk mengembangkan usaha ke depannya. Selain itu, usaha ini juga belum memiliki SOP (*Standard Operational Procedure*) melainkan dilakukan secara manual dan tidak tercatat secara teratur. Ibu Silva merangkap sebagai pimpinan sekaligus pengelola. Beliau mengurus semua proses kegiatan mulai dari menerima orderan, melukis motif, mendistribusikan pekerjaan hingga mencek hasil bordiran dan melakukan transaksi jual beli.

Persoalan lain yang dihadapi adalah usaha ini masih mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya jika harus memproduksi sendiri karena tidak memiliki pengetahuan pemasaran yang baik. Mereka juga belum memahami teknik pemasaran yang sedang diminati banyak pengusaha saat ini seperti digital marketing. Walaupun mereka pernah mendengarnya tapi mereka tidak familiar dan tidak memiliki kemampuan mengaplikasikan teknik pemasaran tersebut. Sementara pemasaran sangat penting untuk membuat produknya dikenal oleh masyarakat dan meningkatkan penjualannya yang pada akhirnya meningkatkan keuntungan. Studi terdahulu menyebutkan bahwa strategi pemasaran berhubungan positif dengan kinerja sebuah usaha Azeez,dkk (2012); Sagar, dkk (2016); Musso (2017); Azra dan Salfiya (2021). Azeez, dkk (2012) menyimpulkan bahwa pemasaran telah meningkatkan kinerja usaha kecil di Nigeria seperti peningkatan penjualan dan promosi usaha. Begitu juga Azra dan Salfiya (2021) menemukan bahwa pemasaran dapat meningkatkan pertumbuhan bisnis sebesar 87,9 persen di Srilanka. Pemasaran online melalui media sosial juga memiliki pengaruh yang besar terhadap perluasan konsumen yang bermuara pada peningkatan pendapatan (Muso, 2017).

Untuk itu perlu dilakukan pembinaan terhadap usaha Silva Bordir ini karena sangat potensial untuk dikembangkan. Hal ini disebabkan Silva Bordir sudah memiliki produk yang berkualitas dan unik untuk itu perlu pendampingan bagaimana mengembangkan usaha tersebut sehingga bisa maju dikemudian hari. Mengingat banyaknya persoalan yang dihadapi oleh usaha Silva Bordir dalam mengembangkan usahanya, maka pembinaan yang diberikan dapat dibagi dalam beberapa periode mulai dari pembinaan manajemen usaha, manajemen pemasaran, laporan keuangan dan lainnya. Pembinaan awal difokuskan kepada pelatihan manajemen usaha, mulai dari pembuatan struktur organisasi, SOP (*Standard Operasional Prosedure*) semua kegiatan usaha, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran. Manajemen keuangan menjadi masalah utama dalam strategi pengembangan usaha. Pelatihan manajemen usaha dipercaya dapat meningkatkan kemampuan manajerial pengusaha dan berdampak positif

terhadap kinerja usaha. Dang, dkk (2014) menemukan bahwa pemberian pelatihan dan pendidikan tentang manajemen usaha dapat mengembangkan bisnis lebih besar dan sukses. Hal ini disebabkan oleh pelatihan manajerial dapat membangun kapasitas dan merubah pola pikir pengelola bisnis menjadi lebih kreatif dan inovatif (European Commision; 2008).

Begitu juga dengan pelatihan pembuatan laporan keuangan akan meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan. Laporan keuangan tidak hanya diperlukan untuk melihat pos-pos pendapatan dan biaya saja, tetapi banyak juga diperlukan untuk membuat keputusan bisnis di masa yang akan datang. Secara umum laporan keuangan memberikan informasi tentang kondisi dan perkembangan keuangan usaha untuk membuat keputusan bisnis, mengetahui apakah usaha ber laba atau tidak, membantu unit usaha untuk mencapai target, mengelola dan mengendalikan aktivitas usaha. Selain itu laporan keuangan juga merupakan prasyarat dalam mendapatkan akses pembiayaan dari pihak ketiga baik bank maupun lembaga keuangan lainnya. Kegunaan lainnya adalah evaluasi Bisnis, memudahkan membuat inovasi bisnis, pengambilan keputusan, keputusan yang diambil lebih mudah dan tepat serta mudah menentukan pajak, mengurangi resiko terjadinya denda atau masalah pajak ketika sedang diaudit. Dengan demikian pemberian pelatihan pembuatan laporan keuangan kepada UMKM akan dapat membantu pengusaha agar dapat mengatur keuangannya secara profesional (Manopo dan Pelleng, 2008).

METODOLOGI

Kegiatan ini menggunakan metode partisipasi publik (*Public Participative*) dan Partisipasi Perempuan (*Woman Participative*) dalam ekonomi. Metode partisipasi publik adalah metode yang menggunakan pendekatan publik dimana metode ini mengikutsertakan masyarakat di dalam diskusi dalam mengambil keputusan. Metode ini membuka ruang diskusi mulai dari mendengarkan, memberikan pendapat hingga melakukan konferensi. Sementara pendekatan partisipasi perempuan memfokuskan publik yang diikutsertakan dalam diskusi ataupun konferensi tersebut adalah perempuan. Disebabkan oleh pengerajin bordir lebih didominasi oleh perempuan terutama dalam kegiatan pelatihan ini, maka metode yang digunakan adalah metode partisipasi publik dimana perempuan sebagai objek pelatihannya.

Metode partisipasi publik yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode ceramah dan pelatihan. Bentuk kegiatan yang diberikan adalah penyuluhan tentang pentingnya manajemen usaha untuk pengembangan usaha. Kegiatan ini dilengkapi dengan pelatihan manajerial seperti manajemen modal dan manajemen keuangan.

Kegiatan pelatihan dilakukan pada Mei tahun 2021 yang bertempat di lokasi mitra di Nagari Singgalang, Kabupaten Tanah Datar. Kegiatan dimulai dengan memberikan penyuluhan dan diakhiri dengan pelatihan. Kegiatan penyuluhan dilakukan untuk memberikan pemahaman tentang pengetahuan manajemen usaha dan pentingnya kemampuan manajerial yang dimiliki oleh seorang pengusaha dalam mengembangkan usahanya. Sementara pelatihan diberikan untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam hal implementasi ilmu manajemen usaha seperti dalam membuat struktur organisasi usaha, membuat Standard Operasional Procedure (SOP) kegiatan usaha dan kemampuan dalam membuat laporan keuangan usaha.

Pendekatan ini dilakukan mengingat mitra usaha belum memiliki kemampuan manajerial yang baik dimana manajemen usahanya masih lemah. Hal ini dapat dilihat dari pendapatan pengrajin yang masih rendah karena hanya sebagai penerima upah dimana mereka menerima upah perbulannya sekitar 500,000,00 hingga 1,000,000,00. Melalui kegiatan ini, pengrajin dapat memperbaiki pengelolaan usaha mereka sehingga dapat memperluas pasar dan meningkatkan penerimaan. Jika mereka bisa memproduksi dan menjual produknya sendiri maka akan meningkatkan pendapatan. Disamping itu melalui pengetahuan manajemen marketing maka juga akan meningkatkan penjualan mereka misalnya melalui online shop ataupun market place. Dengan sendirinya akan meningkatkan pendapatan mereka lebih dari 1,000,000,00 perbulan.

1. Sosialisasi Manajemen Usaha dan Keuangan

Penyuluhan yang diberikan adalah penyuluhan tentang manajemen usaha. Hal ini menjadi paling urgen dari beberapa permasalahan yang dikemukakan di atas. Kegiatan ini akan menjelaskan kepada mitra bahwa dalam mengembangkan usaha, kesuksesan tidak ditentukan semata-mata oleh pengetahuan dan kemampuan teknis (*hard skill*) saja tetapi lebih kepada kemampuan mengelola diri dan orang lain (*soft skills*). Berdasarkan penelitian *soft skill* menyumbang 80 persen terhadap kesuksesan usaha dan *hard skill* hanya menyumbang 20 persen.

Kemampuan manajerial yang baik harus didukung oleh kecerdasan sosial sikap kompetitif, visioner, kejujuran, pelayanan, pantang menyerah, berani mengambil resiko, inovatif dan kreatif, mampu melihat peluang baru dan kemandirian. Maka pelatihan manajemen usaha yang diberikan menyangkut: Identifikasi Peluang Bisnis, studi manajemen, studi pasar, modal dan persaingan.

Metode sosialisasi ini akan mentransfer pengetahuan kepada mitra usaha tentang kemampuan manajerial seperti bagaimana pengelolaan administrasi yang baik, proses produksi dan pengelolaan tenaga kerja. Tahap sosialisasi ini juga akan menjelaskan bahwa dalam sebuah manajemen usaha yang baik tentu usaha tersebut harus memiliki struktur organisasi yang standar. Sebuah usaha juga harus memiliki SOP (*Standar Operational Procedure*) untuk setiap kegiatan usahanya. Adanya SOP tersebut akan memudahkan usahawan mengelola usahanya. Dengan demikian mitra dapat membuat SOP (*Standar Operational Procedure*) setiap kegiatan usahanya sehingga memudahkannya dalam mengelola usaha.

Melalui pelatihan manajemen usaha, output yang akan dihasilkan diantaranya adalah terbentuknya struktur organisasi usaha yang sesuai standar, Adanya SOP (*standar Operasional Procedure*) dari setiap kegiatan usaha baik SOP orderan, proses produksi, pengambilan pesanan, sistem pembayaran, komplek, pembayaran upah, dll. Dengan demikian memudahkan mitra dalam mengelola usahanya

Sosialisasi juga dilengkapi dengan sosialisasi atau penyuluhan tentang manajemen keuangan yang baik. Penyuluhan akan menjelaskan pentingnya laporan keuangan bagi sebuah usaha. Penyuluhan dimulai dengan menjelaskan bahwa laporan keuangan memberikan informasi tentang kondisi dan perkembangan keuangan usaha. Kondisi keuangan ini akan berguna untuk membuat keputusan bisnis, mengetahui apakah usaha ber laba atau tidak, membantu unit usaha untuk mencapai target, mengelola dan mengendalikan aktivitas usaha. Selain itu laporan keuangan menjadi penting karena laporan keuangan dapat digunakan untuk pengembangan usaha dimana laporan keuangan

merupakan prasyarat dalam mendapatkan akses pembiayaan dari pihak ketiga baik bank maupun lembaga keuangan lainnya. Laporan keuangan juga digunakan dalam melakukan evaluasi Bisnis, memudahkan pemilik usaha dalam membuat inovasi bisnis, pengambilan keputusan. Keputusan yang diambil tentunya akan lebih mudah dan tepat. Laporan keuangan juga mempermudah dalam menentukan pajak usaha, mengurangi resiko terjadinya denda atau masalah pajak ketika sedang diaudit.

2. Tahap Pelatihan Manajemen Usaha dan Keuangan

Pada tahap pelatihan, kegiatan difokuskan kepada penyusunan struktur organisasi usaha Silva Bordir. Kemampuan manajerial yang baik juga terlihat dari bagaimana sebuah usaha menyusun sebuah struktur organisasi yang baik. Fungsi dan tugas masing-masingnya harus dijelaskan dengan hirarki organisasi yang dibentuk. Semakin besar sebuah usaha maka struktur organisasinya juga akan semakin luas dan detail. Pada tahap pelatihan ini, mitra usaha diharapkan dapat membuat struktur organisasi usaha yang standar dan menjelaskan semua tugas dan fungsinya. Dengan demikian memberikan kemudahan kepada mitra dalam mengelola usahanya kedepan.

Kegiatan pelatihan ini juga dilengkapi dengan pelatihan pembuatan SOP untuk setiap kegiatan usahanya. Mulai dari pembuatan SOP untuk pemesanan barang, SOP proses produksi, SOP pengambilan pesanan, sistem pembayaran dan SOP untuk melakukan claim atas barang yang dipesan. Dengan demikian usaha mitra memiliki ketentuan yang jelas yang memudahkannya dalam melakukan pengelolaan usaha.

Kegiatan pelatihan selanjutnya adalah pelatihan pembuatan laporan keuangan. Mitra usaha akan didampingi dan dilatih dalam melaporkan keuangan usaha sederhana sesuai standar akuntansi. Dengan memiliki laporan keuangan, maka akan dapat dilakukan strategi-strategi pengembangan usaha kedepannya. Dengan adanya laporan keuangan, usaha Silva Bordir dapat dengan mudah melakukan inovasi bisnis dan pengambilan keputusan.

Keberhasilan dari kegiatan pelatihan ini dapat diukur berdasarkan output pelatihan yang dicapai. Pelatihan manajemen usaha dikatakan berhasil jika UMK binaan mampu membentuk struktur organisasi usaha yang sesuai standar, adanya SOP (*standar Operasional Procedure*) dari setiap kegiatan usaha baik SOP orderan, proses produksi, pengambilan pesanan, sistem pembayaran, komplek, pembayaran upah, dll. Begitu juga dengan pelatihan pembuatan laporan keuangan dikatakan berhasil jika UMK binaan mampu membuat laporan keuangan usahanya sehingga sudah memiliki laporan keuangan usaha. Dengan demikian juga akan mempengaruhi penjualan mereka yang otomatis berpengaruh kepada peningkatan pendapatan mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sosialisasi dan Penyuluhan Manajemen Usaha, Keuangan dan Pemasaran

Sosialisasi dan penyuluhan manajemen usaha, keuangan dan pemasaran dilakukan secara online dikarenakan sedang mewabahnya covid-19 sehingga adanya larangan mengadakan perkumpulan untuk memutus mata rantai penyebaran covid-19. Walaupun demikian kegiatan terlaksana dengan baik dan lancar. Kegiatan difasilitasi oleh tim

pengabdian sehingga tetap bisa efektif. Kegiatan dimulai dengan penyuluhan manajemen usaha dengan tujuan meningkatkan kemampuan manajerial usaha Silva Bordir.

Hasil dari kegiatan ini adalah Usaha Silva Bordir semakin memahami konsep manajerial tentang pengelolaan sebuah organisasi usaha dimana sebuah usaha harus memiliki struktur organisasi yang ditunjukkan dengan tersusunnya struktur organisasi Silva Bordir yang terlihat pada gambar 2 dan sudah bisa membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) kegiatan membordirnya yang terlihat pada gambar 3. Dengan demikian Usaha Silva Bordir saat ini sehingga memiliki manajemen usaha yang baik. Sebuah usaha layaknya memiliki struktur organisasi yang akan menentukan jalan pengelolaan usaha (bisnis) sehingga usaha dapat dikelola dengan baik, dimana masing-masing bagian memiliki deskripsi struktur organisasi usaha sehingga pekerjaan bisa terdistribusi dengan baik. Dengan demikian akan memberikan kemudahan dalam mengontrol dan mengelola usaha. Silva Bordir juga meningkat pengetahuannya tentang bagaimana mengatur keuangan usaha sehingga dapat meningkatkan keuntungan usaha yang berdampak pada peningkatan dan pengembangan usaha ke depan.



Gambar 1. Penyuluhan dan Sosialisasi Manajemen Usaha, Keuangan dan Pemasaran Mitra Usaha “Silva Bordir”

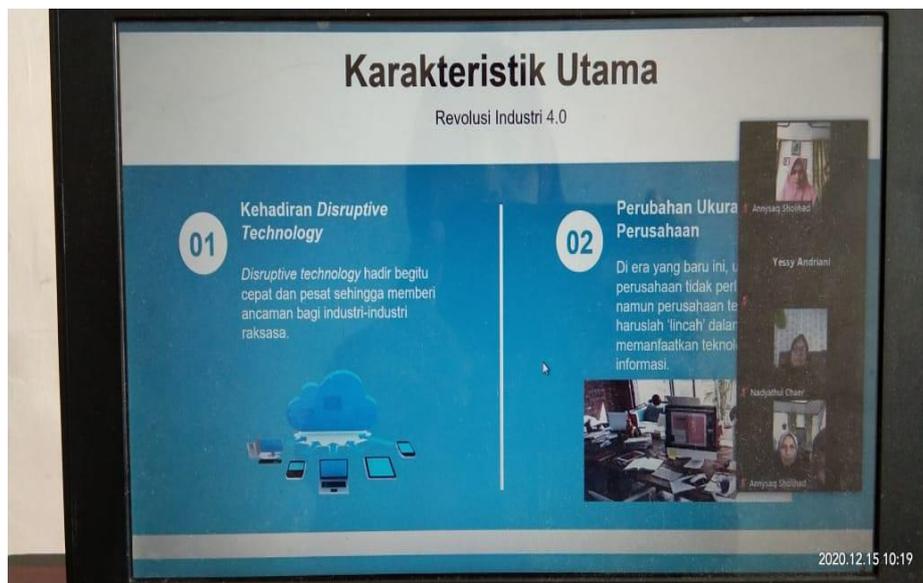
Selain itu, Silva bordir juga meningkat pengetahuan marketingnya yang selama ini masih terfokus pada penjualan offline. Melalui pelatihan pemasaran, pengetahuan marketingnya meningkat kearah pemasaran online sehingga dapat meningkatkan pangsa pasar yang akhirnya berdampak pada peningkatan penjualan. Dalam hal ini kegiatan memfokuskan kegiatan pada materi pemasaran digital (*digital marketing*). Mitra usaha menjadi lebih paham akan pentingnya pemasaran digital marketing dalam era industri 4.0 ini dapat meningkatkan pangsa pasar dan keuntungan terutama pada masa pandemi. Pada masa pandemi digital marketing adalah kunci UMKM bisa bertahan karena terjadinya pembatasan pergerakan manusia secara besar-besaran dimana aktivitas masyarakat lebih banyak di rumah dibandingkan di luar sehingga juga metode transaksi berpindah dari

offline ke online. Pemasaran digital menjembatani transaksi manusia agar tetap berjalan. Maka UMKM juga harus menyesuaikan kondisi tersebut terhadap usahanya sehingga usaha tetap bisa bertahan.

2. Pelatihan Manajemen Usaha, Keuangan dan Pemasaran

Setelah dilakukannya penyuluhan dan sosialisasi tentang manajemen usaha dan keuangan, maka kegiatan dilanjutkan dengan memberikan pelatihan. Kegiatan pelatihan ini dilakukan agar usaha mitra benar-benar bisa menerapkannya pada usahanya. Tim pelaksana mendampingi usaha mitra dalam mempraktekan ilmu manajemen usaha dan keuangan yang telah mereka peroleh misalnya dalam pembuatan struktur organisasi usaha, membuat SOP semua kegiatan usaha dan pembuatan laporan keuangan.

Kegiatan sosialisasi dan pelatihan dilakukan baik secara virtual dan langsung. Kegiatan pelatihan manajemen usaha, manajemen keuangan dan pembuatan laporan keuangan dilakukan secara virtual menggunakan aplikasi zoom seperti yang terlihat pada gambar 1, 2, dan 3.



Gambar 2. Penyuluhan Pentingnya Manajemen Usaha untuk Kemajuan Usaha

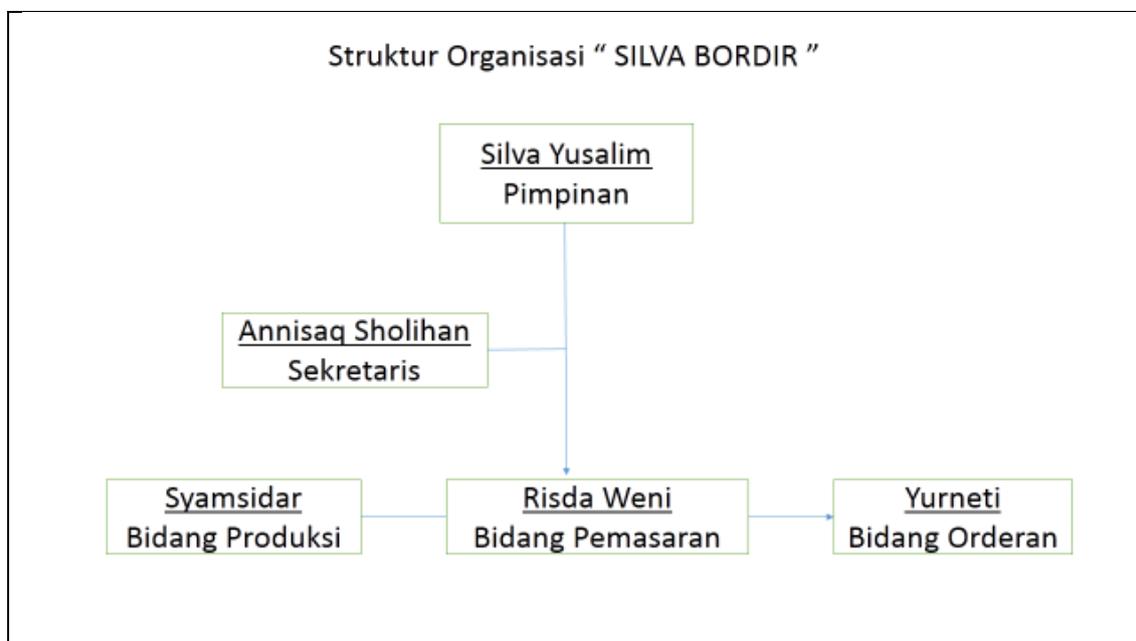
Pada kegiatan pelatihan, peserta diajarkan dan dilatih untuk membuat laporan keuangan sederhana. Dalam hal ini minimal peserta mengetahui pos- pos aset dan kewajiban, dan mampu menghitung keuntungan usaha. Kegiatan pelatihan berjalan cukup efektif, tidak mengurangi kualitas pemaparan dibandingkan secara langsung. Peserta pelatihan dapat bertanya dan berdiskusi dengan pemateri secara virtual jika ada pertanyaan. Begitu juga untuk pelatihan pembuatan laporan keuangan yang tahap awalnya dilakukan secara virtual dan menggunakan komputer (Microsoft excel). Pelatihan tidak saja berlangsung secara online, tetapi dikarenakan peserta mengalami kesulitan dalam praktek pembuatan laporan keuangan sederhana, tim juga akhirnya

berkunjung ke lokasi untuk membantu pembuatan laporan keuangan usaha Silva Bordir secara langsung.

Output Kegiatan Penyuluhan dan Pelatihan Manajemen Usaha

1. Tersusunnya SOP (Standard Operational Prosedure) Kegiatan Membordir Usaha “Silva Bordir”

Hasil dari kegiatan penyuluhan dan pelatihan manajemen usaha dan manajemen keuangan usaha adalah meningkatnya kemampuan manajerial usaha Silva Bordir sehingga memiliki manajemen usaha yang baik. Usaha Silva Bordir mulai memahami pentingnya manajemen usaha yang baik agar usaha dapat berkembang ke depannya. Luaran yang diperoleh dari pelatihan manajemen usaha (bisnis) ini adalah tersusunnya struktur Organisasi Silva Bordir seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Struktur Organisasi Silva Bordir

Sebuah usaha layaknya memiliki struktur organisasi yang akan menentukan jalan pengelolaan usaha (bisnis) sehingga usaha dapat dikelola dengan baik, dimana masing-masing bagian memiliki deskripsi pekerjaan yang dijalankan sesuai fungsinya sehingga usaha dapat berjalan lancar. Dengan tersusunnya struktur organisasi usaha Silva Bordir diharapkan usaha bordirnya dapat terkelola dengan baik sehingga dapat semakin berkembang kedepannya dikarenakan masing-masing fungsi dapat bertanggungjawab atas pekerjaannya masing-masing dan menjalankan pekerjaan sesuai dengan fungsinya masing-masing.

Adanya struktur organisasi akan menjadikan masing-masing anggota memiliki spesialisasi kegiatan masing-masing sehingga lebih terkonsentrasi kepada tanggungjawabnya dan memberikan peluang yang besar untuk adanya inovasi dan meningkatkan efisiensi kerja. Perkerjaan menjadi lebih jelas karena adanya pembagian

tugas sehingga dapat lebih efektif. Bidang produksi akan befokus kepada produksi, bagaimana cara meningkatkan efisiensi produksi dan mengatur semua proses produksi dengan baik, ia kan bertanggungjawab dalam menyelesaikan proses bordir hingga selesai sesuai dengan target waktu yang sudah ditentukan. Bidang pemasaran akan befokus kepada bagaimana meyusun strategi pemasaran, bagaimana cara memasarkan produk sehingga dapat meningkatkan penjualan. Bidang pemasaran juga dapat mengembangkan pemasaran produk tidak hanya secara langsung maupun secara online atau melalui pemasaran digital termasuk melalui *market place*. Bidang orderan bertanggungjawab dalam menerima pesanan dari pelanggan, mulai dari bahan kain yang digunakan, jenis bordir dan motif yang dipilih hingga pembayaran hingga menyerahkan pesanan yang sudah selesai dijahit kepada pelanggan.

Namun, sebagaimana yang terlihat pada gambar 3 bahwa struktur organisasi dari usaha Silva Bordir masih sederhana mengingat masih terbatasnya jumlah anggota yang dimiliki. Seiring dengan berjalannya waktu dan berkembangnya usaha, struktur organisasi dapat lebih diperinci dan diperluas sesuai dengan kebutuhan.

2. Tersedianya SOP Kegiatan Membordir Usaha Silva Bordir

Kegiatan pelatihan manajemen usaha juga menghasilkan output berupa Standard Operational Procedure (SOP) usaha Silva Bordir. Peserta dilatih bagaimana menyusun sebuah struktur organisasi, membuat SOP setiap kegiatan usaha mulai dari SOP melakukan pemesanan barang, SOP proses produksi, SOP pengambilan pesanan, sistem pembayaran dan SOP untuk melakukan claim atas barang yang dipesan. SOP kegiatan membordir dari usaha Silva Bordir dapat dilihat pada gambar 3.

Dengan adanya SOP kegiatan membordir ini, usaha dapat dengan mudah mengatur dan mengelola usahanya dan usaha juga dapat berjalan secara teratur, jelas dan baik karena terdapatnya prosedur dalam kegiatan usaha. Adanya SOP membuat mitra memiliki ketentuan yang jelas yang memudahkannya dalam melakukan pengelolaan usaha.

SOP pemesanan produk bordir mukenah

1. Penentuan jenis bahan kain dan ukuran yang diinginkan
2. Penentuan desain motif
3. Besar ukuran motif yang dibuat
4. Penetapan harga
5. Mendapatkan bukti pemesanan
6. Estimasi waktu pembuatan
7. Pembayaran uang pangkal (30 persen dari harga)
8. Pelunasan ketika produk sudah jadi
9. Jika penyerahan melalui pengiriman biaya ditambah dengan ongkos kirim
10. Jika barang tidak sesuai perjanjian, uang dikembalikan

Gambar 3. SOP Kegiatan Membordir “Silva Bordir”

3. Usaha Silva Bordir Sudah Memiliki Laporan Keuangan Sederhana

Dari pelatihan pembuatan laporan keuangan, mitra menjadi mampu menyusun laporan keuangan usahanya walaupun masih sederhana. Dengan demikian usaha sudah

memiliki catatan keuangan usaha yang standar. Setelah dilaksanakannya kegiatan ini, usaha mitra sudah memiliki sebuah laporan keuangan walaupun masih sederhana tetapi sudah sesuai standar akuntansi.

Dengan adanya laporan keuangan, usaha Silva Bordir sudah dapat menghitung keuntungannya perperiode. Laporan keuangan yang terdokumentasi dengan baik juga membantu usaha Silva Bordir dalam melihat perkembangan usahanya dari waktu ke waktu. Berdasarkan catatan keuangan tersebut, usaha Silva Bordir juga dapat membuat strategi-strategi pengembangan usaha ke depan sehingga menjadi lebih maju.

Jika dilihat secara keseluruhan dampak yang dirasakan setelah adanya pelatihan manajemen usaha ini adalah adanya peningkatan penjualan walaupun belum signifikan dikarenakan kegiatan dan proses produksi dapat berjalan lancar karena mudah dikontrol. Pengerjaan pesanan dapat dilukan tepat waktu karena proses selalu dipantau, jika pengerajin yang satu ada halangan maka dapat dengan segera dipindahkan ke pengrajin lain sehingga konsumen tidak kecewa dan produk bisa diselesaikan tepat waktu.

Dengan adanya SOP pada setiap kegiatan produksi maka konsumen merasa puas dalam hal pelayanan karena semuanya jelas tertulis. Konsumen juga bisa berhubungan dengan satu orang yang memang bertugas dalam pelayanan konsumen. Dengan demikian orang yang bertugas di bagian pelayanan dapat mengenal dengan baik konsumennya dan permasalahannya dapat cepat diselesaikan jika ditemukan permasalahan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan manajemen usaha adalah faktor penting dalam pengembangan usaha. Pelatihan manajemen usaha sangat penting bagi sebuah unit bisnis agar usaha dapat dikelola dengan baik dan dapat meningkatkan keuntungan usaha. Pelatihan manajemen usaha pada usaha Silva Bordir telah meningkatkan soft skill dari usaha mitra berupa peningkatan kemampuan manajerial mitra usaha. Pelatihan manajemen usaha yang diberikan adalah berupa manajemen modal, manajemen produksi, manajemen keuangan dan pemasaran. Output yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah tersusunnya struktur organisasi usaha Silva Bordir, adanya *Standard Operational Procedure* (SOP) setiap kegiatan usahanya serta adanya laporan keuangan sederhana dari mitra usaha. Dengan meningkatkan soft skill usaha mitra dalam mengelola usaha, maka akan memberikan kemudahan kepada mitra untuk mengelola bisnisnya sehingga tercapai efisiensi dalam produksi dan kemajuan usaha kedepannya.

Kendala yang dialami dalam kegiatan ini adalah kendala keadaan pada masa pelatihan dimana kegiatan dilaksanakan pada masa pandemi covid-19. Ketika masa pandemi Covid-19 sehingga tidak dapat sepenuhnya dilakukan sepenuhnya secara langsung karena adanya aturan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) sehingga terpaksa dikombinasikan dengan pelatihan secara online. Untuk pelatihan manajemen usaha bisa berjalan lancar walaupun secara online namun tidak untuk pelatihan pembuatan laporan keuangan. UMK binaan butuh waktu yang relatif lama untuk bisa memahami cara membuat laporan keuangan apalagi UMK binaan tidak memiliki latar belakang akuntansi sebelumnya. Walaupun demikian tim tetap melakukan satu kali kunjungan dengan pembatasan ketat hanya pertemuan antara satu pendamping dengan pemilik usaha untuk membimbing pembuatan laporan keuangan. Ke depan seiring dengan

sudah normalnya situasi, untuk pelatihan pembuatan laporan keuangan akan sangat efektif jika dilakukan secara langsung dengan beberapa kali pertemuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhempri, & Harianto. (2013). Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan terhadap Pengembangan Usaha Kecil Pada Program Kemitraan Bina Lingkungan. *Media Riset Bisnis dan Manajemen*, 13(1), April 2013.
- Andriani. (2010). Penerapan Ekonomi Digital Perempuan Pengerajin Bordir dalam rangka Penguatan Ekonomi Rumah Tangga di Nagari Singgalang Tanah Datar. *Jurnal Ilmiah Penerapan dan Pengembangan Riset Berbasis IPTEKS*, 3(3), 290-304.
- Azees, A., et al. (2012). The Impact Of Marketing Practices On The Performance Of Small Business Enterprises: Empirical Evidence From Nigeria. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Science*.
- Azra, & Salfiya. (2021). Impact Of Marketing Strategies On Business Growth Of Small And Medium Enterprises In Sri Lanka. *Journal of Marketing*, 6(1).
- Dang. (2014). The Impact of Training dan Development on Employee Performance: A Case Study of Escon Consulting, Singaporean. *Journal Of Business Economics, And Management Studies*, 3(3).
- Hasibuan, M. S. P. (2011). *Manajemen, Dasar, Pengertian, dan Masalah*. Edisi Revisi. Jakarta: Bumi Aksara.
- Manopo, & Pelleng. (2018). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan dengan Teknik Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha UMKM di Kecamatan Malalayang, Kota Manado, Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 7(2).
- Musso. (2017). *The Impact of Online Marketing On A Small Business*.
- Paduran. (2016). Impact of Online / Digital Marketing on Small Business and Start-Up. *International Journal Of Advance Research and Innovative Ideas In Education*, 2(1).
- Santoso, Witjaksono, & Kurnawati. (2020). Pelatihan Manajemen Usaha dan Pembuatan Merek. *Journal of Appropriate Technology for Community Services*, 1(1), Januari 2020, 14-20.
- Sosmiarti. (2019). Pembinaan UKM Mukenah Bordir Kota Pariaman untuk Menembus Pasar Nasional. *Buletin Ilmiah Nagari Membangun*, 2(1), 255-240.

Susanti. (2020). Pelatihan Digital Marketing dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi pada UMKM di Desa Sayang, Kecamatan Jati Nangor. Jurnal Pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat, 1(2).