

Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Berwirausaha Melalui Pelatihan Pendirian Bisnis Baru

Imas Sukaesih^{1*}, Aisyah Ratnasari², Khusaini Khusaini³

^{1,2,3}Universitas Islam Syekh-Yusuf

*Corresponding author, e-mail: isukaesih@unis.ac.id.

Abstract

This training aims to provide knowledge, understanding, and skill to participants about preparing business plans and starting new businesses by utilizing social media. Participants are expected to be able to find breakthroughs in creating job opportunities for themselves and others during the Covid-19 pandemic. This training was attended by 24 participants consisting of members of the Tangerang Mandiri Student Community and housewives. The method of implementing the activities includes the stages of preparation, implementation, and reporting. While the technique of implementing training activities is online. The results of this training activity indicated that the participants were quite satisfied with this training activity. This activity is sufficient to contribute to participants in increasing knowledge, understanding, and skills in establishing new digital-based MSMEs businesses, compiling simple business plans, and being able to find business opportunities. Therefore, in the future, further activities are needed, namely assistance activities for the establishment of new businesses (MSMEs) based on digital and how to design digital marketing using social media.

Keywords: New business; Online; Plan; Skill; Training.

How to Cite: Sukaesih, I., et al. (2022). Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Berwirausaha Melalui Pelatihan Pendirian Bisnis Baru. *Abdi: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 4(2), 495-503.



This is an open access article distributed under the Creative Commons Share-Alike 4.0 International License. If you remix, transform, or build upon the material, you must distribute your contributions under the same license as the original. ©2022 by author.

Pendahuluan

Pandemi Covid-19 berdampak pada perubahan tatanan kehidupan sosial serta penurunan kinerja ekonomi di sebagian besar negara di dunia, termasuk Indonesia. Namun aktivitas penjualan secara online pada April 2020 mengalami peningkatan 4.8 kali dibandingkan pada bulan Januari 2020 ([Badan Pusat Statistik, 2020c](#)). Peningkatan tersebut disebabkan oleh adanya potongan harga yang disediakan cukup besar dan kebijakan Pemerintah melakukan pembatasan terhadap aktivitas hidup sehari-hari. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan produk atau barang secara online mengalami peningkatan selama pandemi Covid-19. Artinya terdapat peluang usaha yang dapat dimaksimalkan oleh para pelaku usaha untuk menjaga dan meningkatkan omzet penjualan. Pada dasarnya, menjadi seorang wirausaha merupakan hal yang sangat sulit, namun bukan berarti tidak mungkin karena terbukti banyak pelaku usaha bermunculan sepanjang tahun ([Pratiwi & Salsabillah, 2021](#)).

Disisi lain, pandemi Covid-19 berdampak pada penurunan usaha, bahkan berhenti beroperasi. Hasil survey BPS mencatat bahwa operasional perusahaan yang berhenti umumnya usaha menengah dan besar (UMB) 3.15%, usaha mikro kecil (UMK) sebesar 7.28%, serta pengurangan tenaga kerja UMB sebesar 23.35% dan UMK sebesar 9.92% ([Badan Pusat Statistik, 2020b](#)). Kondisi ini berakibat pada penurunan pendapatan perusahaan dan menambah pengangguran. Jumlah pengangguran terbuka (TPT) hingga akhir tahun 2020 mencapai 7.07% dari 128.22 juta penduduk usia produktif. Angka tersebut mengalami peningkatan sebesar 1.84% poin dibandingkan tahun 2020 yang mencapai 5.23% ([Badan Pusat Statistik, 2020a](#)). Selanjutnya keadaan wirausaha di Indonesia juga masih rendah yakni baru mencapai 3.1% (Kementerian Koperasi dan UMKM, 2017), namun masih lebih jika dibandingkan dengan negara Malaysia sebesar 5%, Singapura sebesar 7%, Jepang dan China sebesar 10% ([Kementerian Informasi dan Komunikasi, 2017](#)).

Untuk mengatasi permasalahan bertambahnya pengangguran dan masih rendahnya wirausaha, maka perlu diciptakan wirausahawan-wirausahawan baru (Harras et al., 2020; Rumondang et al., 2020) agar dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan aktivitas ekonomi. Mengutip pernyataan Say (1800) bahwa wirausahawan merupakan seseorang yang yang mampu mengubah sumber daya secara efektif dan efisien (ekonomis) dan tingkat produktivitas yang lebih tinggi (Halim et al., 2021), khususnya usaha mikro kecil menengah (UMKM). UMKM merupakan usaha yang tidak membutuhkan biaya pendirian usaha yang besar, bersifat fleksibel, cocok untuk alternatif usaha, serta produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekitar (Masnita et al., 2021), sehingga memiliki kemungkinan besar dapat didirikan pada masa pandemi Covid-19 dan membantu dalam mengatasi situasi ekonomi yang mengalami penurunan.

Namun banyak masyarakat yang masih kurang memahami tentang memulai sebuah usaha baru (UMKM baru) dengan benar. Mengingat, seseorang yang membuka usaha baru tanpa menyusun perencanaan yang matang sama halnya dengan membuat rencana kegagalan usahanya (Roy et al., 2020). Oleh karena itu, dalam memulai usaha baru seseorang harus menyusun rencana bisnis yang baik dan matang. Kecenderungan membuka dan menjalankan bisnis masih bersifat mencoba atau mengikuti orang lain, akibatnya usaha yang ditekuninya tidak sesuai dengan harapan dan bahkan menutup usahanya. Banyak orang memiliki ide dan gagasan usaha, namun jika ide atau gagasan usaha tersebut tidak dituangkan dalam rencana bisnis yang benar, maka harapan untuk menjadi pengusaha yang sukses tentu akan sirna. Telah banyak bukti bahwa pengusaha yang menganggap bahwa rencana usaha bukan sesuatu yang penting sehingga banyak mengalami kegagalan, padahal rencana usaha merupakan tahap awal dalam memulai usaha baru (Chaston, 1992; Masnita et al., 2020; Septiana & Ghina, 2016). Smallbone et al. (1995) menyatakan bahwa perbedaan antara usaha yang berhasil dengan yang tidak berhasil adalah komitmen dari pemilik usaha untuk dapat melakukan perubahan. Usaha yang dimulai dengan sebuah rencana yang baik memiliki peluang keberhasilan yang tinggi dan berkinerja baik (Septiana & Ghina, 2016).

Disamping rencana usaha yang baik, pertimbangan memulai usaha umumnya bergantung pada kepemilikan modal usaha. Banyak orang mengungkapkan bahwa ingin memulai usaha tanpa adanya modal maka tidak akan dapat merealisasikannya, namun jika mampu merealisasikannya maka selalu akan mengalami kendala dalam pengembangan usahanya. Masnita et al. (2020) menyatakan bahwa masalah yang sering terjadi pada UMKM Indonesia adalah keterbatasan modal. Sementara di satu sisi, untuk memperoleh pendanaan dari pihak ketiga bukan hal yang mudah. Pengusaha harus mampu menunjukkan sebuah rencana usaha (business plan) yang baik. Kondisi ini menyebabkan keengganan masyarakat untuk membuka usaha baru, karena masyarakat merasa bahwa untuk membuat rencana usaha baru dan modal adalah pekerjaan yang sulit dan berat.

Kondisi tersebut membuka peluang perguruan tinggi untuk turut serta membantu masyarakat agar mampu membuka usaha baru dengan rencana usaha yang baik dan modal yang minimal (bahkan tanpa modal). Dengan kata lain, perguruan tinggi memiliki kewajiban moral atas seseorang yang memiliki kemampuan yang dalam hal ini memiliki pengetahuan dan finansial untuk membantunya (Junaid & Baharuddin, 2020) melalui kegiatan pelatihan (Khusaini et al., 2020). Bentuk kemampuan yang dimiliki oleh perguruan tinggi tersebut harus dimanifestasikan dalam kehidupan masyarakat. Bentuk kegiatan yang dapat dilakukan oleh dosen adalah kegiatan pengabdian masyarakat. Namun bagi seorang dosen, kegiatan pengabdian masyarakat merupakan bagian dari tanggung jawab individu agar dapat berkontribusi nyata di tengah-tengah masyarakat (Amaliyah, 2019). Dosen akan menyumbangkan kemampuannya, baik pengetahuan, tenaga dan pikiran, serta materinya karena dosen adalah orang yang berilmu yang bertanggung jawab atas kondisi pengetahuan dan kecerdasan masyarakat (Mukrodi et al., 2021).

Atas hal tersebut diatas, dosen melalui pendanaan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Islam Syekh-Yusuf Tahun Anggaran 2020/2021 menyelenggarakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) berupa pelatihan bisnis secara daring dengan tema "Memulai Bisnis Baru (Semua Bisa Tanpa Modal) Menggunakan Sosial Media di Era Pandemi Covid-19". Tema ini dipandang sebagai urgensi kegiatan yang relevan dengan kondisi saat ini, yakni pandemi Covid-19 yang belum selesai, bertambahnya pengangguran akibat PHK, dan bertambahnya lulusan SMA/SMK dan Perguruan Tinggi yang sulit memperoleh pekerjaan.

Pelatihan memulai bisnis baru ini terlaksana dengan kesepakatan antara dosen dan Komunitas Wirausaha Mahasiswa UNIS sebagai mitra kegiatan. Mitra tersebut memiliki semangat untuk membantu masyarakat dapat mendirikan usaha, khususnya ibu-ibu rumah tangga dan mahasiswa. Dosen bersama mitra mempersiapkan kegiatan mulai dari perencanaan hingga selesainya kegiatan. Tidak lupa, Tim PkM dosen juga memberikan kuesioner untuk memperoleh respon peserta atas penyelenggaraan pelatihan. Penyelenggaraan pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan kepada peserta tentang penyusunan rencana usaha baru dan memulai bisnis baru dengan memanfaatkan sosial media. Peserta juga diharapkan mampu mencari terobosan baru dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya dan sesamanya di tengah pandemi Covid-19.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan memulai bisnis baru dilaksanakan selama 1 bulan efektif yakni Agustus 2021. Meskipun pada periode tersebut terdapat kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Berskala Mikro (PPKM) level 2 di Kota Tangerang, namun pelatihan ini dapat terselenggara secara daring karena pihak dosen sebagai Tim PKM dan Komunitas Wirausaha Mahasiswa sebagai mitra telah mempersiapkan dengan baik. Khalayak sasaran dari pelatihan ini adalah para mahasiswa yang tergabung (menjadi anggota) dalam komunitas dan ibu-ibu rumah tangga yang berusia dibawah 40 tahun. Penetapan kriteria peserta usia kurang dari 40 tahun adalah peserta lebih mudah untuk menanamkan dan memupuk rasa percaya diri, dapat memulai lebih muda dan memiliki peluang berbisnis lebih lama, kesempatan belajar yang lebih besar, kemauan untuk belajar dari kegagalan, lebih mudah dalam memahami teknologi, serta memiliki tingkat produktivitas berpikir lebih baik. Adapun secara rinci tahapan kegiatan pelatihan sebagai berikut:

Tahap Persiapan

Pada tahap ini, Tim PkM UNIS melakukan studi pendahuluan berupa observasi dengan mitra PkM sebagai subyek kegiatan. Tujuan dari pelatihan ini adalah mengidentifikasi kebutuhan mitra atau permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Tim PkM melakukan kesepakatan dengan mitra atas penyelesaian permasalahan yang dihadapinya. Selanjutnya menyusun rencana pelatihan yang meliputi penulisan administrasi surat menyurat, penetapan waktu pelaksanaan, kriteria peserta, jumlah peserta, media pelaksanaan, perlengkapan peserta, materi yang diberikan, serta nara sumber.

Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini, Tim PkM mengirimkan kembali *link google* untuk pelatihan, pembukaan pelatihan (lihat gambar 1) mengupload link daftar hadir peserta, pengiriman materi pelatihan, pemaparan materi oleh nara sumber, diskusi dan tanya jawab. Untuk lebih jelasnya, pelaksanaan pelatihan dapat dilihat pada tabel berikut:



Gambar 1. Proses Pembukaan Kegiatan Pelatihan

Tabel 1 Susunan Kegiatan Pelatihan Memulai Bisnis Baru Minggu, 7 Agustus 2021

Waktu	Uraian	Nara Sumber	Keterangan
18.30 – 19.00	1. Pembukaan 2. Sambutan: - Ketua Tim PkM - Koordinator Mitra 3. Penutup/Doa	Tim PkM Imas Sukaesih, SE., MM. Rina Ayu Soraya	Mahasiswa Ketua Tim PkM Mahasiswa
19.10 – 20.10	Pemaparan Materi I	Imas Sukaesih, SE., MM.	Ketua Tim PkM
20.10 – 21.10	Pemaparan Materi II	Aisyah Ratnasari, SS., MM	Anggota
21.10 – 22.00	Diskusi dan tanya Jawab	Pemandu: Dr. Khusaini, S.Pd., MSE., M.Ak	Anggota
22.00 – 22.30	Evaluasi dan Penutupan	Aisyah Ratnasari, SS., MM.	Anggota

Tahap evaluasi dan pelaporan

Tahap evaluasi pelatihan dilakukan dengan cara memberikan kuesioner secara online (*google form*) yang memuat kegiatan persiapan, kemampuan dan kompetensi nara sumber, materi yang diberikan dan penguasaan kompetensi peserta, metode yang digunakan, penyelenggara, dan harapan peserta setelah mengikuti kegiatan. Selanjutnya, Tim PkM menyusun dokumen laporan pelatihan untuk dipaparkan dan diserahkan kepada LPPM.

Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pelatihan secara daring bersama Komunitas Wirausaha Mahasiswa dan Ibu-Ibu rumah tangga di UNIS Tangerang dan rumah masing-masing dengan link: Untuk bergabung ke rapat video, klik link ini: <https://meet.google.com/phi-zemv-wty> dan jika ada kesulitan maka “Jika ingin bergabung lewat telepon, hubungi (US) +1 331-256-7086 lalu masukkan PIN ini: 946 404 419#”. Jumlah peserta yang mengikuti kegiatan pelatihan ini sebanyak 24 orang.

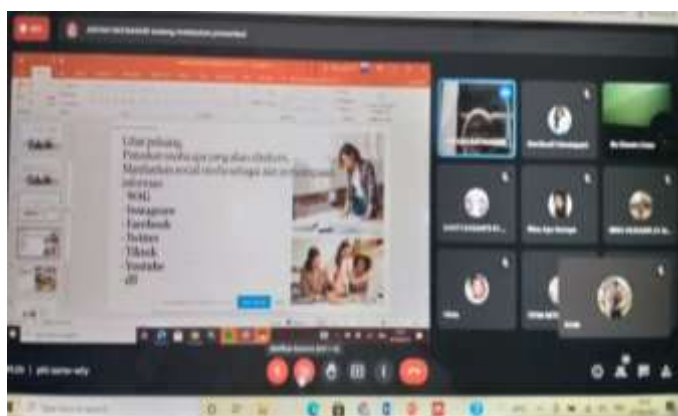
Tahap Persiapan

Pada saat observasi, Tim PkM telah menyepakati dengan mitra bahwa kegiatan yang dibutuhkan oleh masyarakat yang relevan saat ini adalah peningkatan pengetahuan dan pemahaman berwirausaha melalui pelatihan mendirikan bisnis baru dengan memanfaatkan media sosial. Selanjutnya membuka pendaftaran calon peserta pelatihan menggunakan media *google form* yang dimulai tanggal 1 – 6 Agustus 2021. Tim PkM juga mempersiapkan materi tersebut untuk disampaikan pada kegiatan pelatihan. Judul materi pelatihan yang telah disepakati dengan mitra adalah: 1) Memulai Bisnis Baru (Semua Bisa Tanpa Modal) Menggunakan Media Sosial; 2) UMKM di Masa Pandemi Covid-2019. Peserta berasal dari mahasiswa sebagai anggota Komunitas Wirausaha Mahasiswa dan ibu-ibu rumah tangga yang merasa masih belum memiliki pengetahuan yang baik tentang penyusunan rencana bisnis dan cara memulai usaha baru. Tim selanjutnya PkM membuat draft susunan acara kegiatan pelatihan untuk disepakati oleh mitra tentang waktu pelaksanaan setiap sesi.

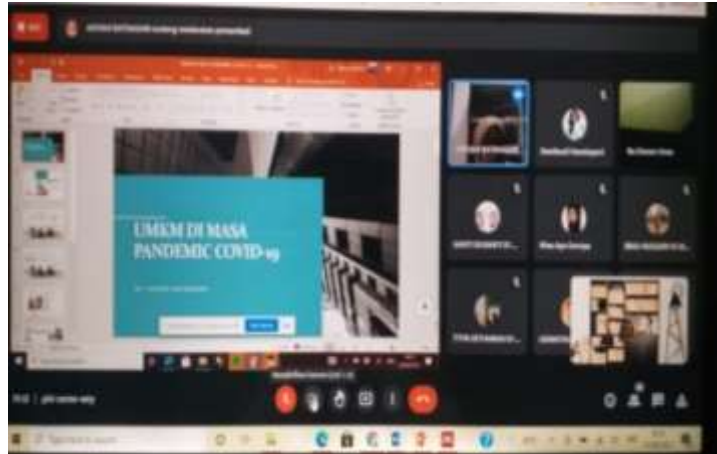
Tim PkM juga menyiapkan daftar hadir dan kuesioner secara online yang diisi pada akhir kegiatan. Terkait dengan persiapan perlengkapan dan infrastruktur kegiatan pelatihan tidak banyak memiliki kendala yang berarti, karena kegiatan pelatihan dilaksanakan secara daring. Tim PkM hanya mempersiapkan link *google meet* dan paket data, laptop, *flayer*, materi power point (diberikan ke peserta 1 hari sebelum pelaksanaan), dan buku catatan kecil. Sedangkan peserta menyiapkan laptop atau handphone di rumah masing-masing dan paket data.

Tahap Pelaksanaan

Kegiatan pelaksanaan kegiatan pelatihan diawali dengan pengiriman link *google meet* kepada peserta yang telah terdaftar sebanyak 24 orang yang berasal dari mahasiswa sebanyak 18 orang dan ibu rumah tangga 6 orang. Peserta menurut jenis kelamin perempuan sebanyak 79.17% dan laki-laki sebanyak 20.93%. Jika dilihat dari karakteristik usia peserta, maka peserta yang berusia lebih dari sama dengan 25 tahun sebanyak 38.9% dan kurang dari 25 tahun sebanyak 61.11%. Setelah semua peserta bergabung secara daring, maka kegiatan PkM segera dimulai, namun waktu pelaksanaan mundur 30 menit karena sesuatu dan lain hal. Acara pembukaan dimulai pukul 19.00 WIB yang diisi dengan pembacaan tata tertib kegiatan dan sambutan dari Ketua Tim PkM dan Koordinator komunitas masing-masing 10 menit.



Gambar 2. Instruktur 2 Sedang Memaparkan Materi, 2021



Gambar 5 Pemaparan Materi Menari Peluang Bisnis UMKM, 2021

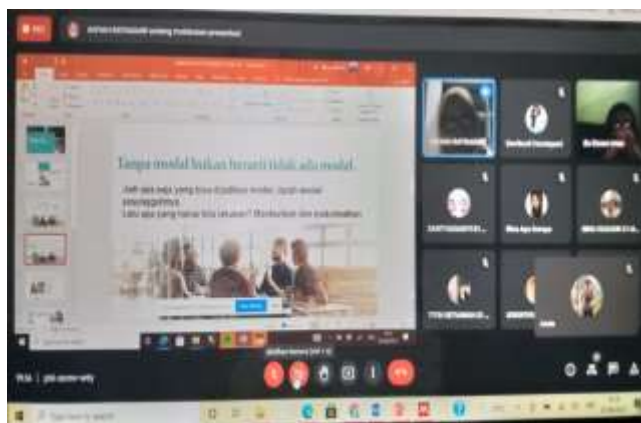
Setelah kegiatan pembukaan, dilanjutkan dengan kegiatan pemaparan oleh pemateri I yaitu Ibu Imas Sukaesih, SE., MM. dengan judul “Memulai Bisnis Baru (Semua Bisa Tanpa Modal) Menggunakan Media Sosial”. Pokok-pokok materi yang disampaikan antara lain media sosial, fungsi media sosial untuk pemasaran produk, tips pemasaran produk UKM melalui media sosial, menemukan produk yang cocok dengan bisnis *online*, menyusun rencana bisnis, membuat landing page, dan menjalankan iklan di Facebook, Instagram, dan sebagainya. Pemateri II disampaikan oleh Ibu Aisyah Ratnasari dengan judul Materi: “UMKM di Masa Pandemi Covid-2019”. Pokok-pokok materi yang disampaikan oleh pemateri adalah peluang membuka usaha di masa pandemi diawali dengan pertanyaan apa yang harus dipersiapkan dalam memulai usaha?, Apakah usaha harus mempunyai modal?, tip melihat peluang bisnis, tips menjalankan bisnis, dan usaha bisnis yang baik di masa pandemi.

Selanjutnya sesi tanya jawab dan diskusi yang dimulai pukul 22.30 dengan membuka 4 pertanyaan untuk kedua instruktur pelatihan. Keempat penanya tersebut 3 orang berasal dari mahasiswa dan satu orang berasal dari ibu rumah tangga. Adapun keempat pertanyaan yang diajukan oleh peserta adalah apakah akibat dari usaha yang tidak memiliki bisnis plan yang baik? Media sosial apakah yang baik untuk memasarkan hasil usaha?, bagaimanakah memanfaatkan modal yang sedikit, sehingga menghasilkan revenue yang lebih?, pertanyaan terakhir adalah bagaimanakah menyusun rencana bisnis bagi pemula?.

Tahap Evaluasi Pelatihan

Evaluasi kegiatan pelatihan dilakukan untuk mengetahui keberhasilan pelaksanaan pelatihan dan mengukur tingkat penguasaan materi oleh peserta pelatihan. Namun tidak semua peserta memberikan respon terhadap kuesioner yang telah diberikan. Jumlah peserta sebanyak 24 orang, yang merespon dan menjawab kuesioner adalah sebanyak 18 peserta atau 75%. Tim PkM memutuskan untuk mengolah kuesioner yang telah diisi dan dikembalikan oleh peserta. Peserta yang mengembalikan kuesioner lengkap tersebut berjenis kelamin laki-laki 11.1% dan perempuan 88.9%. Usia peserta kurang dari 25 tahun sebanyak 72.2% dan lebih dari sama dengan 25 tahun sebanyak 27.8%. Dilihat dari jenjang pendidikan tertinggi yang ditamatkan sebanyak 44.4% telah lulus dari universitas, 44.4% telah tamat SMA/ sederajat, tidak tamat SD/ sederajat dan tamat SMP/ sederajat masing-masing 5.6%.

Karakteristik peserta yang mengevaluasi kegiatan berdasarkan jenis usaha yang 56% telah memiliki usaha dan sisanya tidak memiliki usaha. Jenis usaha yang dijalankan oleh peserta yang memilikinya adalah umumnya berdagang (usaha mikro). Oleh karena itu, pengadaaan kegiatan pengabdian masyarakat UNIS diharapkan memberikan manfaat kepada para pemilik usaha mikro ini agar dapat meningkatkan pendapatan usahanya, sementara bagi yang belum memiliki usaha dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan membuka usaha baru (usaha mikro). Hasil evaluasi ini dibagi menjadi 2 bagian, yaitu evaluasi penguasaan kompetensi materi yang telah diberikan dan evaluasi kegiatan pelatihan secara keseluruhan, agar Tim PkM dapat memberikan rencana tindak lanjut dari kegiatan ini.



Gambar 6. Peserta Sedang Menyimak Pemaparan Materi, 2021

Berdasarkan respon yang diberikan oleh peserta bahwa peserta merasa kegiatan pelatihan ini telah cukup baik dalam upaya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta tentang menyusun rencana bisnis dan memulai bisnis baru dengan media sosial. Tingkat penguasaan kompetensi peserta sebesar 70.00%. Sementara itu, kegiatan ini menurut persepsi peserta merupakan kegiatan yang cukup dibutuhkan, khususnya bagi peserta yang belum memiliki usaha, yakni dengan skor 66.67%. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Tabel 2 Tingkat Pemahaman dan Penguasaan Kompetensi Peserta

No.	Penguasaan Kompetensi	Skor	Predikat
1	Kebutuhan materi	66.67	Cukup Baik
2	Peningkatan pengetahuan dan keterampilan	70.00	Cukup Baik
3	Implementatif	67.78	Cukup Baik
4	Dorongan untuk aktif selama kegiatan	68.89	Cukup Baik
	Rata-rata	68.33	Cukup Baik

Sumber: Survey evaluasi (2021)

Indikator lain untuk mengetahui tingkat pemahaman dan penguasaan kompetensi peserta adalah tingkat keyakinan peserta untuk mengimplementasikan materi yang diberikan oleh instruktur dalam membuka usaha baru, membuat rencana usaha, dan pemasaran secara online adalah 67.78%. Hasil ini dapat dimaknai bahwa tingkat keyakinan peserta dalam membuat usaha baru, menyusun usaha, dan membuat pemasaran dengan media sosial adalah cukup yakin. Selama mengikuti kegiatan pelatihan, peserta merasa cukup aktif berpartisipasi dalam kegiatan ini mulai dari perencanaan hingga akhir kegiatan. Hal ini ditunjukkan dengan tingkat skor tingkat keaktifan sebesar 68.89%. Jadi secara umum tingkat pemahaman dan penguasaan kompetensi peserta dari kegiatan pelatihan ini adalah cukup baik.

Untuk mengidentifikasi keberhasilan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini, maka Tim PkM ingin memperoleh respon kepuasan dari peserta pelatihan. Hasil evaluasi kegiatan pelatihan ini diukur dengan 6 dimensi, yaitu persiapan, fasilitas pendukung, materi yang diberikan, kompetensi instruktur, metode penyampaian, dan penyelenggara kegiatan. Menurut penilain peserta dari keenam dimensi tersebut yang memiliki tingkat kepuasan baik adalah aktivitas persiapan pelatihan dengan skor 87.04% dan skor kepuasan yang paling rendah adalah kompetensi instruktur, yaitu 67.36%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan

No	Dimensi	Skor	Predikat
1	Persiapan pelatihan	87.04	Puas
2	Fasilitas pendukung	63.56	Cukup Puas
3	Materi yang disajikan	67.59	Cukup Puas
4	Instruktur	67.36	Cukup Puas
5	Metode penyampaian	68.52	Cukup Puas
6	Penyelenggara	70.00	Cukup Puas
	Rata-rata	70.68	Cukup Puas

Sumber: Survey Evaluasi (2021)

Tabel 3 diatas menunjukkan bahwa peserta pelatihan merasa cukup puas dengan fasilitas pendukung kegiatan pelatihan, yakni dengan skor 63.56%, materi penyajian memperoleh skor 67.59%, dan metode penyampaian sebesar 68.52%. Meskipun skor tingkat kepuasan peserta adalah cukup puas atas reputasi dan kredibilitas penyelenggara (Tim PkM), namun skor yang diperoleh cukup tinggi setelah skor persiapan, yaitu sebesar 70.00%. Dari hasil ini dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan peserta pelatihan merasa cukup puas setelah mengikuti kegiatan ini. Namun terdapat beberapa kendala yang harus diperhatikan oleh Tim PkM agar kegiatan serupa yang dilaksanakan di masa yang akan datang adalah peningkatan fasilitas pendukung, materi yang diberikan lebih praktis bukan teoritis saja (jika perlu ada simulasinya), kompetensi instruktur, dan metode penyajian materi lebih bervariasi.

Tahapan kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan ini telah melaksanakan tahapan-tahapan yang benar mulai dari tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap pelaporan. Pada tahap persiapan, Tim PkM melakukan studi pendahuluan untuk mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan dari calon mitra, agar tingkat kebermanfaatan pelatihan itu lebih baik. Permasalahan yang muncul untuk diselesaikan berasal dari mitra (Komunitas Wirausaha Mahasiswa), sehingga materi yang diberikan pada pelatihan ini fokus pada penyelesaian masalah yang dihadapinya, yaitu masih kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan media sosial untuk pemasaran dan memulai usaha mikro baru. Kegiatan penyelesaian permasalahan yang dirasakan oleh mitra sesuai dengan kegiatan yang dilakukan oleh [Masnita et al. \(2021\)](#) yang menyatakan bahwa pelaku UMKM umumnya masih lemah dalam menyusun perencanaan usaha yang jelas dan terarah. Oleh karena itu, penting bagi Tim PkM UNIS memberikan kegiatan ini kepada pelaku usaha (calon peserta) dan masyarakat yang memiliki keinginan untuk membuka usaha baru dengan modal yang sedikit. Ketepatan khalayak sasaran yang menjadi peserta kegiatan ini juga bersesuaian dengan kegiatan serupa yang menemukan bahwa peserta dapat meningkatkan pendapatannya setelah mengikuti kegiatan pelatihan bisnis online ([Prasetyo et al., 2021](#)).

Sementara itu, peserta pelatihan yang telah memiliki usaha mikro diharapkan dapat memanfaatkan media sosial sebagai sarana meningkatkan omzet penjualannya di tengah pandemi Covid-19. Pelaku bisnis mikro mengalami kendala dalam mengembangkan usahanya, karena kurangnya memanfaatkan media sosial. Pemanfaatan teknologi informasi ini, khususnya media sosial sangat tepat digunakan oleh pelaku bisnis mikro agar dapat tetap bertahan pada situasi sulit ([Rosmadi, 2021](#)). Oleh karena itu, peningkatan pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan dalam memanfaatkan media sosial adalah sangat penting. Pelaku usaha mikro tidak cukup memiliki rencana usaha yang jelas, terarah, dan baik, namun harus mampu menggunakan media sosial untuk memasarkan hasil usahanya. Karena dengan berkembangnya aktivitas bisnis online dapat membuat aktivitas bisnis menjadi lebih efisien dari segi biaya, tenaga, dan waktu ([Pratiwi & Salsabillah, 2021](#)).

Dari penyelenggaraan kegiatan pelatihan tingkat kepuasan peserta pelatihan adalah cukup puas. Hasil ini sesuai dengan evaluasi kegiatan yang dilakukan sebelumnya yang menemukan bahwa kegiatan pelatihan yang baik adalah kegiatan yang direspon tingkat kepuasannya ([Fitriani et al., 2020](#); [Khusaini et al., 2020](#)). Hal ini ditujukan untuk memperoleh gambaran secara umum tentang keberhasilan dan kendala dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan. Meskipun menghasilkan tingkat kepuasan yang cukup, namun rata-rata skor yang diperoleh masih dibawah 75%. Hal ini disebabkan oleh beberapa kendala yang terjadi selama kegiatan berlangsung.

Kelemahan atau kendala dalam pelaksanaan tersebut diantaranya jaringan yang dimiliki oleh sebagian peserta mengalami gangguan, jenis smartphone dan operator seluler yang kurang memadai, materi yang diberikan masih kurang terarah dan praktis, tidak adanya simulasi pendirian usaha, kemampuan dan kompetensi instruktur juga masih harus ditingkatkan, dan metode penyampaian masih kurang bervariasi. Oleh karena itu, dimasa yang akan datang kegiatan yang akan dilaksanakan serupa dengan kegiatan ini, kelemahan-kelemahan tersebut menjadi prioritas perbaikan oleh Tim PkM. Hal ini ditujukan agar tujuan kegiatan dapat dicapai secara optimal. Kegiatan pelatihan yang diberikan belumlah cukup, meskipun peserta telah memiliki kepuasan dan pemahaman tentang menyusun rencana usaha serta membuka bisnis baru, namun dimasa yang akan datang diperlukan kegiatan pendampingan kepada peserta sebagai tindak lanjut kegiatan ini. Kegiatan pendampingan dalam sebuah kegiatan akan lebih meningkatkan keterampilan peserta ([Bastian et al., 2021](#); [Dewi & Fitria, 2020](#)).

Kesimpulan

Usaha kecil mikro menengah (UMKM) merupakan jenis usaha yang relatif tidak sulit didirikan pada kondisi pandemi Covid-19, karena membuka usaha baru UMKM tidak memerlukan modal yang besar, cukup dengan modal yang relatif kecil bahkan tidak menggunakan modal. Peserta cukup memahami bagaimana mendirikan usaha baru (UMKM) tanpa menggunakan modal yang besar. Disamping itu, pemilik usaha yang mengikuti kegiatan telah menyadari tentang pentingnya menyusun perencanaan usaha yang jelas

dan terarah, meskipun perencanaan yang telah dibuat sederhana. Peserta cukup memahami dan mengetahui bagaimana menyusun perencanaan usaha secara sederhana setelah mengikuti kegiatan pelatihan. Demikian juga dengan pemanfaatan media sosial baik berupa instagram, facebook, twitter, dan sebagainya dapat digunakan untuk menaikkan omzet penjualan. Dari hasil penilaian kegiatan, peserta mengalami peningkatan pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan yang cukup dalam menyusun perencanaan usaha, membuka usaha baru berbasis digital, serta mencari peluang usaha.

Berdasarkan simpulan tersebut, tim PkM merekomendasikan untuk melakukan kegiatan lanjutan dari pelatihan guna menjaga keberlanjutan dan menambah kebermanfaatannya bagi masyarakat khususnya Komunitas Wirausaha Mahasiswa dan kalangan ibu-ibu rumah tangga. Adapun kegiatan yang dimaksud pada masa yang akan datang adalah kegiatan pendampingan pendirian usaha baru (UMKM) berbasis online dan penyusunan desain pemasaran online. Kami meyakini bahwa kegiatan tersebut akan mampu menghasilkan wirausahawan UMKM baru sehingga dapat membantu pemerintah dalam penciptaan lapangan kerja bagi dirinya dan orang lain serta menurunkan tingkat pengangguran. Namun kegiatan yang kami rekomendasikan tidak dilakukan secara daring, agar hasil kegiatan lebih optimal.

Daftar Pustaka

- Amaliyah. (2019). Program Kemitraan Masyarakat: Peningkatan Kemampuan Penulisan Karya Ilmiah dan Teknik Publikasi di Jurnal Internasional. *Intervensi Komunitas*, 1(1), 48–56. <http://ojs.itb-ad.ac.id/index.php/IK/article/view/315>
- Badan Pusat Statistik. (2020a). Keadaan Ketenagakerjaan Indonesia Agustus 2020.
- Badan Pusat Statistik. (2020b). Perilaku Masyarakat di Masa Pandemi Covid-19. <https://www.bps.go.id/publication/2020/09/28/f376dc33cfdceec4a514f09c/perilaku-masyarakat-di-masa-pandemi-covid-19.html>
- Badan Pusat Statistik. (2020c). Tinjauan Big Data Terhadap Dampak Covid-19. <https://www.bps.go.id/publication/2020/06/01/effd7bb05be2884fa460f160/tinjauan-big-data-terhadap-dampak-covid-19-2020.html>
- Bastian, A. F., Saputra, F. T., & Khusaini, K. (2021). *Dinamika Pembangunan Berkelanjutan: Tantangan Pemberdayaan Masyarakat di Tengah Pandemi*. Jakarta: Beta Offset.
- Chaston, I. (1992). Supporting New Small Business Start-ups. *Journal of European Industrial Training*, 16(10). <https://doi.org/10.1108/03090599210021694>
- Dewi, S. M., & Fitria, R. (2020). Peningkatan Keterampilan Tata Rias dan Busana Pesta di Jorong Kapuak Koto Panjang Nagari Barulak Kecamatan Tanjung Baru Kabupaten Tanah Datar. *Abdi: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 3(1), 55–60. <https://doi.org/10.24036/abdi.v3i1.84>
- Fitriani, E., Fatimah, S., Mardiah, D., Selinaswati, S., Hidayat, M., & Amelia, L. (2020). Pengemasan (Packaging) Rakik Bada Lado Hijau Upaya Peningkatan Pemasaran dan Pelestarian Kuliner Minangkabau. *Abdi: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 130–135. <https://doi.org/10.24036/abdi.v2i2.59>
- Halim, F., Kurniullah, A. Z., Butarbutar, M., Efendi, Sudarso, A., Purba, B., Lie, D., Simarmata, H. M. P., Permadi, L. A., & Novela, V. (2021). *Manajemen Pemasaran Jasa* (R. Watrionthos (ed.); 1st ed.). Jakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Harras, H., Sugiarti, E., & Wahyudi. (2020). *Kajian Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Mahasiswa* (Wahyudi (ed.); 1st ed.). Tangerang: Unpam Press.
- Junaid, R., & Baharuddin, M. R. (2020). Peningkatan Kompetensi Pedagogik Guru melalui PKM Lesson Study. *To Maega : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 122–129.
- Kementerian Informasi dan Komunikasi. (2017). Peluang Besar Jadi Pengusaha di Era Digital. Berita Pemerintahan. <https://www.kominfo.go.id/content/detail/9503/peluang-besar-jadi-pengusaha-di-era-digital/0/berita>
- Kementerian Koperasi dan UMKM. (2017). Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2016 - 2017. https://www.kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1584006686_UMKM_2016-2017_rev.pdf
- Khusaini, Mardisentosa, B., & Latuconsina, H. (2020). Training on Strengthening Teacher's Personality at SMK Lab Business School, Tangerang to Improve Learning Quality. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani*, 4(2), 229–258. <https://doi.org/10.21009/JPM.004.2.6>
- Masnita, Y., Khomsiyah, & Hermien Triyowati. (2020). Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro (UMi) Melalui Keuangan Inklusi. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 255–262. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i2.3964>
- Masnita, Y., Nurhaida, D., & Pohan, H. T. (2021). Penyusunan Rencana Bisnis UMKM. *JUARA: Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, 2(1), 33–42. <https://doi.org/10.25105/juara.v2i1.8535>

-
- Mukrodi, M., Wahyudi, W., Sugiarti, E., Wartono, T., & Martono, M. (2021). Membangun Jiwa Usaha Melalui Pelatihan Kewirausahaan. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 1(1), 11–18. <https://ojs.pseb.or.id/index.php/pkm/article/view/215>
- Prasetyo, B., Rahadiantino, L., Hanoraga, T., Subali, E., Hendrajati, E., & Agustin, D. S. Y. (2021). Pelatihan Bisnis Berbasis Smartphone pada Komunitas Keputih Surabaya. *Sewagati*, 5(1), 67–72. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v5i1.8134>
- Pratiwi, & Salsabillah. (2021). Become A Reliable Trader: Playing The Role of Price As A Psychological Influence on Consumers. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 1(2), 61–66.
- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 4(1), 122–127.
- Roy, S. K., Shekhar, V., Quazi, A., & Quaddus, M. (2020). Consumer engagement behaviors: do service convenience and organizational characteristics matter? *Journal of Service Theory and Practice*, 30(2), 195–232. <https://doi.org/10.1108/JSTP-03-2018-0049>
- Rumondang, A., Sudirman, A., Simarmata, J., Hasdiana, D., Tasnim, & Arif, N. F. (2020). *Pemasaran Digital dan Perilaku Konsumen* (A. Rikki (ed.); Pertama). Jakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Say, J.-B. (1800). *Olbie ou Essai sur les Moyens de Reformer les Moeurs de la Nation* (Reprint 20). Institut Coppet. <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k101873g.texteImage?lang=EN>
- Septiana, M., & Ghina, A. (2016). Strategi Pengembangan Untuk Keberlanjutan Usaha dengan Pendekatan Timmons Model (Studi Pada Sentra Industri Rajutan Binong Jati). *E-Proceeding of Management*, 3(2), 1141–1148.
- Smallbone, D., Leig, R., & North, D. (1995). The characteristics and strategies of high growth SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 1(3), 44–62.