

## **PELATIHAN MANAJEMEN PENINGKATAN PRODUKTIVITAS KEPADA PENGUSAHA MUDA DI MASA PANDEMI COVID 19**

---

**KOMARI\***

---

\* STAI Diponegoro Tulungagung

Email: [komari.m.sy@gmail.com](mailto:komari.m.sy@gmail.com)

### **ABSTRAK**

*Sejak kelahirannya pada tanggal 26 September 1960 Karang Taruna sebagai organisasi sosial kemasyarakatan yang menjadi wadah pengembangan generasi muda telah mampu menampilkan karakternya melalui cipta, rasa, karsa dan karya di bidang kesejahteraan sosial. Hal ini merupakan bukti bahwa eksistensi karang taruna bisa menjadi modal sosial yang sangat strategis untuk mewujudkan keserasian, keharmonisan, keselarasan dalam kerangka penguatan kesetiakawanan sosial, kebersamaan, kejuangan, dan pengabdian. Untuk itu melalui karang taruna supaya secara berkelanjutan terus dilakukan pemupukan kreativitas agar generasi muda dapat mengembangkan tanggung jawab sosialnya, baik yang bersifat rekreatif, edukatif, ekonomis produktif maupun kegiatan praktis lainnya dengan mendayagunakan segala sumber dan potensi kesejahteraan sosial di lingkungannya masing-masing secara mandiri, dan agar karang taruna bisa mereposisi dirinya menjadi lebih fleksibel dan akomodatif terhadap dinamika jaman sehingga bisa menjadi wahana yang menarik generasi muda untuk*

*mengembangkan diri menjadi pribadi yang lebih baik. Pelatihan dan pengarahan kepada para pengusaha muda yang tergabung dalam karang taruna agar dapat meningkatkan produktivitasnya di masa pandemic Covid 19 saat ini melalui pelatihan daring dengan webinar. Sehingga dapat meningkatkan produktivitasnya dengan mengembangkan ide dan menangkap peluang-peluang usaha di tengah masyarakat yang disesuaikan dengan potensi pribadinya.*

**Kata Kunci : Pelatihan, Manajemen, Pemasaran, Karang Taruna**

### **Pendahuluan**

Pengabdian Masyarakat yang dilakukan oleh Dosen bukan berarti mengajar masyarakat tentang sesuatu yang terbaik untuk mereka, tetapi melakukan upaya partisipasi dalam kegiatan masyarakat sebagai sebuah proses pencarian (research) yang dilakukan bersama-sama untuk mencari jalan terbaik dalam menyelesaikan persoalan yang mereka hadapi. Dosen tetap melakukan tugas pendampingan dan pelatihan terhadap apa yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam menghadapi problem sosial dan ekonomi di tengah-tengah mereka.

Pelatihan Manajemen Peningkatan Produktivitas Kepada Pengusaha Muda Di Masa Pandemi Covid 19 Pada Forum Pengurus Karang Taruna Kabupaten Tulungagung terutama dalam bidang usaha mikro kecil menengah. Usaha mikro merupakan bagian dari pelaku usaha yang mempunyai peran terhadap pertumbuhan perekonomian Indonesia. Namun di sisi lain, ditemukan beberapa kelemahan yang dimiliki oleh usaha mikro yang selama ini menjadi faktor penghambat daya saing usaha mikro terhadap skala usaha yang lebih besar terutama di era pandemic Covid-19 ini. Dalam rangka meningkatkan kinerja usaha mikro, salah satu cara yang dilakukan peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan manajemen.

Menurut Hasibuan Manajemen yaitu: “Ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu” Sedangkan menurut

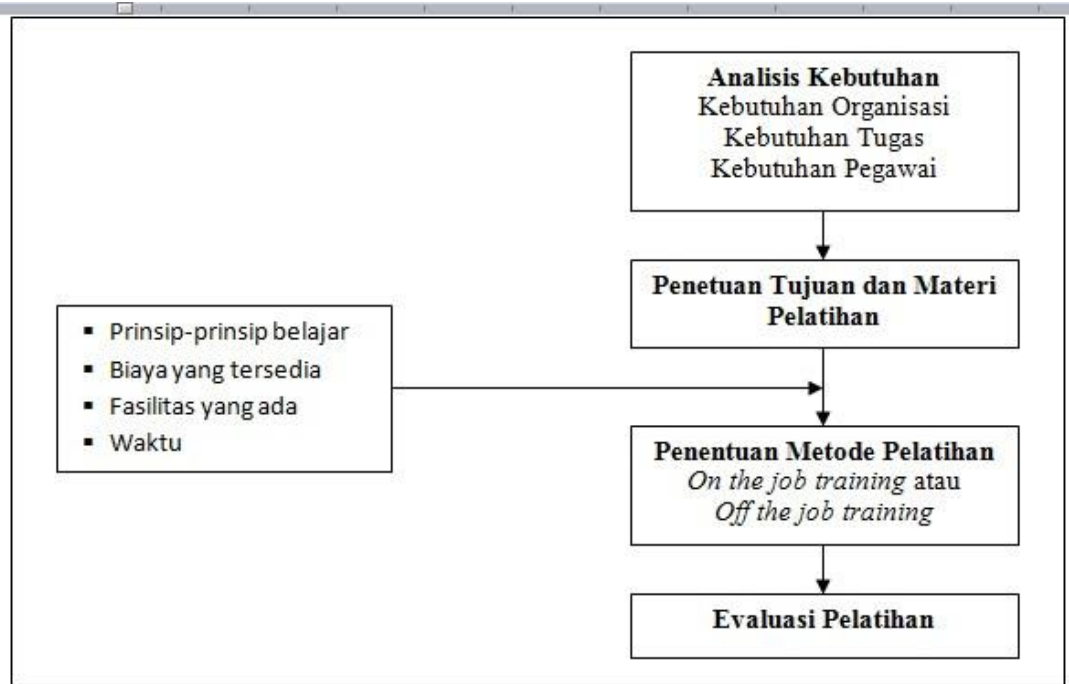
Manullang dalam bukunya Dasar-dasar Manajemen Manajemen yaitu: “seni ilmu perencanaan, pengorganisasian, dalam pengabdian kali ini, dimaksudkan untuk penyusunan, pengarahan dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan”.

Berdasarkan latar belakang tersebut permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha muda dalam melakukan bisnis setidaknya ada empat hal, yakni: kurangnya analisa dan pengembangan potensi usaha; belum kuatnya manajemen organisasi yang digunakan; lemahnya aspek administrasi dan manajemen keuangan; serta belum maksimalnya strategi pemasaran yang digunakan. Aspek modal yang selama ini menjadi salah satu masalah penting bagi usaha. Dalam mengatasi permasalahan ini, kami berusaha memberikan solusi dengan memberikan pelatihan manajemen kepada Sumber Daya Manusia (SDM). SDM menjadi salah satu aspek penting dalam sebuah organisasi karena SDM itulah yang menjalankan aspek lain dari sebuah organisasi. Kami berusaha menguatkan SDM organisasi mitra dengan memberikan beberapa program seperti pemberian pelatihan manajemen usaha.

### **Metode**

Langkah-langkah yang dilakukan dalam melaksanakan pelatihan Manajemen Peningkatan Produktivitas Kepada Pengusaha Muda Di Masa Pandemi Covid 19 Pada Forum Pengurus Karang Taruna Kabupaten Tulungagung tahun 2020 yaitu sebagai berikut:

1. Menganalisis kebutuhan pelatihan, yang sering disebut *need analysis* atau *need assessment*.
2. Menentukan sasaran dan materi program pelatihan.
3. Menentukan metode pelatihan dan prinsip-prinsip belajar yang digunakan.
4. Mengevaluasi program.



**Gambar: Langkah-langkah pelaksanaan pelatihan manajemen di masa pandemic covid-19**

### 1) Analisis Kebutuhan

Analisis kebutuhan dalam pengabdian tersebut adalah penentuan kebutuhan pelatihan yang akan dilakukan. Kegiatan ini sangat rumit dan sulit, karena perlu mendiagnosis kompetensi organisasi saat ini dan kompetensi yang dibutuhkan sesuai dengan perubahan lingkungan dan masa yang akan datang. Analisis kebutuhan pelatihan manajemen bagi pengusaha muda dilakukan melalui langkah-langkah:

#### a) Analisis kebutuhan pelatihan

Analisis kebutuhan pelatihan disini adalah mengidentifikasi strategi pelatihan, terutama pelatihan manajemen di saat pandemic covid-19 yaitu dengan cara memakai konsep seminar pelatihan webinar.

b) Analisis kebutuhan tugas

Analisis tugas yaitu menganalisis tugas-tugas yang harus dilakukan dalam setiap panitia dan peserta pelatihan, yang dapat dipelajari dari perilaku peran tersebut, dan informasi yang terhimpun dalam informasi sumber daya manusia.

c) Analisis kebutuhan peserta pelatihan

Analisis kebutuhan pelatihan adalah menganalisis mengenai apakah ada pelatihan yang kurang dalam kesiapan tugas-tugas atau kurangnya kemampuan.

2) Penentuan Tujuan Pelatihan

Tujuan pelatihan harus dirumuskan secara spesifik, apakah perubahan perilaku atau perubahan pengetahuan yang ingin dicapai setelah pelatihan dilakukan. Berdasarkan tujuan tersebut maka ditentukan materi untuk pelatihan manajemen bagi pengusaha muda pada Forum Pengurus Karang Taruna Kabupaten Tulungagung untuk mencapai tujuan.

3) Pemilihan Metode Pelatihan

1. *On the job training*, yaitu dilakukan pada waktu jam kerja berlangsung, baik secara formal maupun informal.
2. *Off the job training*, yaitu pelatihan dan pengembangan yang dilakukan secara khusus di luar pekerjaan.

4) Evaluasi Pelatihan

Evaluasi pelatihan dilihat dari efek pelatihan dikaitkan dengan:

1. Reaksi peserta terhadap isi dan proses pelatihan.
2. Pengetahuan yang diperoleh melalui pengalaman latihan.
3. Perubahan perilaku.
4. Perbaikan pada pelatihan.

Sehingga strategi yang digunakan dalam pelatihan di masa pandemi Covid-19 tersebut adalah sebagai berikut:

1. Tim pelaksana menerima surat dari Ketua Forum Pengurus Karang Taruna Kabupaten Tulungagung.
2. Tim pelaksana di minta untuk menjadi nara sumber pelatihan manajemen dengan cara webinar untuk pengusaha muda.
3. Tim pelaksana membalas surat kesanggupan untuk menjadi nara sumber pada pelatihan manajemen kepada pengusaha muda.
4. Tim pelaksana pengabdian membuat dan menyiapkan materi pelatihan guna memperlancar kegiatan pelatihan.
5. Tim pelaksana pengabdian masyarakat mengadakan pelatihan secara webinar kepada pengusaha muda se Kabupaten Tulungagung.
6. Setelah 1 bulan pelaksanaan pelatihan manajemen Tim pelaksana pengabdian masyarakat mengadakan evaluasi di setiap kegiatan.

### **Hasil dan Pembahasan**

Terdapat beberapa definisi dari pelatihan yang dipaparkan oleh beberapa tokoh diantaranya :

1. Menurut Veithzal & Ahmad Fawzi, pelatihan merupakan suatu hal yang bersifat pribadi, ataupun suatu pendekatan yang dipakai untuk membantu mengembangkan keterampilan dan kemampuan bagi para manajer dan pelatih(Rivai, 2005).
2. R. Wayne Mondy mengemukakan bahwa pelatihan merupakan aktivitas untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian yang nantinya dibutuhkan dalam suatu pekerjaan(Mondy, 2008).
3. Sunyoto juga mengemukakan definisi dari pelatihan, yaitu suatu prosedur pendidikan dalam waktu yang pendek dengan menggunakan metode yang

terpadu dan terorganisasi, serta pekerja non manajerial dapat meninjau suatu pengetahuan dan keahlian teknis terhadap tujuan yang terbatas.

4. Sofyandi berpendapat, bahwa pelatihan termasuk kepada salah satu usaha dalam menumbuhkan suatu pengetahuan dan keahlian yang dimiliki karyawan dalam memenuhi pekerjaannya agar dapat semakin efektif dan efisien.
5. Rachmawati berpendapat, bahwa pelatihan dapat menjadi suatu ajang bagi para karyawan, untuk mendapatkan dan mempelajari perilaku, kemahiran, kepandaian, serta sikap yang terjalin dengan pekerjaan.
6. Murtie mengemukakan pelatihan sebagai sebuah proses yang bertujuan untuk mengubah sikap, pengetahuan, keterampilan, dan perilaku.
7. Kaswan mengemukakan bahwa pelatihan merupakan suatu metode dalam menumbuhkan pengetahuan dan keterampilan karyawan. Serupa dengan kaswan, Dalam Lolowang, Adolfina, & Lumintang, Handoko mengatakan bahwa proses meningkatkan pengetahuan dan keterampilan karyawan disebut pelatihan.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pelatihan merupakan suatu prosedur dalam menumbuhkan kompetensi karyawan/pekerja dan metode dalam keahlian, kemampuan, serta pengetahuan para karyawan/pekerja dalam melakukan pekerjaan yang menjadi kewajibannya agar menjadi semakin efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan.

Dalam suatu perusahaan tentu ada orang yang melaksanakannya atau biasa disebut sebagai pekerja. Pelatihan tenaga kerja bagi suatu organisasi sangat penting untuk dilakukan karena akan mempengaruhi terhadap prestasi kerja untuk tenaga kerja itu sendiri di dalam suatu organisasi.

Menurut Zurnali (2004) ada beberapa tahap atau tingkatan kajian dalam memastikan kebutuhan yang harus dipenuhi dalam pelatihan (Lolowang M. g., 2016), yaitu :

1. *Organization analysis* atau analisis organisasi: menitikberatkan karyawan terhadap sebuah persepsi dalam organisasi tersebut yang mana pelatihan itu dibuthkan.
2. *Operations analysis* atau analisis operasi: karyawan dipandu untuk mendalami isi dari pelatihan yang dijalani untuk dilakukan yang oleh para tenaga kerja agar dapat bekerja dengan profesional.
3. *Individual analysis* atau analisis individual: untuk memastikan alangkah baik para karyawan atau pegawai yang sedang melaksanakan penyelesaian tugasnya.

Menurut Werther dan Davis dalam Setiawati dan Saksono (2004), perusahaan mendapatkan manfaat dari pelatihan kerja, diantaranya :

1. Menumbuhkan efektifitas dalam metode menentukan keputusan dan menanggulangi masalah.
2. Memperbaharui pengetahuan dan keterampilan.
3. Meningkatkan produktivitas dan kualitas kerja
4. Membuat suasana kerja guna kemajuan dan komunikasi.

Sedangkan karyawan memiliki manfaat dari program pelatihan, yaitu :

1. Merangsang serta dapat mencapai peningkatan diri dan kepercayaan diri.
2. Menumbuhkan kebahagiaan dalam kerja dan mendapatkan pengakuan.
3. Memberikan pelatihan dan momentum untuk dapat berkembang dan mempunyai pandangan mengenai masa depan.
4. Meningkatkan keterampilan berbicara, mendengar, dan menulis (Tilon, Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pada Restoran A&W di City Of Tomorrow Surabaya, 2013)



Dari pelatihan manajemen secara webinar diwaktu pandemi Covid-19 tersebut materi yang disampaikan diikuti dengan antusias oleh peserta latihan. Penyampaian materi pada masing-masing sesi disertai dengan tanya jawab dan diskusi sehingga peserta pelatihan dapat memahami materi yang diberikan sebagai landasan pada saat praktek pembuatan atau penyusunan laporan keuangan.

#### 1. Definisi Bisnis Online

Bisnis Online adalah bisnis yang dijalankan secara online atau melalui media internet sebagai media pemasaran barang ataupun jasa. Bisnis Online banyak macamnya, sebagaimana bisnis yang kita kenal selama ini. Secara umum Bisnis Online dibagi menjadi 3 jalur yaitu bisnis penjualan/jasa, pemasaran, periklanan atau gabungan dari ketiganya. Sedangkan dasar hukum untuk bisnis tersebut UU No. 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan, UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan UU No. 19 Tahun 2016 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik.

#### 2. Jenis-Jenis Bisnis Online :

##### a. Toko Online/Online Store

Anda dapat menjual barang dagangan anda di internet dengan membuat sebuah toko online. Didalamnya anda bias menampilkan gambar-gambar produk beserta harganya layaknya sebuah katalog. Jika anda tidak memiliki produk, anda bias bekerjasama dengan penjual barang atau teman anda yang punya usaha tertentu untuk di promosikan di internet dengan sistem bagi hasil.

b. PPC (Pay Per Click) Publisher

Hampir semua pebisnis online mengikuti program ini karena sangat mudah dan simple, PPC (pay per click) adalah suatu program dimana kita akan dibayar jika ada yang mengklik iklan yang ada di website atau blog kita. Komisi yang diberikan bervariasi, ada banyak broker PPC yang ada di internet, misalnya yang paling terkenal adalah Google AdSense dan lainnya.

c. PTR (Paid To Review)

Adalah salah satu sumber untuk mendapatkan uang dari internet dengan aktivitas ngeblog kita. Caranya adalah kita mereview atau menulis artikel tentang produk dari advertiser/pemasang iklan. Ada banyak broker PTR di internet misalnya, SponsoredReviews, Smorty, Buyblogreviews dll.

d. Sistem Keanggotaan Berbayar (Membership System)

Adalah dengan membuat Situs Iklan Berbayar, dimana anda akan dibayar jika ada advertiser yang ingin memasang iklan di situs iklan anda.

e. Memarkir Domain (Domain Parking)

Memanfaatkan domain kosong anda atau anda sengaja membeli beberapa domain kosong untuk di parking. Domain kosong tersebut bisa di isi dengan iklan sehingga anda akan mendapatkan penghasilan dari iklan tersebut.

f. Affiliate Marketing atau Reseller

Adalah suatu usaha bisnis internet dengan cara menjualkan produk orang lain di internet, kemudian dari setiap penjualan yang terjadi, maka kita akan memperoleh komisi dari penjualan tersebut. Biasanya system komisinya bagi hasil 50%:50%. Misalnya untuk produk seharga Rp.100.000 maka komisinya adalah Rp.50.000 (komisi 50:50)

### 3. Strategi Pemasaran

Bagi bisnis online yang dijalankan oleh seseorang berstatus mahasiswa, maka cara mempromosikannya adalah dengan teman disekitar contohnya teman kampus, dan orang sekitar lingkungan. Lalu bisa juga mempromosikan melalui media elektronik berupa WhatSapp, Facebook, dan Instagram.

### 4. Resiko

#### a. Dari segi pemasaran :

- 1) Banyak produk serupa yang dijual lebih murah sehingga mengurangi minat pembeli untuk membeli di online shop saya.
- 2) Dapat terkena penipuan dari supplier.
- 3) Pembeli kurang puas dengan pelayanan dari penjual.

#### b. Dari segi produk

- 1) Ada pembeli yang tidak melunasi barangnya setelah memesan.
- 2) Terjadi kerusakan barang setelah sampai ke penerima, sehingga harus melakukan return barang ke supplier.
- 3) Supplier tidak mengirimkan barang yang dipesan sesuai dengan pesanan dan tidak menggantikan barang tersebut.

### 5. Kelebihan dan Kelemahan Bisnis Online

#### a. Kelebihan

- 1) Tidak terikat tempat dan waktu.
- 2) Pangsa pasar yang luas.
- 3) Media promosi yang efektif.
- 4) Modal dan biaya operasional yang relatif kecil.

#### b. Kelemahan

- 1) Modal utama bisnis adalah kepercayaan, jadi rawan penipuan.
- 2) Rawan hacker (cracker).
- 3) Karena wujud barang/ jasa di tawarkan di dunia maya, biasanya banyak koplain.

Dampak perubahan yang dihasilkan dari pelatihan secara webinar terutama pelatihan manajemen bagi pengusaha muda adalah :

1. Peserta pelatihan manajemen bagi pengusaha muda secara webinar mempunyai rasa kedisiplinan dan tanggung jawab terhadap waktu yaitu dengan bukti dapat mengikuti acara dari awal hingga akhir.
2. Berpikiran yang lebih terbuka akan mengeksplorasi pikiran. Sehingga peserta akan menjadi seseorang yang lebih kreatif, intuitif, dan reseptif.
3. Berfikir kreatif akan dimiliki oleh setiap pengusaha muda, mereka akan berusaha untuk memberi dan mengembangkan ide-ide yang dimilikinya.
4. Saat terjadi masalah pada perusahaan, peserta pelatihan akan lebih berani untuk mengambil keputusan agar dapat mengubah perusahaan menjadi lebih baik. Sehingga apapun resiko yang akan ditanggung, tidak akan merasa takut untuk menghadapinya.
5. Mendapatkan bantuan modal untuk usaha dari Pemerintah Kabupaten Tulungagung.
6. Mendapatkan informasi mengenai pasar sekarang melalui jaringan online. Yaitu media sosial baik melalui Facebook, Whatsaap, Intragram, Telegram dan lain-lain.

### **Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat kita ambil dari kegiatan pelatihan ini adalah sebagai berikut :

1. Dengan adanya pelatihan ini kami melihat bahwa pengusaha muda sangat membutuhkan adanya pelatihan secara berkesinambungan yang tentang pengembangan usaha dan pemasaran melalui berbagai sarana aktivitas penunjang dalam masa pandemi.
2. Forum Pengurus Karang Taruna sebagai tempat organisasi diharapkan dapat memfasilitasi pengusaha muda untuk dapat memperoleh pelatihan pengembangan usaha dan pemasaran melalui aplikasi digital selanjutnya.

3. Pemerintah daerah diharapkan dapat membantu kegiatan pengembangan usaha kecil melalui Forum Pengurus Karang Taruna Kabupaten Tulungagung.
4. Institusi beserta akademisi diharapkan dapat berperan aktif untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang terkait dengan pengembangan usaha dan pemasaran.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Edy, Sutrisno, 2016, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Hasibuan, Malayu. 2012. "*Manajemen Sumber Daya Manusia*". Jakarta: PT BumiAksara.
- Handoko, T. Hani. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPFE.
- Heidjrachman, Ranupandoyo, dan Suad Husnan. 2007. *Manajemen Personalialia*. Yogyakarta: BPFE
- Mangkunegara, A.A Anwar Prabu. 2010. *Evaluasi Kinerja SDM*. Bandung: PT Revika Aditama.
- M. Manulang, 2011, *Manajemen Personalialia*, Jakarta: PT Aksara Baru.
- Sinungan, Muchdarsyah, 2014. *Produktivitas Apa dan Bagaimana*. cetakan ke9. Jakarta: Bumi Aksara.