

PENINGKATAN KINERJA BISNIS UKM BATIK JAMBI MELALUI *ENTREPRENEURSHIP TRAINING*

ADE OCTAVIA*)

*) Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi
octaviafeunja@yahoo.com

Abstract

The purpose of this research is to analyze the relationship of entrepreneurship training and business performance of small and medium enterprises. The approach used is the survey sample with respondents SME's batik jambi. By using multiple regression analysis found that entrepreneurship training consisting of presentations, negotiations, communications, marketing management, financial management and production have a significant influences on performance of the business.

Keywords: entrepreneurship training, marketing, business performance, small and medium enterprises

Pendahuluan

Industri batik jambi merupakan industri kreatif yang menciptakan suatu produk hasil pengembangan budaya bangsa dan memiliki ciri khas lokal. UNESCO memasukkan Batik Indonesia ke dalam *Representative List* karena telah memenuhi kriteria, antara lain kaya dengan simbol-simbol dan filosofi kehidupan rakyat Indonesia, memberi kontribusi bagi terpeliharanya warisan budaya takbenda pada saat ini dan di masa mendatang. Batik jambi sebagai produk unggulan Kota Jambi, gambaran saat ini terjadi penurunan pangsa pasar dan produktifitas usaha terutama di sentra produksi batik jambi Seberang Kota Jambi (Sekoja). Penurunan ini terjadi karena persaingan dengan batik dari daerah lain terutama batik jawa (Octavia, 2011).

Penurunan pangsa pasar dan produktifitas dapat berdampak terhadap keberhasilan usaha. Tolak ukur keberhasilan suatu usaha adalah kinerja bisnis (Westerberg dan Wincent, 2008). Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi secara langsung maupun tidak langsung terhadap kinerja bisnis. Alasadi *et al* (2015) menyatakan bahwa pelatihan kewirausahaan dapat meningkatkan kinerja bisnis UMKM. Pelatihan kewirausahaan memiliki hubungan yang positif terhadap kompetensi dan kinerja bisnis (Eikebrokk dan Olsen, 2009). Menurut Tambunan (2009) meski modal mengalir cukup banyak ke UMKM, namun jika tidak diikuti oleh pembinaan terutama dalam memanfaatkan bantuan tersebut, maka UMKM akan cenderung tidak berhasil. Melalui pelatihan kewirausahaan akan membantu meningkatkan kemampuan manajemen wirausaha. Menurut Putta (2014) Wirausaha yang mengikuti pelatihan memiliki kemampuan dan keahlian dalam bidang manajemen (*management skill*) dibandingkan dengan wirausaha yang tidak mengikuti pelatihan.

Pada dasarnya ketidakberhasilan UKM untuk berkembang bukan hanya disebabkan oleh kendala modal usaha. Tetapi banyak faktor penyebabnya seperti akses ke lembaga formal, akses ke pasar, akses ke informasi yang kesemuanya itu sebenarnya bisa diperoleh melalui berbagai program pelatihan dan pendampingan

usaha . Pertanyaan menarik adalah mengapa setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan usaha yang dilaksanakan oleh pemerintah/BUMN, UMKM masih relative sulit untuk meningkatkan inovasi pemasrannya dan daya saing usaha (kinerja bisnis). Sementara pemerintah telah mengucurkan banyak dana untuk melaksanakan program-program pelatihan dengan tujuan meningkatkan *skill* manajerial dan memperbaiki sistem kelembagaan UKM yang merupakan *outcome* kegiatan. Terkait dengan uraian tersebut maka tulisan ini menjelaskan persepsi pengrajin batik jambi tentang *entrepreneurship training* dan kinerja Bisnis serta hubungan diantara keduanya.

Tinjauan Pustaka

Model pengembangan kewirausahaan nasional saat ini meliputi: *Pertama*, model diklat terapan dengan program inkubasi bisnis, paket pelatihan, pendidikan kompetensi dan studi perbandingan. *Kedua*, model *merit system* yang merupakan program pengembangan kewirausahaan dengan kawasan *outsourcing*, pemberian lokasi pemasaran, pameran tetap dan *packaging house*. *Ketiga*, model kemitraan dengan program PKBL, CSR, *trading house* dan kolaborasi bisnis. Keseluruhan model ini didukung oleh pemerintah dalam bentuk bantuan pendanaan, kebijakan pendukung, pelatihan dan pendampingan usaha untuk memperkuat *capacity building* dan *managerial skill* pemilik usaha. Ada beberapa hal yang menjadi penyebab kegagalan pola atau model pelatihan (*in house training*) yang dikembangkan oleh pemerintah/BUMN selama ini, yaitu: terkesan teoritis dan *text book minded*, tidak ada program lanjutan yang lebih bersifat praktis, hanya diikuti oleh level karyawan, bukan *decision maker* dan pendekatan *charity* yang menimbulkan *moral hazard* yang cukup parah. Penyebab kegagalan ini harus diatasi mengingat besarnya dana yang sudah diluncurkan tentunya harus mendapatkan *outcome* yang tinggi pula.

Meningkatkan kemampuan manajemen wirausaha dapat melalui pelatihan kewirausahaan (Putta, 2014). Wirausaha yang mengikuti pelatihan memiliki kemampuan dan keahlian dalam bidang manajemen dibandingkan dengan wirausaha yang tidak mengikuti pelatihan. Hal ini sejalan dengan pendapat Alasadi dan Al Sabagh (2015) bahwa dengan mengikuti pelatihan di bidang manajemen maka pengusaha akan lebih mampu untuk meningkatkan kinerja bisnisnya. Pelatihan merupakan sebuah perencanaan dan tindakan sistematis untuk meningkatkan keahlian dan kemampuan melalui pembelajaran untuk meningkatkan kinerja. Program pelatihan tradisional sebagian besar fokus kepada meningkatkan jiwa kewirausahaan namun sedikit yang mencoba menyentuh aktivitas manajemen sebagai bagian dalam program pelatihan. Karakteristik personaliti yang ditunjukkan sebagai keahliannya merupakan salah satu faktor dalam meningkatkan kinerja bisnis (Krueger, 1998). Keahlian manajemen merupakan kemampuan seorang wirausaha untuk mengembangkan jejaring, mengambil inisiatif, membuat keputusan, memanfaatkan peluang, inovatif, mampu menyelesaikan masalah dan berfikir strategik. Eikebrokk dan Olsen (2009) menyatakan terdapat hubungan yang positif antara pelatihan, kompetensi dan kinerja bisnis. Altinay dan Chaterine (2011) menyatakan pendidikan dan pelatihan sangat diperlukan terutama untuk mengetahui apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh konsumen. Georghe (2013) menyatakan orientasi wirausaha dan pembelajaran dasar di bidang marketing (pelatihan) akan mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk berinovasi. Bahkan lingkungan merupakan variabel antara orientasi wirausaha dan kinerja (Milavanovick

dan Witinie, 2014). Untuk meningkatkan kinerja bisnis maka diperlukan keahlian manajemen yang dapat diperoleh melalui pelatihan kewirausahaan.

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif pendekatan survei sampel. Pengambilan data primer bersumber dari pelaku UKM yang berada di Kota Jambi dan telah mengikuti pelatihan kewirausahaan, dilakukan dengan cara penyebaran kuesioner, wawancara dan melakukan pengamatan terhadap perilaku UKM. Instrumen yang digunakan adalah kuesioner. Skala pengukuran menggunakan skala *likert*. Jumlah responden adalah 40 orang dengan teknik pengambilan sample *purposive sampling*. Data sekunder meliputi data tentang jumlah dan perkembangan UKM. Alat analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda

Hasil dan Pembahasan

a. Persepsi pengrajin tentang *entrepreneurship training*.

Responden penelitian adalah pelaku bisnis batik jambi yang tergolong kepada usaha kecil dan menengah yang telah mengikuti pelatihan kewirausahaan baik yang dilakukan pemerintah, BUMN maupun swasta. 87,5% adalah pemilik dan pendiri usaha batik jambi. Deskripsi responden menunjukkan bahwa 82,5% berusia diatas 40 tahun. Hal ini menggambarkan bahwa pelaku bisnis batik sebagian besar didominasi berusia produktif namun mendekati lanjut usia. Berdasarkan pengamatan di lokasi penelitian didapatkan bahwa minat generasi muda untuk menekuni pekerjaan sebagai pengrajin batik sangat rendah. Dikhawatirkan keberlanjutan usaha batik jambi dapat terancam jika tidak ada upaya keras dari pemerintah atau lembaga terkait untuk meningkatkan motivasi para generasi muda untuk menjadikan batik jambi sebagai pekerjaan utama. Dominasi usia diatas 40 tahun diperkuat dengan pengalaman responden dalam berbisnis lebih dari 10 tahun (50%). Berdasarkan tenaga kerja 90% responden memiliki tenaga kerja dibawah 10 orang sesuai dengan ciri-ciri kelompok usaha kecil dan menengah serta didominasi perempuan.

Pengukuran terhadap *entrepreneurship training* menggunakan indikator presentasi, negosiasi, komunikasi, keterampilan manajemen pemasaran, keuangan dan produksi. Presentasi menunjukkan kemampuan pelaku bisnis untuk mampu menunjukkan penguasaannya terhadap materi yang disampaikan pada saat dibutuhkan. Setelah mengikuti pelatihan terjadi peningkatan kemampuan presentasi yang ditunjukkan dengan persepsi positif (4,02). Peningkatan kemampuan ini diikuti pula oleh kemampuan untuk menegosiasi bisnis. Negosiasi sangat diperlukan pada saat pelaku bisnis berusaha untuk mencapai kesepakatan dengan pihak lain dalam suatu hubungan yang bersifat formal. Dalam bisnis, negosiasi sangat penting untuk memberikan jalan keluar terhadap hubungan yang saling menguntungkan. Persepsi responden untuk negosiasi menunjukkan nilai 4,00 masuk kedalam kategori persepsi positif. Jika dimaknai mengandung arti bahwa setelah mengikuti pelatihan, terjadi peningkatan kemampuan pelaku bisnis dalam melakukan negosiasi bisnis.

Komunikasi bisnis menjadi kemampuan lain yang harus dimiliki pelaku bisnis setelah kemampuan presentasi dan negosiasi bisnis. Skor untuk dimensi ini menunjukkan angka 4,05, masuk kedalam kategori baik. Komunikasi bisnis menekankan kepada kemampuan pelaku bisnis untuk bertukar informasi, gagasan dan ide melalui sinyal dengan tujuan menyampaikan sesuatu yang dimengerti oleh pihak

lain. Seringkali pelaku bisnis kurang memahami arti penting komunikasi yang baik sehingga seringkali muncul konflik yang dipicu kesalahan dalam penerimaan pesan. Skor persepsi positif untuk dimensi komunikasi menunjukkan bahwa penting sekali memiliki kemampuan komunikasi dengan lebih baik setelah mengikuti pelatihan. Dengan demikian kegiatan pelatihan memberikan pemahaman dan melatih lebih dalam lagi sehingga pelaku bisnis dapat berkomunikasi dengan lebih baik lagi.

Permasalahan utama UKM adalah bagaimana memasarkan produk setelah dihasilkan. Banyak terjadi bahwa setelah pelatihan dan pendampingan usaha berakhir, UKM menutup usaha karena mengalami kerugian akibat produk tidak terserap pasar. Dalam setiap pelatihan, materi tentang pemasaran selalu diberikan dengan tujuan memperkuat strategi pemasaran pelaku bisnis. Dalam pengujian ditemukan bahwa skor persepsi responden tentang peningkatan kemampuan manajemen pemasaran setelah melalui pelatihan menunjukkan angka 4,15, dimana range angka ini masuk kategori baik. Interpretasi angka tersebut adalah melalui pelatihan yang telah diikuti UKM mampu meningkatkan kemampuannya dalam mengembangkan strategi pemasaran bagi produk yang dihasilkan.

Permasalahan lain dari UKM adalah rendahnya kemampuan dalam pencatatan keuangan, meskipun pencatatan tersebut sederhana seperti menulis tentang biaya tetap, biaya variabel, pemasukan dan pengeluaran usaha. Setelah manajemen pemasaran, materi yang selalu diberikan dalam pelatihan adalah manajemen keuangan. Pemberian pelatihan seringkali diikuti dengan latihan soal tentang pencatatan keuangan sederhana. Namun dalam kenyataannya, masih banyak pelaku bisnis yang kesulitan dan mengelola laporan keuangannya. Bahkan belum bisa memisahkan modal bisnis dan modal keluarga. Jika hal ini terus berlangsung, pelaku bisnis dikhawatirkan belum dapat menilai kinerja bisnisnya. Skor persepsi terhadap dimensi manajemen keuangan menunjukkan angka 4,15, masuk dalam kategori baik. Implikasi dalam skor persepsi ini dapat digambarkan bahwa melalui kegiatan pelatihan kewirausahaan akan mampu meningkatkan kemampuan pelaku bisnis dalam mencatat aktivitas bisnis dalam bentuk laporan keuangan.

Kualitas produksi menjadi faktor penentu dalam keberhasilan bisnis. Konsumen akan menunjukkan minat membeli yang tinggi untuk produk-produk yang berkualitas. Dalam dimensi pelatihan kewirausahaan, kemampuan produksi merupakan kompetensi yang harus dimiliki setelah pelatihan diberikan. Skor persepsi untuk manajemen produksi menunjukkan angka 4,2, dimana angka ini masuk kepada kategori baik. Hasil ini menunjukkan bahwa melalui kegiatan pelatihan kewirausahaan, maka diharapkan terjadi peningkatan terhadap kemampuan pelaku bisnis dalam memproduksi. Produksi tidak hanya terkait dengan menghasilkan produk. Produksi merupakan kegiatan bagaimana pelaku bisnis mampu mengintegrasikan semua bagian yang terlibat.

b. Hubungan *entrepreneurship training* dan kinerja bisnis.

Melalui uji validitas dan reliabilitas instrumen diketahui bahwa seluruh variabel *Entrepreneurship training* dan kinerja bisnis memiliki kriteria sebuah indikator dinyatakan valid dan reliable. Ini ditandai dengan angka korelasi *pearson* diatas 0,3 dan *alpha cronbrach* diatas 0,6. Berdasarkan hal tersebut maka dapat dilakukan pengujian lebih lanjut ke dalam analisis regresi.

Pada angka signifikan uji regresi menunjukkan angka F hitung sebesar 0,001, dimana angka ini lebih rendah dari p-value 0,05. Hal ini mengandung makna bahwa semakin sering pelaku bisnis batik jambi mengikuti pelatihan kewirausahaan maka

kinerja bisnis akan semakin baik. Nilai R square menunjukkan angka 43,4%. Variasi variabel *entrepreneurship training* mampu menjelaskan variabel kinerja bisnis sebesar 43,4%, sementara sisanya dijelaskan oleh variabel lain. Angka dinilai cukup mengingat bahwa ada satu variabel independen dengan enam dimensi yang diujikan. Temuan ini memberikan peluang bagi penelitian lanjutan untuk melakukan pengujian dengan menggunakan variabel anteseden lain seperti yang disarankan peneliti sebelumnya seperti orientasi wirausaha dan pembelajaran (Georghe,2013;Milovanovic dan Witinie, 2014), karakteristik personaliti (Krueger,1998) dan orientasi pasar (Kohli dan Jaworski, 1990).

Kesimpulan dan Saran

Kelemahan dari pelaku bisnis terkait dengan pelatihan kewirausahaan adalah meskipun telah mengikuti pelatihan namun kinerja bisnis belum menunjukkan kinerja bisnis yang tinggi. Persepsi *entrepreneurship training* yang terdiri atas presentasi, negosiasi, komunikasi, keterampilan manajemen pemasaran, keuangan dan produksi seluruhnya adalah positif. Terdapat hubungan yang positif signifikan *entrepreneurship training* terhadap kinerja bisnis. Meskipun terdapat pengaruh yang signifikan antar variabel, namun kemampuan variabel anteseden untuk menjelaskan kinerja bisnis belum terlalu besar. Oleh karena diperlukan pengujian variabel anteseden yang lain seperti orientasi pasar, karakteristik personaliti dan orientasi wirausaha.

REFERENSI

- Alasadi,Rami dan Al Sabbagh,Hicham,(2015). The Role of Training in Small Business Performance. *International Journal of Information, Business and Management*. Vol.7,No.1.p.292-311.
- Altinay,Levent dan Chaterine L.Wang,(2011). The Influence of an Entrepreneur's Socio-Cultural Characteristics on The Entrepreneurial Orientation of Small Firm. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vo;18,No.4.p.673-694.
- Eikebrokk,Tom R dan Olsen,Dag H, (2009). Training, Competence and Business Performance:Evidence from E-business in European Small and Medium-Sized Enterprises. *International Journal of E-Business Research*. Vol.5,No.1.p.92-116.
- Gheorge,(2013). The Influence of Entrepreneurial Orientation and Market Based Organizational Learning on The Firm's Strategic Innovation Capability. *Management & Marketing Challenges for the Knowledge Society*. Vol.8,No.4.p.607-622.
- Krueger,Dale,(1998). Personality Characteristics of The Small Business Entrepreneur. *Journal of Business and Entrepreneurship*. Vol.10,No.1,p.26.
- Kohli,K.Ajay dan Jaworski.J.Bernand,(1990). Market Orientation: The Construct.Research Proposition and Managerial Implication, *Journal of Marketing*,54: 1-18.
- Milovanovic, Bojan Moric dan Zoran Wittine, (2014). Analysis of External Environment's Moderating Role on the Entrepreneurial Orientation and Business Performance Relationship Among Italian Small Enterprises. *International journal of trade Economis and Finance*. Vol.5,No.3.

- Octavia,Ade,(2012). Pengaruh Orientasi Pelanggan Terhadap Keunggulan Bersaing Batik Jambi dengan Bauran Pemasaran sebagai *Intervening Variable*,*jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*.
- Putha,Santosh Samuel,(2014). Improving Entrepreneur's Management Skills Through Entrepreneurship Training. *Journal of Commerce Thought*.Vol.5-3.
- Tambunan,Mangara, (2009). Melangkah Ke Depan UMKM Dalam Perekonomian Indonesia di Masa Depan, Makalah Pada Debat Ekonomi ISEI.
- Westerberg,Mats dan Joakin Wincent,(2008). Entrpreneur Characteristics and Management Control: Contingency Influences on Business Performance. *Journal of Business and Entrepreneurship*. Vol.20.No.1.