# Optimalisasi Strategi Metode Pelatihan melalui Pendampingan Usaha bagi Pelaku Usaha Umkm pada Sentra UMKM di Jawa Timur

*by* Dedi Setyawan

**Submission date:** 12-Jun-2020 12:41AM (UTC+1000)
**Submission ID:** 1274699805
**File name:** Prosiding_Senma_3.pdf (2.37M)
**Word count:** 12886
**Character count:** 82042

E-ISSN : 2654-3664

# PROSIDING SEMINAR NASIONAL MANAJEMEN 3 DAN CALL FOR PAPERS 2018

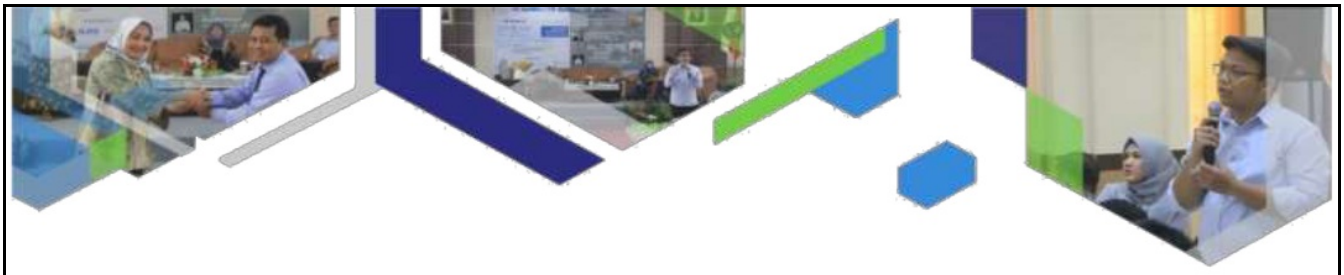
## TEMA

"Membangun Ekonomi Indonesia yang Berdaya Saing Berbasis *Entrepreneurial Leadership*"

UNESA

manajemen kita

SENIMA 3



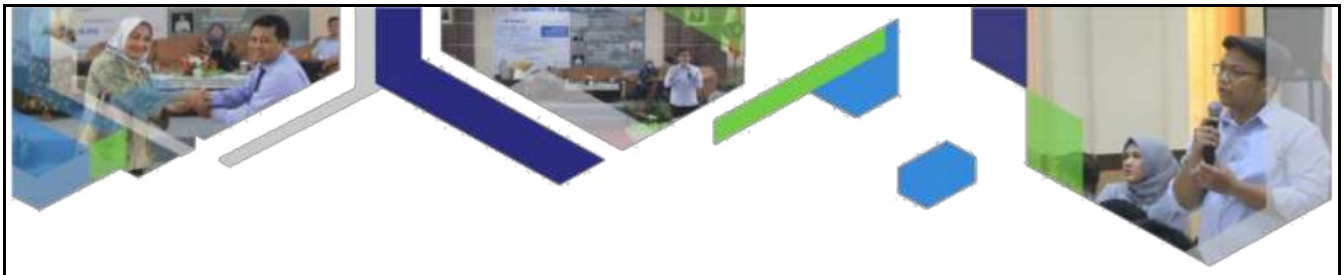
# PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas anugerahNya, sehingga kegiatan Seminar Nasional dan Call for Paper (SENIMA 3) dapat terselenggara dengan baik. Kegiatan ini merupakan Agenda Tahunan dari serangkaian kegiatan dalam memperingati hari jadi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya yang jatuh pada 5 Oktober.

Seminar Nasional dan Call for Paper (SENIMA 3) menjadi forum diskusi dan komunikasi para akademisi dan praktisi yang bergerak di bidang manajemen. Perubahan lingkungan bisnis ditingkat regional ASEAN dengan pemberlakuan MEA membutuhkan pemimpin perusahaan yang memiliki *entrepreneurial leadership* (kepemimpinan berbasis kewirausahaan). *Entrepreneurial leadership* adalah kemampuan mengorganisir sekelompok orang untuk mencapai tujuan bersama menggunakan perilaku proaktif kewirausahaan dengan mengoptimalkan risiko, berinovasi untuk memanfaatkan peluang, mengambil tanggung jawab pribadi dan mengelola perubahan dalam lingkungan yang dinamis untuk kepentingan organisasi.

Kontribusi sumber daya manusia pada sebuah perusahaan sangat dipengaruhi oleh peran pimpinan yang ada didalamnya. Dengan *basic entrepreneurial leadership* seorang pemimpin diharapkan dapat mengoptimalkan kontribusi dari setiap sumber daya manusia yang ada dalam organisasi dengan menciptakan kondisi *favorable* bagi kebebasan dan keberanian menyatakan pendapat, pikiran, hasil penelitian, serta terselenggaranya proses pendidikan dan pelatihan yang dapat mendorong terciptanya inovasi dan ide-ide baru. Bertolak dari pemikirian tersebut, Jurusan Manajemen FE UNESA menyelenggarakan Seminar Nasional ke-III dengan tema **""Membangun Ekonomi Indonesia Yang Berdaya Saing Berbasis *Entrepreneurial Leadership*"".**

**D**iharapkan dengan kegiatan seminar ini dapat membekali para peserta seminar dengan perkembangan praktik *entrepreneurial leadership* yang lebih inovatif dan berkelanjutan pada era persaingan sehingga kagiatan ini dinilai sangat tepat untuk menyingkapi persaingan usaha saat ini. Kegiatan seminar dan *call for paper* ini terbuka bagi seluruh akademisi, praktisi, instansi pemerintah, LSM dan masyarakat umum yang ingin memaparkan hasil penelitian, pemikiran, maupun praktik-praktik terkait dengan *entrepreneurial leadership*. Seminar dan *call for paper* ini juga ditujukan untuk memfasilitasi mahasiswa-mahasiswa yang ingin mengenal implementasi ilmu manajemen dalam berbagai latar belakang situasi secara lebih dalam.



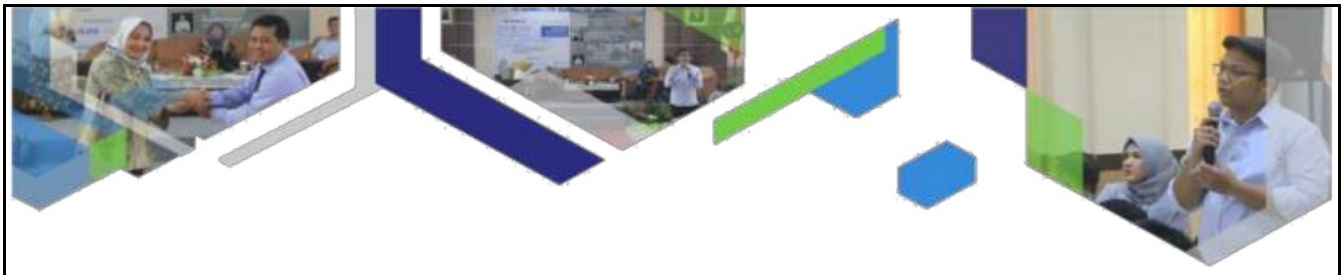
Pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih pada pihak-pihak yang telah mendukung kegiatan ini. Ucapan terima kasih ini, secara khusus, kami sampaikan kepada kepada para narasumber, pihak sponsor, peserta dan pemakalah yang telah berpartisipasi pada kegiatan ini. Penghargaan setinggi-tingginya kami sampaikan atas dukungan para pimpinan dan staf Fakultas Ekonomi khususnya para dosen dan mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya yang bekerja keras demi kelancaran acara ini.

Semoga kegiatan ini menjadi bentuk partisipasi dunia akademik dalam membangun bangsa dan Negara Indonesia, terutama berkaitan dengan pengembangan Ilmu Manajemen di Indonesia.

Surabaya, 5 Oktober 2018
Ketua Panitia SENIMA 3

Agus Frianto

SENIMA 3
SEMINAR NASIONAL MANAJEMEN 3



# Susunan Panitia SENIMA 3

Pelindung dan Penasehat : **Dekan Fakultas Ekonomi**

Penanggung Jawab : **Ketua Jurusan**

**Sekretaris Jurusan**

Ketua Panitia : **Agus Frianto,S.T.,SE.,MM**

| Sekretaris 1 | Bendahara 1 |
|---|---|
| **Trias Madanika K, S.Pd. SE., MM** | **Monika Tiarawati, SE., M.M.** |
| Sekretaris 2 | Bendahara 2 |
| **Nurul Indawati, SE., M.M.** | **Yessy Artanti, S.E., M.Si.** |

Koordinator Sie Acara:
**Achmad Kautsar, SE., M.M.**
Anggota:
**Yuyun Isbanah, SE., M.SM.**

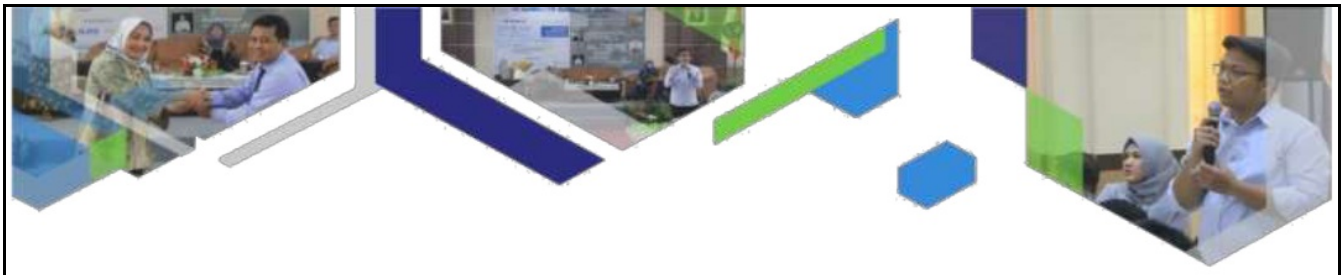
Koordinator Sie Prosiding & Kesekretariatan:
**Widyastuti, S.Si., M.Si.**
Anggota:
**Rosa Prafitri Juniarti, SE., M.SM**

Koordinator Sie Perlengkapan & Keamanan:
**Hujjatullah Fazlurrahman, SE., M.B.A.**
Anggota:
**R.A. Sista Paramita, SE., M.Si.**
**Norman Arief, SE.**

Koordinator Sie Humas & Pubdekdok:
**Hafid Kholidi Hadi, SE., M.SM.**
Anggota:
**Zainur Rahman,S.E.,M.Sc**
**Khiorur Rozaq,S.E.,Sy.,M.M**

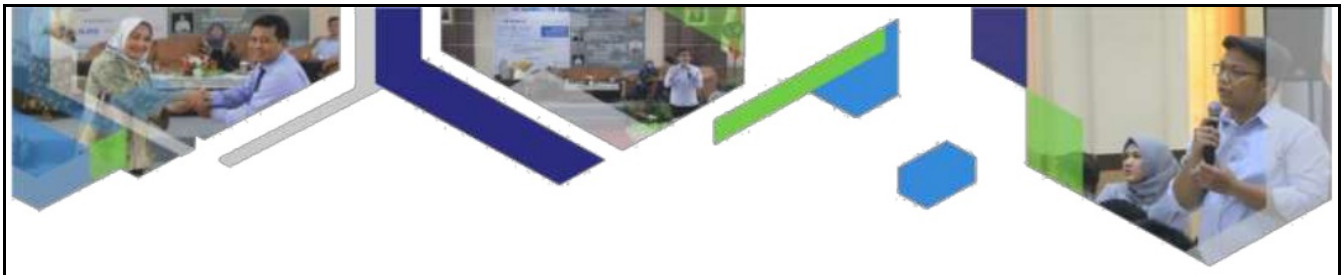
Koordinator Sie Sponsorship (DANU):
**Dr. Sri Setyo Iriani, SE., M.Si.**
Anggota:
**Sanaji, SE., M.Si.**
**Tias Andarini, SE, M.M.**
**Drs. Ec Budiono. M.Si**

Koordinator Sie Konsumsi:
**Nadia Assandimitra, SE., M.M.**
Anggota:
**Yusnia Eka Rully, S.Pd.**



# Tim *Reviewer*

| | |
|---|---|
| Dr. Purwohandoko, M.M. | : Universitas Negeri Surabaya |
| Dr. Jun Surjanti, S.E., M.Si. | : Universitas Negeri Surabaya |
| Dr. Anang Kistyanto, S.Sos., M.Si. | : Universitas Negeri Surabaya |
| Dr. Musdholifah, S.E., M.Si. | : Universitas Negeri Surabaya |
| Dr. Sri Setyo Iriani, SE., M.Si. | : Universitas Negeri Surabaya |
| Dra.Hj.Anik Lestari Anjarwati, M.M | : Universitas Negeri Surabaya |
| Yessy Artanti, S.E.,M.Si | : Universitas Negeri Surabaya |
| Nadia Asandimitra,S.E.,M.M | : Universitas Negeri Surabaya |
| Dwiarko Nugrohoseno,S.Psi.,M.M | : Universitas Negeri Surabaya |
| Widyastuti, S.S.Si.,M.Si | : Universitas Negeri Surabaya |



# DAFTAR ISI


1. Pengembangan dan Penerapan Strategi Inovasi Pengelolaan Perubahan dalam Era Disrupsi
   **M.Faisal** **1-15**

2. Pengaruh Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Kepercayaan Konsumen Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Konsumen Shopee)
   **Sri Nunggal Windasari & Widyastuti** **16-27**

3. Determinan Perilaku Keuangan Sehari-hari Masyarakat Indonesia
   **Gabriela Ilona & Njo Anastasia** **28-37**

4. Inovasi Produk sebagai Sumber Kekuatan dan Peluang untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran pada Pelaku Usaha di Kawasan Pesantren Kota Jombang
   **Wiwik Maryati** **38-45**

5. Core Competency terhadap Kinerja Karyawan Dimediasi oleh Motivasi Berprestasi dan Employee Engagement pada PT. Utama di Balikpapan
   **Tetra Hidayati, Linda Fauziah A., & Chandra Bagus Agung P.** **46-59**

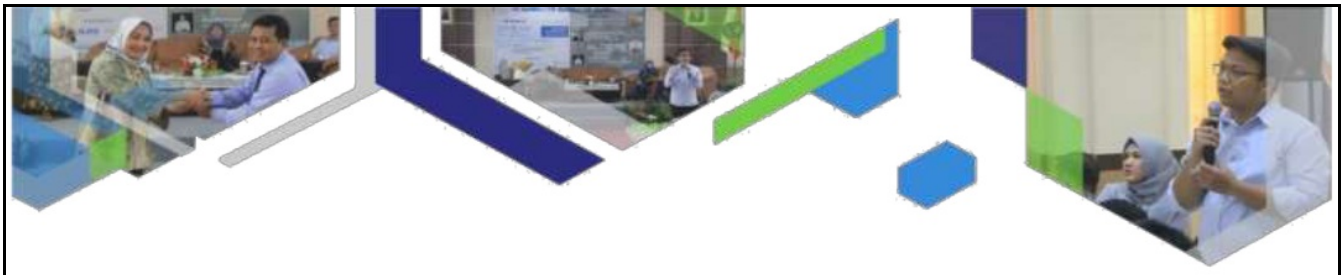
6. Pengembangan Karakter Mahasiswa Melalui Koperasi Mahasiswa (Kopma) Pada Perguruan Tinggi Swasta Di Surabaya
   **Christina Menuk, Much Munir Rachman, & Siti Samsiyah** **60-70**

7. The Influence Of Market Orientation Towards Marketing Performance Mediated By Product Innovation In Beads MSMEs
   **Erminati Pancaningrum, Beni Sucipto, & Wenda Wahyu C.** **71-82**

8. Analisis Model Prediksi Financial Distress Dan Determinan Yang Mempengaruhinya (Studi Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Di BEI Tahun 2014-2016)
   **Muhammad Amirulloh & Yuyun Isbanah** **83-98**

9. Membangun Pengalaman Pengunjung Agrowisata untuk Meningkatkan Word of Mouth Positif
   **Muhammad Amirul Mukminin & Sanaji** **99-108**

10. Pengaruh Self Efficacy Terhadap Kinerja Individu Dengan Dimoderasi Internal Locus Of Control Pada Dosen Perguruan Tinggi Swasta Di Surabaya
    **Dewi Nuraini & Kristiningsih** **109-115**




11. Memahami Niat Konsumen Menggunakan Go-Pay : Pengembangan Dan Pengujian Model Penerimaan Teknologi Bagi Konsumen
**Sugeng Purwanto** **116-137**

12. Pengaruh Religiusitas dan Country Of Origin Terhadap Keputusan Pembelian Mie Samyang (Studi Pada Konsumen Mie Samyang di Surabaya Pusat)
**Eka Yuniar Pradani, & Sri Setyo Iriani** **138-152**

13. Penerapan Model Manajemen Sentra Umkm Masyarakat Pesisir Pantai Di Jawa Timur
**Sri Handini & Sukesi, Hartati Kanty Astuti** **153-172**

14. Peran Self Congruiity dan Functional Congruity Dalam Memprediksi Consumer Attitude Pada Jasa Skincare
**Kristiningsih** **173-181**

15. Model Inkubator Kewirakoperasian Di Pasar Tradisional: Studi Kasus Di Pasar Sambilegi, Kabupaten Sleman
**Awan Santosa, Rina Dwiarti, Sumiyarsih, & Shadrina Hazmi** **182-192**

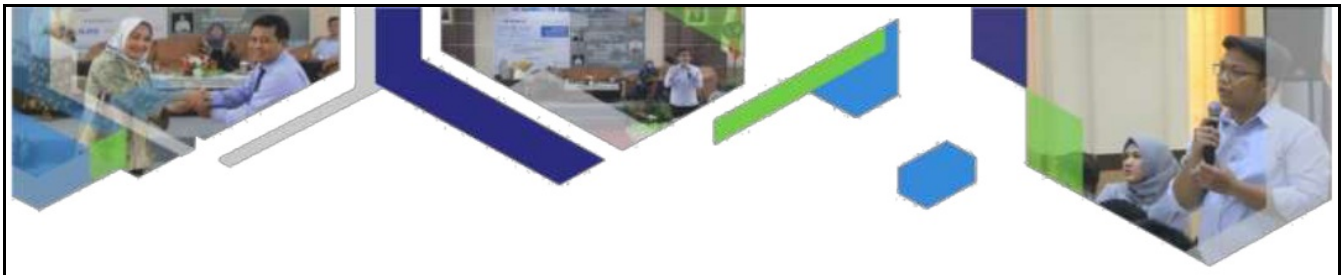
16. Penentuan Cash Holdings Melalui Tata Kelola Perusahaan
**Umi Murtini** **193-204**

17. Exploring The Potential Of Hijab Smes Through Local Wisdom In Gresik (A Study On Sme 'Yati' Collection/Hj. Mariyati)
**Jun Surjanti, Yoyok Soesatyo, Sanaji, & Setya Chendra W.** **205-214**

18. Knowledge Sharing, e-Marketing Capability, Marketing Performance: Studi Pada Inkubator Bisnis UPN "Veteran" Jawa Timur
**Lia Nirawati & Rangga Restu Prayogo** **215-228**

19. Pengaruh Iklan Outdoor, Promosi Penjualan, Dan Celebrity Endorser Terhadap Niat Beli Di Shopee Indonesia Pada Generasi Y Dan Z
**Balqies Intan Hapsari & Anik Lestari Andjarwati** **229-244**

20. Pengaruh Level Of Satisfaction, Image Terhadap Behavior Intention Dan Word Of Mouth Pada Prambanan Jazz Music Festival
**Arida Intan Kumalasari, Veny Megawati, & Siti Rahayu** **245-252**




21. Pertimbangan Yang Digunakan Pedagang Dalam Memilih Sumber Pendanaan Untuk Modal Usahanya
**Dhiyan Septa Wihara & Poniran Yudho Leksono** **253-262**

22. Dampak Digitalisasi Pada Peluang Bisnis E-Commerce Di Kabupaten Sumenep
**Istiyanatul Mahbubah & Sofie Yunida Putri** **263-269**

23. Pengaruh Board Characteristic terhadap Financial Performance Pada Perusahan Manufacture Di Indonesia
**Lucyana, Werner R. Murhadi, & Bertha Silvia Sutejo** **270-281**

24. Analisa Pengaruh Personality traits terhadap Financial literacy dan Stock investment intention
**Raymond Wahyudi** **282-295**

25. Optimalisasi Strategi Metode Pelatihan melalui Pendampingan Usaha bagi Pelaku Usaha Umkm pada Sentra UMKM di Jawa Timur
**Susanto Soekiman, Agus Baktiono, & Shanty Ratna D.** **296-325**

26. "Media Sosial Instagram Untuk Pemilihan Destinasi Wisata: Sikap Dan Niat Berperilaku"
**Gracia Narwastu, Siti Rahayu, & Fitri Novika Widjaja** **326-338**

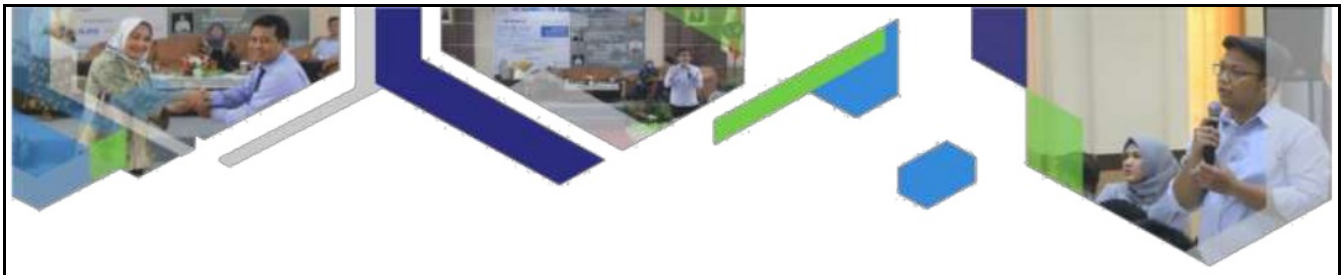
27. Studi Eksperimental Peran Background Music Terhadap Approach Behavior : Moderasi Co-Creation Dan Mediasi Perceived Mood Pada Konsumen Rumah Ice Cream Baratajaya Di Surabaya
**Yovita Christiani, Silvia Margaretha, & Dudi Anandya** **339-350**

28. Model Keunggulan Bersaing Pada Umkm Handycraft Di Kota Semarang Jawa Tengah
**Ardiani Ika Sulistyawati & Indarto, Saifudin** **351-359**

29. Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi Dalam Rangka Memperkuat Daya Saing UMKM Kawasan Wisata Religi Di Jawa Timur
**Wahyudiono, Maria Widyastuti, & Aminatuzzuhro** **360-376**

30. Model Pendidikan Perkoperasian Untuk Mewujudkan Tata Kelola Koperasi Yang Sehat
**Elisabeth S., Yohanes Harimurti, & Erna Susilowati** **377-388**

31. Pengaruh Pengetahuan Keuangan dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Literasi Keuangan Masyarakat di Pulau Bawean
**Qonitatin Wafiyah & Nadia Asandimitra** **389-402**




32. Mediating Effect Of Financial Literacy On Demographic Factors And Motivation Influence Towards Financial Behavior Of Small-Medium
**Rika Dwi Ayu P., Wahidah A., & Riantira Purnama P.** **403-420**

33. Analisis Pengaruh Asimetri Informasi, Manajemen Laba dan Profitabilitas Terhadap Kebijakan Dividen (Studi Kasus Perusahaan Costumer Goods yang Terdaftar di BEI 2015-2017)
**Rr. Nur Hardiana Suraya, & Rachma Agustina** **421-431**

34. Pengaruh E-Servqual Terhadap E-Loyalty Melalui E-Satisfaction Pada Pengguna E-Banking Di Kota Kediri
**Yudiarto Perdana Putra & Imam Safi'i, Dian Ruhamak** **432-440**

35. Fenomenologi Komunikasi Akuntansi Generasi Z
**Zarah Puspitaningtyas** **441-449**

36. Konseptualisasi Entrepreneurial Leadership
**Agung Widhi Kurniawan** **450-454**

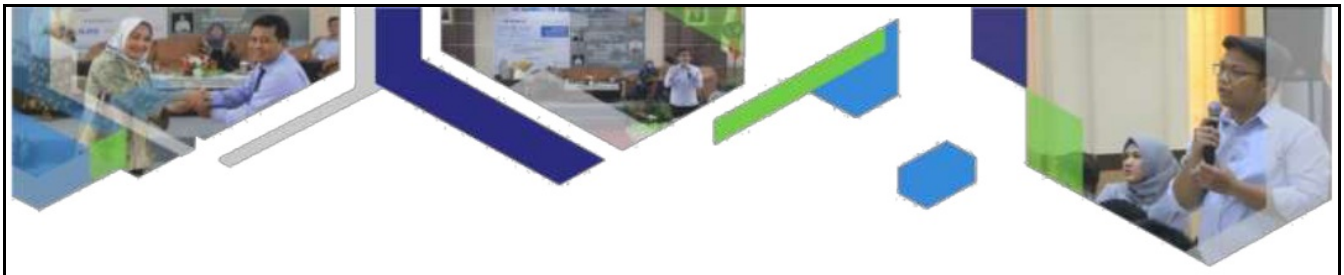
37. Pengaruh Intensitas Penggunaan Layanan Mobile Payment terhadap Spending Behavior
**Michael Agustio Gosal & Nanik Linawati** **455-465**

38. Pengaruh Citra Merek Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Indomie Real Meat (Studi Pada Konsumen Indomie Real Meat Wilayah Surabaya Timur)
**Oenita Nious Dwi Cahyani & Monika Tiarawati** **466-475**

39. Pengaruh Kepercayaan Dan Kemudahan Terhadap Keputusan Pembelian Online Generasi Milenial (Studi Pada Konsumen Agoda.Com)
**Ayu Rahmadani & Yessy Artanti** **476-485**

40. Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Daya Beli Melalui E-Commerce
**Sofie Yunida Putri & Istiyanatul Mahbubah** **486-495**

41. Love Of Money, Religiousity And Ethical Perceptions Of Members Of Indonesian Young Entrepreneurs (Hipmi) In Makassar
**Alim Syariati, Rika Dwi Ayu Parmitasari, & Siti Rahma** **496-509**




42. Pengaruh Cause Brand Fit Terhadap Loyalitas Merek Melalui Kredibilitas Merek Dan Altruistic Attribution
**Adrianto Trimarjono** **510-514**

43. Kualitas Layanan, Persepsi Konsumen, Brand Awareness dan Kepuasan Konsumen pada Media Sosial Instagram
**Rika Rahayu & Dian Ratnasari Yahya** **515-527**

44. Assessing Consumer Preference For Cookies Development Among Indonesian Consumer
**Muhammad Idham Sofyan & Emily Mercilia** **528-543**

45. Analisis Perilaku Pembelian Konsumen Terhadap Faktor- Faktor yang Terdapat Dalam Produk Makanan dan Minuman Lokal di Surabaya
**Widhayani Puri Setioningtyas & Sutama Wisnu** **544-555**

46. Analisis Keterkaitan Destination Image, Destination Personality Attitude Dan Behavioral Intention (Survei Wisatawan Domestik Di Pantai Carocok, Sumatera Barat)
**Verinita & Widia Wahyu Nengsi** **556-566**

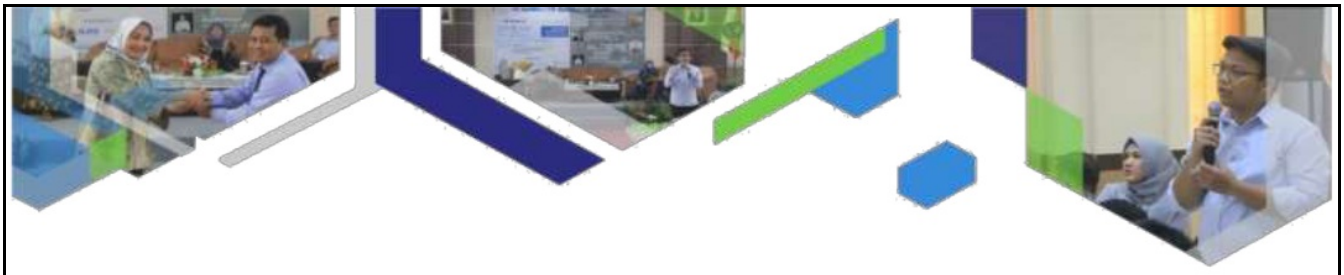
47. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Di Pemerintahan Kota Lhokseumawe
**Marzuki & Chairil Akhyar** **567-581**

48. Reformasi Birokrasi Melalui Redistribusi Pegawai Negeri Sipil Bidang Pelayanan Pendidikan Dan Kesehatan Di Kabupaten Tapanuli Selatan
**Wisber Wiryanto** **582-596**

49. The Impact Of Lifestyle On E-Tickets Shopping Decision In Tiket.Com
**Muhammad Ashoer, Haerdiansyah, & Fahrina Mustafa** **597-610**

50. Mothers Empowerments of Household Residents: Confection Production Training Increases Family Income.
**Lailatun Nimah & Andri Setiya Wahyudi** **611-618**

51. Investigasi Dinamika Ekspor Kopi di Indonesia
**Muhammad Idham S., Toto Edrinal S., &**
**Viani Khairunnisa S.** **619-629**




52. Lembaga Keuangan Mikro Dan Pemberdayaan Perempuan Upaya Pengentasan Kemiskinan Di Kabupaten Sumedang (Studi Kasus Orang Terkena Dampak Sekitar Waduk Jatigede)
**Sulaeman Rahman N., Moh. Anwar, Layinaturrabaniyah, & Ida Yuliani** **630-640**

53. Building Corporate Image Through Integrated Marketing Communication and Service Quality on Islamic Bank in Bandung
**Resanti Lestari** **641-654**

54. The Influence Of Macroeconomic Variables And Internal Banking Factors On Financial System Stability Using Financial Stability Index
**Octrea Saffenia Zahra** **655-679**

55. Gelora Sriwijaya Jakabaring Sport Center (Jsc) Sebagai Sarana Pengembangan Pendapatan Masyarakat Dalam Satu Sistem Pasar Terpadu Bagi Produk Kerajinan Palembang
**Kristina Sedyastuti** **680-687**

56. Pengelolaan Keuangan UKM Tas dan Sepatu di Surabaya dan Sidoarjo
**Tri Sudarwanto** **688-701**

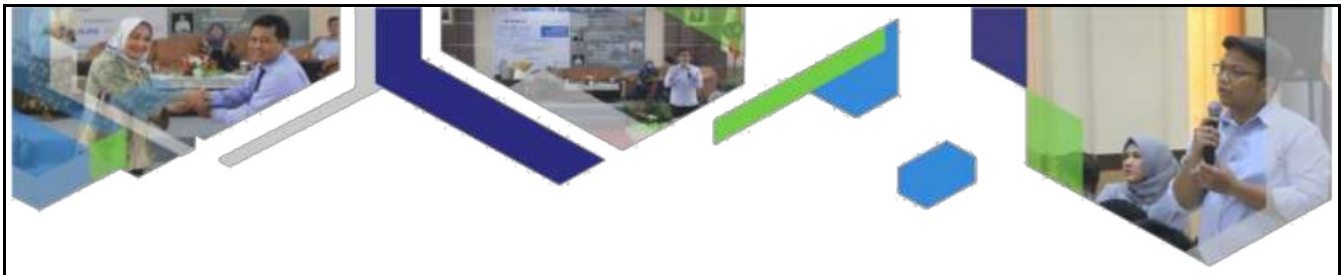
57. Pengaruh Distributive Justice, Procedural Justice, Dan Interactional Justice Terhadap Innovative Work Behavior Pada Chain Hotel Di Jawa Timur
**Noer Choidah** **702-713**

58. Pengaruh Action Aggressiveness Terhadap Firm Performance Yang Dimoderatori Repertoire Competition
**Erminati Pancaningrum** **714-728**

59. Strategi Kompetitif Rumah Makan "Gudeg Pecel Bu Harman"
**Noufal Ahmadi, Tias A. Indarwati** **729-743**

60. Pengaruh Kepuasan Pasien Pada Kualitas Layanan Rawat Inap Terhadap Niat Discharge Against Medical Advice (Dama) (Studi di Rumah Sakit Umum Daerah Pare Kabupaten) Kediri)
**Gandung Satriyono & Desi Kristanti** **744-751**

61. Analisis Perbedaan Nilai Pelanggan (Customer Value) pada Konsumen yang Melakukan dan Tidak Melakukan Pemilihan Sampah
**Titik Desi Harsoyo** **752-761**




62. Pengaruh Orientasi Inovasi terhadap Kinerja UMKM Industri Kreatif di Daerah Istimewa Yogyakarta
**Gumirlang Wicaksono & Subarjo** **762-770**

63. Penanaman Internal Branding dalam Membangun Brand Comitment (Studi pada Universitas Pembangunan Nasional (UPN) "Veteran" Jawa Timur sebagai kampus "Bela Negara")
**Siti Ning Farida & Nurul Azizah** **771-785**

64. Peran Orientasi Pasar terhadap Pemasaran Kewirausahaan pada UKM Kerajinan di Daerah Istimewa Yogyakarta
**Audita Nuvriasari** **786-797**

65. Perilaku Sharing Konten Online: Berdasarkan Perspektif Psychology Social
**Yessy Artanti** **798-810**

66. Analysis Of Green Marketing And Brand Image Of Purchasing Decision Of "Sutra" Brand Bread
**Alshaf Pebrianggara** **811-819**

# Optimalisasi Strategi Metode Pelatihan melalui Pendampingan Usaha Bagi Pelaku Usaha UMKM pada Sentra UUMKM Di Jawa Timur

**Susanto Soekiman[1], Shanty Ratna Damayanti[2], Indrarini Oetoro[3], R. Agus Baktiono[4]**
Universitas Dr. Soetomo Surabaya[1,2,3], Universitas Narotama Surabaya[4]
E-mail Korespondensi: agus.baktiono@narotama.ac.id

**Abstract**

Pengembangan dan pemberdayaan pelaku UMKM di Jawa Timur telah dilakukan baik oleh pemerintah maupun lembaga-lembaga formal yang memang sangat peduli dengan eksistensi UMKM dalam perekonomian nasional. Di Jawa Timur sentra-sentra UMKM telah banyak tumbuh dan berkembang, namun demikian dinamika permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM semakin hari semakin kompleks. Sebenarnya telah banyak upaya yang ditempuh untuk mengatasinya melalui pelatihan di bidang usaha. Penelitian ini bertujuan untuk membangun kerangka model metode pelatihan yang tepat dan efektif melalui pendampingan usaha secara langsung pada sentra UMKM di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur (Surabaya, Sidoarjo, Mojokerto, Kediri, dan Madiun). Metode penelitian yang digunakan didiskriptif kualitatif serta menggunakan *purposive sampling* dalam penetapan sampelnya, dengan jumlah responden sebanyak 70 pelaku UMKM yang ada pada sentra-sentra UMKM. Kerangka model metode pelatihan melalui pendampingan usaha secara langsung pada sentra UMKM merupakan suatu proses perekayasaan sosial dalam rangka merekonstruksi metode pelatihan secara klasikal yang selama ini sering diterapkan dalam memberikan pelatihan. Rekonstruksi metode pelatihan ini diharapkan akan dapat meningkatkan daya saing UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 13 item dari 15 item pernyataan dalam kuesioner, implementasi aspek metode pelatihan yang dipersepsikan oleh pelaku usaha UMKM berada pada nilai 77-97% atau kondisi riil yang ada menunjukkan kondisi sangat baik. Sedangkan 2 item pernyataan berada pada nilai 47 dan 64 atau kondisi riil yang ada menunjukkan cukup baik. Oleh karena itu diperlukan rekonstruksi dan reorientasi serta perubahan pada paradikma metode pelatihan dari yang sifatnya klasikal menjadi metode pendampingan langsung di lokasi/tempat usaha bagi pelaku usaha yang ada pada sentra-sentra UMKM.

**Keywords** : Strategi Metode Pelatihan; Pendampingan Usaha; Sentra UMKM.

## 1. PENDAHULUAN

Pelaku usaha UMKM yang berada pada sentra UMKM di Jawa Timur memiliki peran yang strategis dalam sistem perekonomian suatu bangsa mengingat pelaku sektor ini melibatkan berbagai strata kehidupan masyarakat baik dari lapisan bawah sampai lapisan atas, namun kontribusi yang cukup besar ini masih belum diimbangi oleh pengelolaan usaha yang memadai dan optimal karena karakteristik pelakunya yang bersifat unik tersebut. Hal ini tentu tidak dapat dibiarkan terus oleh karena itu dibutuhkan peran *stakeholder* secara

komprehensif agar turut memainkan peranannya dalam upaya pengembangan manajemen dan usaha koperasi dan sentra UMKM lebih mandiri, modern dan terbuka sehingga koperasi dan sentra UMKM dapat menjadi kekuatan ekonomi baru di tengah persaingan masyarakat ekonomi Asean yang kian nyata dan transparan.

Program pemberdayaan sektor usaha koperasi dan UMKM yang dapat dilaksanakan diantaranya, antara lai meliputi : (1) Program Pemberdayaan Usaha Skala Mikro, (2) Program Pengembangan Kewirausahaan dan Keunggulan Kompetitif Usaha Kecil Menengah, (3) Program Peningkatan Manajemen Usaha Koperasi, (4) Program Pengembangan Sistem Pendukung Usaha bagi UMKM. Arah dan tujuan program pemberdayaan sektor usaha koperasi dan UMKM ini, semata-mata didalam kerangka untuk memperbaiki dan meningkatkan fungsi manajemen bagi para pelaku usaha sektor koperasi dan UMKM agar kinerjanya dapat lebih baik dan usaha yang dijalankannya dapat lebih berdaya saing. Namun demikian, manakala kita lihat kondisi pelaku usaha UMKM pada umumnya di lapangan masih memiliki kinerja yang sangat rendah. Hal ini disebabkan karena berbagai macam alasan, diantaranya kurang didasari dengan prinsip-prinsip kewirausahaan, tidak didasarkan atas fungsi menejemen yang baik dalam pengelolaan usahanya, minimnya kompetensi yang dimiliki oleh karyawan, kurangnya memiliki akses pasar, dan lain-lain.

Fungsi manajemen yang dihadapi pelaku usaha UMKM masih pada tujuh aspek yaitu: (a) aspek pengadaan bahan baku untuk produksi, (b) aspek teknologi produksi, (c) aspek pemasaran produk, (d) aspek ketenagakerjaan, (e) aspek permodalan, (f) aspek sarana dan prasarana dan (g) aspek manajerial. Ketujuh aspek tersebut sampai saat ini belum memperoleh solusi secara holistik baik dari kalangan birokrasi/pemerintah, perguruan tinggi dan penggiat UMKM, sedangkan yang dilakukan saat sekarang adalah solusi yang bersifat parsial dan tidak dilakukan secara konsisten dan berkesinambungan sehingga permasalahan yang terjadi tidak dapat tuntas, oleh karena itu perlu dilakukan penelitian secara holistik agar mampu "merumuskan model pelatihan manajemen yang efektif dengan metode pelatihan yang tepat melalui pendampingan usaha secara langsung di lokasi pelaku UMKM, sehingga mampu memberi kontribusi yang riil bagi pengembangan koperasi dan sentra UMKM dalam meningkatkan kemandirian usaha dan kesejahteraan bagi masyarakat di Jawa Timur".

Lokasi Penelitian ini di lakukan pada sentra UMKM yang tersebar pada lima wilayah kota dan kabupaten di Jawa Timur (kota Surabaya, kabupaten Sidoarjo, kota/kabupaten Mojokerto, kota/kabupaten Kediri dan kota/kabupaten Madiun). Pemilihan lokasi penelitian ini pada dasarnya di prioritaskan pada banyaknya pelaku usaha sektor koperasi dan UMKM.

Tujuan daripada penelitian ini dilakukan adalah untuk merumuskan model pelatihan manajemen yang efektif dengan menggunakan metode yang tepat melalui pendampingan secara langsung di lokasi pelaku usaha UMKM yang

berada pada sentra-sentra UMKM, sehingga rumusan model pelatihan yang dihasilkan dapat diimplementasikan pada sentra UMKM yang ada di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur dan kota/kabupaten yang lainnya yang mempunyai karakteristik yang hampir sama.

**Pelatihan**

Pelatihan merupakan suatu aktivitas yang diperlukan untuk semua lini staf dalam organisasi yang memiliki keinginan untuk pengembangan kompetensinya dalam pekerjaan maupun hubungan antar pribadi dalam suatu organisasi atau suatu kegiatan dari perusahaan yang bermaksud untuk dapat memperbaiki dan mengembangkan sikap dan perilaku, ketrampilan, dan pengetahuan dari karyawan sesuai dengan tujuan dari organisasi. Tujuan pelatihan dan pengembangan SDM adalah : a. Memperbarui keahlian seorang individu sejalan dengan perubahan teknologi. Melalui pelatihan SDM, pelatih (trainer) dapat memastikan bahwa setiap individu secara efektif menggunakan teknologi-teknologi baru dan meningkatkan produktivitasnya, b. Mengurangi waktu belajar seorang individu baru untuk menjadi kompeten dalam pekerjaan, c. Membantu memecahkan persoalan operasional dengan cepat dan tepat, d. Mengorientasikan setiap individu terhadap organisasi, e. Memberikan kemampuan yang lebih tinggi dalam melaksanakan tugas dalam bekerja sehingga hasil yang dicapai akan maksimal, f. Meningkatkan profesionalisme para karyawan dalam melakukan pekerjaannya. Dalam melakukan pelatihan manajemen dan pengembangan SDM dapat dilakukan melalui tahapan berikut ini :

a. Penentuan Kebutuhan

   Tujuan penentuan kebutuhan pelatihan dan pengembangan SDM ini adalah untuk mengumpulkan sebanyak mungkin informasi yang relevan guna mengetahui data atau menentukan apakah perlu tidaknya dilakukan pelatihan dan pengembangan SDM dalam perusahaan tersebut.

b. Mendesain Program

   Ketepatan metode pelatihan dan pengembangan SDM tergantung pada tujuan yang hendak dicapai. Mulailah dengan mengidentifikasi mengenai apa yang diinginkan agar para pekerja mengerti apa yang harus diketahui dan dilakukan.

c. Evaluasi Keefektivitasan

   Pelatihan dan pengembangan SDM harus menjadi suatu solusi tepat bagi permasalahan perusahaan, yaitu untuk memperbaiki kekurangan dari keterampilan setiap pekerja. Tujuan dari tahap ini adalah untuk menguji apakah pelatihan dan pengembangan SDM tersebut efektif di dalam mencapai sasaran-sasarannya yang telah ditetapkan.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam melaksanakan pelatihan agar berjalan sukses yaitu sebagai berikut : 1) Menganalisis kebutuhan pelatihan organisasi, 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. Efektivitas pelatihan sangat dipengaruhi oleh beberapa aspek, dimana aspek-aspek dimaksud sangat terkait satu dengan yang lainnya dalam menjalankan kegiatan pelatihan, antara lain : 1) Aspek metode (format) pelatihan, 2) Aspek tempat/lokasi pelatihan, 3) Aspek penyelenggara pelatihan, 4) Aspek materi pelatihan, 5) Aspek peserta pelatihan, 6) Aspek orientasi pelatihan.

**UMKM**

Pengembangan Usaha mikro dan kecil dapat memberikan kontribusi pada diversifikai ekonomi dan percepatan perubahan struktur sebagai pra-kondisi pertumbuhan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkesinambungan. UMKM (Usaha Miikro Kecil Menengah) merupakan kelompok usaha ekonomi yang penting dalam perekonomian desa dan kota. Hal ini disebabkan usaha kecil menengah merupakan sektor usaha yang memiliki jumlah terbesar dangan daya serap tenaga kerja yang signifikan. Tetapi sisi lain kesenjangan pendapatan yang cukup besar masih terjadi antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil. Dengan demikian maka sudah selayaknya para pengusaha kecil dibina sehingga dapat mengembangkan usahanya. Dalam rangka peningkatan kesejahteraan rakyat dan mempersempit kesenjangan sosial dan ekonomi *(socio economic disparity)* perlu diupayakan pengembangan usaha kecil secara langsung.

Ada 2 faktor yang mempengaruhi pengembangan UKM yaitu faktor internal dan faktor eksternal (Handrimurtjahyo, 2007). Faktor internal khususnya dibidang kualitas tenaga kerja memegang peranan yang sangat signifikan terhadap daya saing industri. Aspek ini bisa diidentifikasi dengan sejumlah indikator, diantaranya yang umum digunakan dan lebih bersifat proxy adalah tingkat produktivitas. Faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan UKM diantaranya adalah kebijakan pemerintah (Kuncoro, 2000). Pemerintah pusat maupun daerah seharusnya mengeluarkan kebijakan pembinaan UKM sebagai bagian upaya pengentasan kemiskinan. Dan upaya pengembangan di bidang SDM ini dapat melalui program pelatihan teknik, pendampingan antara dinas terkait dengan usaha kecil maupun menengah.

Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia, UKM selalu digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Serta mampu menyerap banyak tenaga kerja. Peranan usaha kecil tersebut menjadi bagian yang diutamakan dalam setiap perencanaan tahapan pembangunan yang dikelola oleh dua departemen, yaitu: Departemen Perindustrian dan Perdagangan, serta Departemen Koperasi dan UKM (Kuncoro,2002).

Dalam struktur perekonomian Indonesia, UMKM merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang produktif, yang keberadaannya mendominasi lebih dari 99% dalam struktur perekonomian nasional. Jika dicermati lebih mendalam keberadaan

UMKM cukup dilematis. Di satu sisi keberadaannya dianggap sebagai penolong karena lebih mampu bertahan di masa krisis ekonomi serta menjadi tumpuan harapan masyarakat. Karena keberadaannya mampu banyak menyediakan kesempatan kerja, mengurangi kemiskinan, pengangguran, dan arus urbanisasi serta motor penggerak pembangunan nasional dan daerah. Di sisi lain, keberadaannya juga masih banyak mengghadapi kendala dan keterbatasan baik secara internal maupun eksternal.

**Sentra UMKM**

Sentra UMKM merupakan komunitas kelompok usaha UMKM yang bernaung dan berada dalam kelompok usaha yang merasa senasib dan memiliki kepentingan yang sama bahkan memiliki karakteristik yang cenderung sama. Sentra UMKM terbentuk tanpa sengaja atau mungkin juga disengaja karena diantara mereka dipersatukan oleh rasa kebersamaan, ingin berkembang dan membentuk suatu komunitas dalam satu tempat atau wilayah tertentu. Komunitas ini cenderung memiliki budaya yang sama sehingga sentra UMKM dapat menjadi wadah untuk memudahkan dalam memberi pelatihan, pendampingan, pembinaan dan kepentingan lainnya. Sentra UMKM sebenarnya dapat menjadi kekuatan ekonomi baru melalui pemberdayaan kelompok usaha masyarakat yang telah diuji ketangguhannya sekaligus dapat menarik masyarakat komunitas warganya untuk bergabung dalam wadah yang lebih besar lagi sehingga sentra UMKM ini dapat dijadikan model pemberdayaan ekonomi rakyat yang tangguh dan berkontribusi riil bagi kesejahteraan masyarakat. Dalam praktek bisnis UMKM, jamak diketahui bahwa tingkat efisiensi operasional UMKM bergantung pada pola-pola interaksi dan kerjasama bisnis yang disebut sebagai kaitan usaha antar perusahaan (Felzensztein dkk, 2010.) Lebih jauh, kaitan usaha (*inter-firm linkages*) sebagai salah satu cara kerjasama bisnis antar UMKM tersebut dikuatkan oleh pelaku-pelaku UMKM melalui pendekatan pengklasteran dalam bentuk sentra-sentra industri kecil. Di Jawa Timur, pola pengklasteran ini diadopsi sebagai kebijakan pemerintah daerah dalam mamajukan UMKM.

Konsep klaster memfokuskan perhatian pada hubungan antar pelaku dalam mata rantai nilai produk dan jasa. Di banyak negara, kelompok usaha ini semakin menjadi perancang kebijakan industri dan inovasi yang fokus pada faktor-faktor teritorial karena mereka mampu mendorong perbaikan kewirausahaan dan produktivitas (UNIDO, 2010). Schmitz (1995) berpendapat bahwa klaster akan menguntungkan perusahaan jika mereka dapat memberikan efisiensi kolektif, yaitu keunggulan kompetitif yang ditimbulkan oleh "ekonomi eksternal" dan "aksi bersama". Sejalan dengan pandangan ini, Titze dkk. (2008) memberikan perspektif yang lebih fungsional tentang klaster yang didefinisikan sebagai 'jaringan produsen perusahaan yang saling tergantung (termasuk pemasok khusus) dihubungkan satu sama lain dalam rantai produksi nilai tambah'. UMKM yang beroperasi dalam klaster industri kecil sangat perlu membangun kerjasama antar

UMKM yang selaras dengan persaingan yang sehat antar mereka. Hal ini dapat diwujudkan dengan cara setiap UMKM membangun kaitan usaha antar firma (*inter-firm linkages*) dengan UMKM yang sederajat (*horizontal linkage*), UMKM pemasok input (*backward linkage*), maupun UMKM pemroses output lanjutan (*forward linkage*). Di samping itu, kaitan usaha antar firma tersebut perlu dikuatkan dengan kompetisi yang sehat bagi berkembangnya inovasi dan skala usaha UMKM di internal klaster.

## 2. METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk mengidentifikasi dan menyelesaikan suatu permasalahan yang terkait dengan kebijakan di bidang pemberdayaan Sentra UMKM secara menyeluruh, sehingga diperlukan tindakan yang fokus pada permasalahan yang mendasar pada obyek penelitian dan para pelaku yang terlibat didalamnya. Penentuan dan pemilihan fokus pengamatan dalam penelitian ini akan dapat mengarahkan peneliti pada sasaran target yang diinginkan dalam penelitian, yakni : merumuskan model pelatihan manajemen pelaku usaha pada sentra UMKM secara *terintegrated* melalui pemberdayaan masyarakatnya agar sentra UMKM mampu menjadi kekuatan ekonomi yang mandiri dan memberi kontribusi riil bagi kesejahteraan masyarakat.

Tabel 1 Disain Instrumen Penelitian

| Tujuan Penelitian | Desain Penelitian | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Jenis Penelitian | Unit Analisis | Skala | Time Horizon |
| Metode (format) pelatihan | Deskriptif Kualitatif | Individu → Pelaku Usaha Koperasi dan Sentra UMKM yang ada di 5 kota/ kabupaten Jawa Timur | Guttman | Single Cross - Sectional Design |

Sumber : Dikembangkan oleh tim peneliti

Metode (format) pelatihan adalah cara-cara yang digunakan dalam menyelenggarakan kegiatan pelatihan. Metode (format) pelatihan dalam penelitian ini meliputi : apakah metode pelatihan yang diselenggarakan selama ini bersifat klasikal dan materinya banyak beorientasi pada teori, apakah metode pelatihan yang diselenggarakan bersifat pendampingan langsung di lokasi usaha, dan lain-lain.

**Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang peneliti lakukan dalam penelitian ini adalah dengan cara langsung mendapatkan data dari lapangan melalui :

1). Observasi, yaitu dengan cara melakukan pengamatan langsung pada obyek penelitian terkait dengan model pelatihan manajemen bagi pelaku usaha UMKM pada sentra UMKM yang ada di 5 wilayah Provinsi Jawa Timur, yang meliputi metode (format) pelatihan.

2). Dokumentasi, yaitu cara pengumpulan data yang dilakukan melalui pencatatan tertulis dari dokumen yang dimiliki oleh para pelaku usaha.

3) Wawancara, berupa pengumpulan data dengan cara terstruktur melalui kuesioner, sehingga didapatkan data dan informasi yang relevan terkait dengan masalah yang dikaji dalam penelitian.

4). Triangulasi, yaitu cara pengumpulan data melalui penggabungan ketiga cara atau metode di atas, guna melakukan chek and recheck data maupun informasi yang telah dikumpulkan, sehingga akan diperoleh data yang relevan dan valid.

Sedangkan nara sumber dalam penelitian ini adalah Dinas koperasi dan UMKM dan para pelaku usaha UMKM pada sentra UMKM yang ada di 5 wilayah Provinsi Jawa Timur, yakni kota Surabaya, kabupaten Sidoarjo, kota/kabupaten Mojokerto, kota/kabupaten Kediri, dan kota/kabupaten Madiun yang memang dipandang layak untuk sumber penggalian data maupun informasi terkait dengan masalah dan tujuan penelitian, serta tokoh masyarakat setempat.

**Teknik Analisis Data**

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan model analisis domain yaitu memberikan gambaran yang umum dan menyeluruh tentang model pelatihan manajemen dengan menggunakan metode pelatihan melalui pendampingan secara langsung pada lokasi usaha. Analisis data bertujuan untuk mendeskripsikan obyek yang diteliti secara kuantitatif maupun kualitatif, sehingga diperoleh gambaran obyek secara holistik. Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas terhadap tahapan analisis data, maka dapat penulis sajikan tahapan analisis secara detail dan rinci agar memudahkan pengumpulan data, mendiskripsikan hasil penelitian, menganalisis data, membuat keseimpulan/saran serta rekomendasi bagi pengambilan kebijakan maupun bagi kelanjutan penelitian pada tahap berikutnya secara sisitemetis yang meliputi: (a) identifikasi karakteristik manajemen pelaku usaha UMKM pada sentra UMKM, (b) merumuskan model pelatihan manajemen dengan metode pelatihan yang tepat bagi pelaku usaha UMKM pada sentra UMKM, (c) pengujian efektivitas model pelatihan manajemen, (d) evaluasi efektivitas model pelatihan manajemen, (e) Membakukan model pelatihan manajemen dan implementasinya, dengan focus kajian yang terkait dengan pengembangan model pelatihan manajemen dan pemberdayaan pelaku usaha dalam rangka meningkatkan pengelolaan sentra UMKM yang efektif.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Mengenai Obyek Penelitian

Provinsi Jawa Timur merupakan salah satu dari 35 provinsi yang ada di Indonesia yang memiliki potensi pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi.

Tabel 2 Kondisi Perekonomian Provinsi Se- Jawa Dan Nasional

| Uraian | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|---|---|---|---|
| **Pertumbuhan ekonomi (c to c)** | | | | |
| **Jawa Timur** | **6,08** | **5,86** | **5,44** | **5,55** |
| DKI Jakarta | 6,11 | 5,91 | 5,88 | 5,85 |
| Jawa Barat | 6,06 | 5,09 | 5,03 | 5,67 |
| Jawa Tengah | 5,81 | 5,30 | 5,40 | 5,28 |
| DI Yogyakarta | 5,40 | 5,18 | 4,94 | 5,05 |
| Banten | 5,86 | 5,47 | 5,37 | 5,26 |
| Nasional | 5,78 | 5,02 | 4,88 | 5,02 |
| Kontribusi PDRB Jawa Timur Terhadap Nasional (%) | 14,99 | 14,16 | 14,36 | 14,44 |

Sumber : Badan Pusat Statistik Jawa Timur

Pertumbuhan perekonomian Jawa Timur selama beberapa periode tahun terakhir ini banyak disumbang oleh pertumbuhan usaha koperasi dan UMKM, dimana kontribusi sektor usaha koperasi dan UMKM semakin tahun menunjukkan peningkatan.

Tabel 3 Jumlah UMKM Provinsi Jawa Timur

| NO | KABUPATEN/ KOTA | SEKTOR/LAPANGAN USAHA | | | | | | | | TOTAL | | | JUMLAH |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | PERTANIAN | | | | NON PERTANIAN | | | | MIKRO | KECIL | MENENGAH | UMKM |
| | | Mikro | Kecil | Menengah | Total | Mikro | Kecil | Menengah | Total | | | | |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | | | | |
| 1 | KAB BLITAR | 155.731 | 3.611 | 642 | 159.984 | 87.107 | 7.751 | 780 | 95.638 | 242.838 | 11.362 | 1.422 | 255.622 |
| 2 | KAB KEDIRI | 169.123 | | | 169.123 | 74.846 | | | 74.846 | 243.969 | - | - | 243.969 |
| 3 | KAB MALANG | 238.683 | 5.155 | 1.096 | 244.934 | 148.924 | 19.217 | 1.441 | 169.582 | 387.607 | 24.372 | 2.537 | 414.516 |
| 4 | KAB JEMBER | 242.380 | | 262 | 242.642 | 175.784 | | 1.056 | 176.840 | 418.164 | - | 1.318 | 419.482 |
| 5 | KAB BANYUWANGI | 149.786 | 1.961 | 176 | 151.923 | 130.418 | 13.308 | 1.057 | 144.783 | 280.204 | 15.269 | 1.233 | 296.706 |
| 6 | KAB PROBOLINGGO | 163.946 | | | 163.946 | 63.209 | | | 63.209 | 227.155 | - | - | 227.155 |
| 7 | KAB PASURUAN | 141.563 | 2.817 | 84 | 144.464 | 95.790 | 7.747 | 801 | 104.338 | 237.353 | 10.564 | 885 | 248.802 |
| 8 | KAB BOJONEGORO | 206.577 | | | 206.577 | 68.325 | | | 68.325 | 274.902 | - | - | 274.902 |
| 9 | KAB LAMONGAN | 170.046 | 1.699 | | 171.745 | 73.556 | 6.836 | | 80.392 | 243.602 | 8.535 | - | 252.137 |
| 10 | KAB SUMENEP | 200.881 | | | 200.881 | 63.181 | | | 63.181 | 264.062 | - | - | 264.062 |
| 11 | KOTA SURABAYA | | 170 | 21 | 191 | | 31.697 | 6.018 | 37.715 | - | 31.867 | 6.039 | 37.906 |
| 12 | KAB SIDOARJO | | 465 | 148 | 613 | | 14.371 | 1.388 | 15.759 | - | 14.836 | 1.536 | 16.372 |
| 13 | KAB GRESIK | | 1.383 | | 1.383 | | 8.186 | | 8.186 | - | 9.569 | - | 9.569 |
| 14 | KOTA MALANG | | 79 | 11 | 90 | | 9.335 | 1.186 | 10.521 | - | 9.414 | 1.197 | 10.611 |
| 15 | KAB JOMBANG | | 1.176 | | 1.176 | | 7.411 | | 7.411 | - | 8.587 | - | 8.587 |
| 16 | KAB MOJOKERTO | | | 752 | 752 | | | 1.859 | 1.859 | - | - | 2.611 | 2.611 |
| 18 | KAB NGAWI | | | 418 | 418 | | | 437 | 437 | - | - | 855 | 855 |
| 11 | Kab/ Kota lainnya | 2.232.016 | 17.900 | 1.685 | | 1.481.822 | 99.552 | 9.092 | | 3.713.838 | 117.452 | 10.777 | 3.842.067 |
| | Jumlah | 4.070.732 | 36.416 | 5.295 | **4.112.443** | 2.462.962 | 225.411 | 25.115 | **2.713.488** | 6.533.694 | 261.827 | 30.410 | **6.825.931** |
| | Total UMKM JAWA TIMUR | | | | | | | | **6.825.931** | | | | |

Sumber : Badan Pusat Statistik Jawa Timur

Pelaku usaha UMKM yang ada di sejumlah 11 kota dan kabupaten di Provinsi Jawa Timur tersebut pada umumnya tersebar pada beberapa sentra UMKM yang ada di masing-masing wilayah kota dan kabupaten. Di kota Surabaya misalnya, terdapat sentra UMKM kampung kue, sentra UMKM batik, sentra ikan bulak (SIB), dan lain-lainnya. Demikian juga sentra UMKM yang ada di kabupaten Sidoarjo, terdapat sentra UMKM sepatu dan sandal Wedoro, sentra

UMKM logam Ngingas, sentra UMKM tas Tanggulangin, dan lainnya. Kondisi sentra UMKM di kota Mojokerto, Kediri, dan Madiun pada dasarnya juga sama dengan yang ada di wilayah kota Surabaya dan kabupaten Sidoarjo.

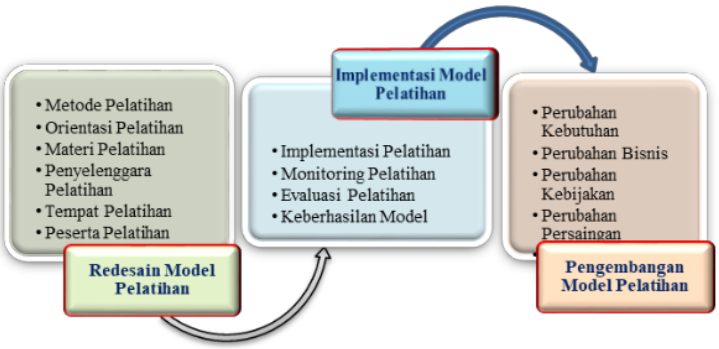
**Tahap Perumusan Model**

Aspek pengembangan manajemen dan SDM berkaitan dengan semua aktivitas dalam usaha peningkatan kemampuan manajerial bagi para pelaku usaha, baik yang menyangkut masalah pelatihan dalam upaya pengembangan kompetensi dibidang usahanya, kursus ketrampilan dalam menggunakan peralatan, cara memasarkan dan mengelola keuangannya, serta ketrampilan tenaga kerja sendiri. Hal ini sangat penting, karena aspek pengembangan manajemen dan SDM ini memiliki peran yang strategis dalam setiap pengembangan usaha untuk menjadi lebih efektif dan efisien. Pengembangan manajemen dan SDM pada dasarnya meliputi beberapa aspek, antara lain : aspek metode pelatihan, aspek tempat pelatihan, aspek penyelenggara pelatihan, aspek materi pelatihan, aspek peserta pelatihan, dan aspek orientasi pelatihan.

Aspek metode pelatihan dalam pengembangan manajemen dan SDM, pada dasarnya berkaitan dengan upaya meningkatkan ketrampilan dan kompetensi SDM dengan menggunakan metode/format ataupun cara-cara pelatihan yang akan digunakan dalam menyelenggrakan pelatihan. Berdasarkan tabel 4 pada lampiran, mapping jawaban responden pada aspek metode (format) pelatihan bagi pelaku usaha UMKM yang berlokasi di sentra UMKM pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur di atas, mengindikasikan bahwa implementasi aspek metode (format) pelatihan bagi para pelaku usaha UMKM yang berlokasi di sentra UMKM rata-rata berada pada nilai 90.77% atau kondisi riil yang ada menunjukkan kondisi yang tinggi, hanya pada item pernyataan nomor 5 dan nomor 6 yang menunjukkan kondisi yang sedang. Hal ini berarti kemanfataan implementasi aspek metode (format) pelatihan yang ada selama ini memiliki peran yang sangat besar bagi pengelolaan dan pengembangan manajemen usaha bagi para pelaku UMKM yang berada di sentra UMKM. Akan tetapi yang perlu mendapatkan perhatian bagi penyelenggara pelatihan (Perguruan Tinggi, Dinas Koperasi Dan UMKM, Lembaga/Institusi lainnya) yang memang peduli dengan eksistensi UMKM dalam aspek metode (format) pelatihan ini adalah harus mempertimbangkan adanya rekonstruksi metode pelatihan dari yang sifatnya klasikal menjadi yang sifatnya pendampingan langsung di lokasi UMKM. Metode pelatihan dengan cara pendampingan langsung di lokasi para pelaku usaha UMKM ini diharapkan akan sangat membantu pelaku UMKM untuk dapat mengaplikasikan materi pelatihan yang diberikan dalam pekerjaan ataupun kegiatan usahanya secara langsung dalam praktek di lapangan. Metode pendampingan secara langsung di lokasi usaha para pelaku UMKM ini juga akan memberi kesempatan yang cukup bagi para pelaku UMKM untuk berkonsultasi mengenai masalah-masalah manajemen terkait dengan bidang usahanya. Berdasarkan atas penjelasan diatas, maka sudah

saatnya mulai dipikirkan adanya reorientasi dan pengembangan kegiatan pelatihan bagi para pelaku UMKM dari yang selama ini berfokus pada yang sifatnya klasikal menjadi yang sifatnya pendampingan secara langsung di lokasi usaha.

Berdasarkan mapping metode (format) pelatihan yang digunakan dalam penyusunan model pelatihan manajemen yang efektif seperti yang telah diuraikan diatas, maka dapatlah disusun konsep model pelatihan manajemen yang efektif sebagaimana di bawah ini.




Gambar 1 Konsep Model Pelatihan Manajemen Yang Efektif

Konsep Model Pelatihan Manajemen yang efektif diatas mengilustrasikan bahwa bahwa pelatihan manajemen yang tepat bagi pelaku usaha UMKM yang ada pada sentra-sentra UMKM dilakukan melalui tahapan : Redesain Model Pelatihan, Implementasi Model Pelatihan, dan Pengembangan Model Pelatihan. Fokus utama pada Redesain Model Pelatihan ditekankan pada pendampingan secara langsung di lokasi usaha dengan memperhatikan pada metode, orientasi, materi, penyelenggara, tempat, dan peserta pelatihan. Pada Implementasi Model Pelatihan, fokus utama ditekankan pada adanya monitoring dan evaluasi kegiatan pelatihan serta keberhasilan yang dicapai, sehingga efektivitas model yang diimplementasikan benar-benar sangat bermanfaat. Sedangkan pada Pengembangan Model Pelatihan, fokus utama ditekankan pada rekonstruksi model untuk bisa beradaptasi dengan perubahan-perubahan baik dalam kebutuhan, lingkungan bisnis, kebijakan, maupun persaingan usaha, sehingga model yang ada akan tetap dapat dipertahankan.

**Pengujian Efektivitas Model Pelatihan**

Rumusan model seperti yang telah diuraikan di atas masih hanya sekedar konsep, sehingga dengan demikian masih perlu dilakukan pengujian kelayakan model dengan penyebaran kuesioner dengan tujuan untuk melihat persepsi dari para pelaku usaha UMKM tentang model pelatihan manajemen yang diharapkan

dan sesuai dengan kebutuhan mereka. Dalam tahap pengujian efektivitas model ini, penulis akan melakukan rekonstruksi atas kuesioner yang ada sebelumnya dengan fokus pada aspek metode (format) pelatihan. Rekonstruksi ini dilakukan dengan cara melakukan reduksi atas beberapa pertanyaan atau pernyataan pada kuesioner sebelumnya yang dilihat dari perspektif aspek metode (format) pelatihan diatas. Disain kuesioner atas pelatihan dan pengembangan manajemen akan memberikan nilai atas persepsi responden pada aspek metode (format) pelatihan. Dimana pilihan distribusi jawaban responden dengan menggunakan skala Likert dengan alternatif pilihan jawaban mulai dari skala 1 sampai skala 5 (dari alternatif jawaban Sangat Tidak Setuju sampai Sangat Setuju). Adapun tujuan daripada rekonstruksi kuesioner ini adalah untuk melihat dan mengungkap penilaian persepsi dari para pelaku usaha UMKM yang ada pada sentra-sentra UMKM di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur terkait dengan rumusan model pelatihan dan pengembangan manajemen secara obyektif berdasarkan bukti empiris di lapangan. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner di lapangan, diperoleh gambaran riil mengenai fenomena yang ada mengenai jawaban responden atas persepsi para pelaku usaha UMKM yang berada pada sentra-sentra UMKM di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur seperti nampak pada ilustrasi tabel 5 di lampiran.

Berdasarkan tabel 5, dapatlah diinterpretasikan bahwa rumusan model pelatihan manajemen dalam pengembangan dan pemberdayaan pelaku usaha UMKM yang ada pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur (kota Surabaya, kabupaten Sidoarjo, kota/kabupaten Mojokerto, kota/kabupaten Kediri, dan kota/kabupaten Madiun) seperti yang diusulkan cukup layak *(feasible)* untuk diimplementasikan, dengan melihat rata-rata nilai persepsi responden sebagai pelaku usaha yang berada pada sentra-sentra UMKM yang menjadi obyek penelitian sebesar 85.71 %. Nilai persepsi atas model pelatihan manajemen yang efektif ini kategorinya sangat tinggi, oleh karenanya program-program pelatihan manajemen dan lainnya yang berkaitan dengan aspek manajerial usaha sangat tepat dan perlu untuk diimplementasikan pada model pelatihan manajemen dengan metode pendampingan langsung di lokasi usaha.

Model-model pelatihan yang sangat tepat dan diperlukan oleh para pelaku usaha UMKM yang ada pada sentra UMKM di 5 kota/kabupaten Jawa Timur ini dengan mempertimbangkan pada aspek metode (format) pelatihan, serta melibatkan peran serta *stakeholder* dalam rangka untuk kolaborasi dan mensinergikan kegiatan program pelatihan yang selama ini ada pada mereka, sehingga kemanfaatannya bagi pelaku UMKM akan sangat besar dalam menjalankan kegiatan bisnis atau usahanya. Dalam redesain model pelatihan terutama difokuskan pada program pendampingan langsung di lokasi usaha pelaku UMKM yang ada pada sentra-sentra UMKM. Hal ini jelas terlihat dari persepsi jawaban responden pelaku usaha pada item pernyataan nomor 1 sampai dengan nomor 14 yang pada kuesioner yang menunjukkan score pada angka

90.4% - 98.4%. Hal ini menunjukkan bahwa metode pendampingan langsung di lokasi usaha pelaku UMKM pada program pelatihan manajemen sangat dikehendaki dan diperlukan bagi pelaku usaha UMKM yang berada di sentra-sentra UMKM yang ada di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur.

Selain metode pendampingan langsung di lokasi usaha pelaku UMKM, pelaku usaha sangat memerlukan dan menghendaki adanya sinergi dan kolaborasi dari pihak-pihak yang mempunyai program pelatihan manajemen bagi pelaku UMKM. Dengan adanya sinergi dan kolaborasi diantara penyelenggara yang mempunyai program pelatihan ini, pelaku usaha UMKM akan mendapatkan manfaat yang sangat banyak, khususnya dari perspektif atau sudat pandang yang berbeda-beda dalam penanganan usaha UMKM dari masing-masing dinas/birokrasi, institusi, lembaga, kelompok usaha maupun asosiasi usaha yang selama ini juga sangat peduli dengan perkembangan usaha pelaku UMKM itu sendiri. Hal ini tercermin dari persepsi jawaban responden yang sangat menghendaki adanya kolaborasi serta sinkronisasi penyelenggaraan pelatihan manajemen yang membutuhkan sinergi dari pihak *stakeholder* (akademisi, birokrasi & pelaku bisnis) dengan skor jawaban 92.0% atau sangat tinggi , agar dapat memberi manfaat yang optimal bagi pengembangan manajemen dan bisnis UMKM, sehingga program pelatihan yang ada dapat juga disinergikan dengan dengan apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelaku UMKM dan pada gilirannya pelatihan manajemen yang diselenggarakan akan menjadi lebih efektif untuk pengembangan manajemen dan bisnis pelaku UMKM.

**Evaluasi Efektivitas Model**

Berdasarkan jawaban responden diatas kemudian dilakukan evaluasi efektivitas atas model yang akan diterapkan melalui kegiatan diskusi, wawancara dan seminar terbatas yang melibatkan tim peneliti, perwakilan dari masing-masing pelaku usaha yang ada di sentra-sentra UMKM, pihak Dinas Koperasi Dan UMKM, dan para pakar pelatihan serta pemerhati UMKM menghasilkan beberapa rekomendasi dengan beberapa perbaikan, antara lain :

(1). Redesain pada model pelatihan manajemen dengan mempertimbangkan pada aspek metode (format) pelatihan. Perlunya menciptakan dan menyelenggarakan program-program pelatihan di bidang manajerial bagi para pelaku usaha UMKM pada sentra-sentra UMKM secara kontinyu dengan tujuan untuk meningkatkan kompetensi dan *skill* para pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya. Program-program pelatihan yang dilakukan hendaknya yang bersifat aplikatif sehingga mudah dipahami oleh para peserta pelatihan.

(2). Implementasi Model Pelatihan

Dalam Implementasi model pelatihan manajemen yang efektif bagi pengembangan dan pemberdayaan UMKM, perlunya dikembangkan dan diimplementasikan model pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan

pelaku usaha UMKM di lokasi berdasarkan hasil identifikasi karakteristik pelaku usaha sesuai dengan yang ada pada redesain model, sehingga redesain model yang dirumuskan akan mudah diimplementasikan. Implementasi model pelatihan yang diterapkan ini hendaknya harus juga disertai dengan kegiatan monitoring dan evaluasi untuk memastikan bahwa implementasi redesain model pelatihan benar-benar sesuai dengan kondisi riil di lokasi usaha pelaku UMKM dan kinerja hasil yang diperoleh pelaku usaha UMKM mengalami peningkatan dan perbaikan daripada sebelumnya.

(3). Pengembangan Model Pelatihan

Dalam pengembangan model pelatihan ini, yang perlu mendapatkan pertimbangan utama adalah perlunya melakukan monitoring terhadap kondisi-kondisi lingkungan bisnis yang sifatnya dinamis, sehingga sangat diperlukan bagi pelaku usaha UMKM untuk selalu mampu beradaptasi dengan adanya perubahan-perubahan lingkungan yang sifatnya dinamis tersebut. Perubahan-perubahan tersebut dapat berwujud dalam berbagai macam hal, seperti misalnya : adanya perubahan kebutuhan, perubahan kondisi dan lingkungan bisnis, perubahan kebijakan yang pada umumnya berasal dari birokrasi, perubahan sifat persaingan bisnis, serta adanya perubahan dalam rekonstruksi model yang datangnya dari pelaku usaha UMKM sendiri. Yang ini semua pada hakikatnya juga memerlukan program pelatihan lanjutan bagi pelaku usaha UMKM untuk dapat selalu siap dengan melakukan adaptasi terhadap perubahan yang ada dan sedang maupun akan terjadi.

Mengacu pada rekomendasi atas hasil evaluasi efektivitas model di atas, maka pada dasarnya konsep model pelatihana manajemen yang efektif bagi pelaku usaha UMKM yang disusun ini dapat diimplementasikan, tentunya dengan melakukan beberapa perbaikan sesuai dengan kondisi riil yang ada di lapangan, baik kondisi kawasan sentra UMKM yang ada itu sendiri, kondisi perilaku dan karakteristik para pelaku usaha yang selama ini menjalankan kegiatan usahanya pada sentra UMKM, dan kemampuan kelompok-kelompok usaha maupun asosiasi pada bidang usaha tertentu yang memang sangat berkepentingan dengan perkembangan usaha yang ada pada pelaku usaha UMKM dalam menjalan peran dan fungsinya sehingga akan sangat bermanfaat bagi pelaku UMKM menjadi semakin baik usaha yang dikelolanya dari waktu ke waktu. Oleh karenanya konsep rumusan model dari hasil evaluasi ini bisa segera ditindaklajuti dengan pembuatan dokumen penyusunan model pelatihan manajemen yang efektif sebagai pedoman bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan pelaku usaha UMKM dalam mengelola dan menjalankan bisnis atau usahanya di masa-masa mendatang.

**Deskripsi Model Pelatihan Manajemen Yang Efektif**

Mendeskripsikan model pelatihan manajemen yang efektif ini merupakan langkah terakhir yang ditempuh dalam penyusunan model pelatihan manajemen yang efektif dalam rangka pengembangan dan pemberdayaan sentra UMKM sebelum model pelatihan manajemen yang dibuat dan disusun dibakukan dalam suatu model yang siap untuk diimplementasikan. Oleh karenanya, dalam membakukan model yang nantinya akan dibuat dalam bentuk dokumen perencanaan untuk pelatihan manajemen ini, hendaknya memperhatikan dan mempertimbangkan kondisi yang ada di lapangan.

**Membakukan Redesain Model Pelatihan**

Model pengembangan dan pengelolaan sentra UMKM, orientasinya diarahkan pada upaya redesain Model Pelatihan Manajemen yang efektif. Redesain pada model pelatihan manajemen dengan mempertimbangkan pada aspek metode (format) pelatihan.

Pelatihan pada dasarnya dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan kemampuan dan kompetensi sumber daya manusia atas pengetahuan dan *skill* yang selama ini dimilikinya. Apabila dilihat fenomena bisnis yang terjadi di lapangan selama ini, pemerintah sebenarnya telah berupaya untuk memfasilitasi para pelaku usaha UMKM dengan berbagai macam skim pelatihan, baik melalui program pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UMKM, Dinas Tenaga Kerja, Dinas Perdagangan, kalangan perguruan tinggi (PT) melalui program penelitian dan pengabdian masyarakat (ABDIMAS), perusahaan sebagai salah satu tanggungjawab sosialnya yang dikaitkan dengan program CSR , akan tetapi pelatihan yang selama ini ada seringkali tidak sesuai dengan tingkat kebutuhan yang dirasakan oleh sekelompok pelaku UMKM bahkan tidak memiliki dampak signifikan terhadap pengembangan aktivitas dari kelompok UMKM, karena pelatihan dilakukan secara parsial oleh pihak pemberi pelatihan tanpa mengkaji terlebih dahulu apa yang sebenarnya yang dibutuhkan oleh para pelaku usaha. Oleh karena itu pelatihan yang pernah diikuti oleh para pelaku usaha tidak memberikan manfaat jangka panjang, namun tetap memberi kontribusi terhadap wawasan baru yang tekait dengan aktivitas usahanya. Hal ini disebabkan karena, pelatihan yang ada kebanyakan berorientasi dan mengutamakan program-program dari si penyelenggara pelatihan tanpa melihat kebutuhan para pelaku usaha. Pada sisi yang lain, program pelatihan yang selama ini dilakukan kurang ditindak-lanjuti dengan adanya upaya serta program pendampingan, pembinaan serta pemberdayaan paska pelatihan. Dengan demikian, bagi pelaku usaha dan sekelompok masyarakat yang telah menerima dan mengikuti pelatihan, dampak dari pelatihan yang ada hanya sekedar menambah pengetahuan dan wawasan mereka saja. Oleh karenanya, paradigma mengenai model pelatihan yang selama ini ada harus dilakukan redesain sehingga

lebih cocok dan sesuai dengan kebutuhan bagi para pelaku usaha yang nantinya akan mengikuti kegiatan pelatihan.

Melihat kondisi riil di lapangan, khususnya yang ada pada sentra-sentra UMKM yang ada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur pada implementasi kegiatan pelatihan yang telah diikuti oleh para pelaku UMKM yang ada pada sentra-sentra UMKM : menunjukkan bahwa rata-rata para pelaku usaha memiliki persepsi dan harapan yang sangat tinggi terhadap program pelatihan dengan kegiatan pendampingan secara secara langsung di lokasi usaha dengan skor 85.71% pada aspek metode/format pelatihan. Hal ini berarti bahwa sudah saatnya dilakukan redesain atas metode/format program pelatihan bagi pelaku usaha yang menekankan pada orientasi kegiatan pendampingan langsung di lokasi usaha sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha.

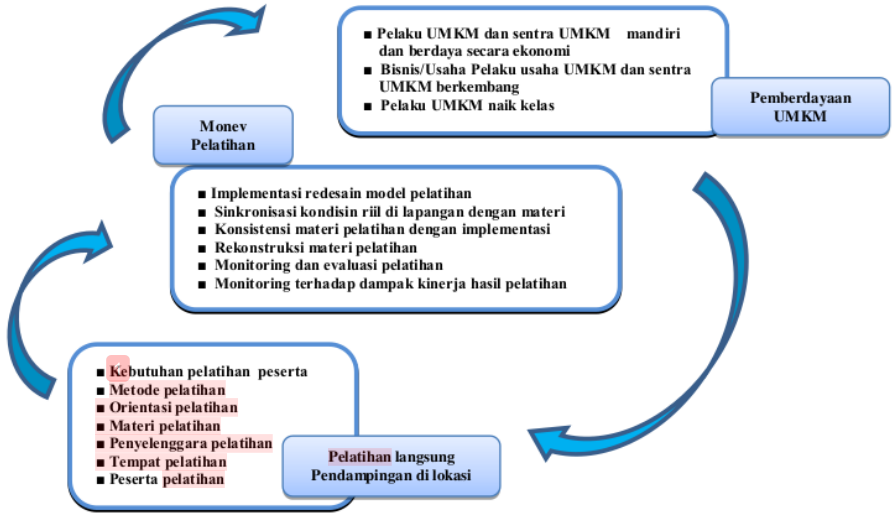
Pada aspek Metode Pelatihan, Redesain Model Pelatihan harus mempertimbangkan adanya metode pelatihan yang bisa dilakukan secara langsung di lokasi usaha UMKM. Hal ini mengindikasikan bahwa para pelaku usaha UMKM yang ada di sentra-sentra UMKM menghendaki adanya kegiatan pelatihan manajemen yang sekaligus disertai dengan adanya pendampingan materi secara langsung pada saat pelatihan, sehingga mereka akan benar-benar mengerti dan paham betul mengenai apa yang mereka pelajari dan sekaligus bisa mengaplikasikannya secara langsung pada aspek pekerjaan yang mereka tangani sehari-hari dalam menjalankan kegiatan usahanya. Oleh karenaya sangat diperlukannya menciptakan dan menyelenggarakan program-program pelatihan di bidang manajerial bagi para pelaku usaha UMKM pada sentra-sentra UMKM secara kontinyu dengan tujuan untuk meningkatkan kompetensi dan *skill* para pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya. Program-program pelatihan yang dilakukan hendaknya yang bersifat aplikatif sehingga mudah dipahami oleh para peserta pelatihan. Dalam menyelenggarakan program pelatihan bisa bekerjasama dan berkolaborasi dengan dengan instansi/dinas terkait, seperti Dinas Koperasi dan UMKM, Dinas Perdagangan, Dinas Perindustrian, Dinas Tenaga Kerja yang memiliki Balai Latihan Kerja (BLK), kalangan perguruan tinggi (PT) yang memang memiliki kompetensi dalam bidang pengetahuan, kalangan bisnis dan lembaga-lembaga formal lainnya, serta kelompok-kelompok usaha dan asosiasi yang memang merupakan wadah atau tempat bergabungnya pelaku usaha pada bidang usaha yang sama. Yang penting bagi para pelaku usaha terkait dengan program pelatihan manajerial ini adalah, bahwa mereka mendapat manfaat/maslahat dari program pelatihan yang telah diikutinya dan hasil pelatihan dapat diterapkan dalam menjalankan kegiatan usaha mereka. Setelah pelatihan berakhir, maka kegiatan pendampingan usaha harus dilanjutkan minimal dengan rentang waktu 6 bulan ke depan sebagai upaya pembinaan usaha terhadap pelaku UMKM yang telah didampingi, sehingga setelah kegiatan pendampingan ini selesai diharapkan pelaku UMKM bisa mandiri dan naik kelas, misalnya dari UMKM pemula menjadi UMKM yang mandiri, dari skala usaha Mikro naik kelas

menjadi skala usaha Kecil, dari skala usaha Kecil naik kelas menjadi skala usaha Menengah.

Dengan mekanisme yang demikian ini, maka upaya-upaya pemberdayaan UMKM akan bisa berjalan dan pelaku UMKM akan menjadi pelaku usaha yang mandiri. Hal ini telah dilakukan oleh pemerintah kota / kabupaten Madiun yang telah bekerjasama dengan para pembatik asal kota Solo dan Yogyakarta, dimana pemerintah kota Madiun dan kabupaten Madiun sekarang ini sedang mengembangkan produk batik khas Madiun dengan mengadakan pelatihan membatik bagi para pelaku UMKM batik yang ada dengan beberapa tahapan pelatihan, antara lain : pelatihan dasar membatik, tahapan mengembangkan corak, dan sekarang ini sedang memasuki tahapan pelatihan lanjutan. Pelatihan diselenggarakan dengan mendatangkan pembatik dari kota Solo dan Yogyakarta sebagai pelatih, dimana metode pelatihan yang dilakukan dengan cara langsung praktek di lapangan dan diawasi secara langsung oleh pelatih.

Kegiatan pelatihan ini diselenggarakan oleh Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro pemerintah kota Madiun dengan melibatkan kelompok-kelompok usaha batik yang ada. Dengan demikian, orientasi daripada kegiatan pelatihan ini, sepenuhnya dengan memperhatikan pada kebutuhan dan pengembangan usaha pelaku UMKM batik yang ada di kota Madiun dan sekitarnya. Demikian juga yang ada di kota Surabaya, kegiatan pelatihan membatik bagi pelaku usaha UMKM batik yang tersebar di kota Surabaya juga diselenggarakan secara berkelanjutan. Kegiatan pelatihan membatik yang ada di kota Surabaya dilakukan oleh para pembatik yang telah memperoleh gelar “Pahlawan Ekonomi” dengan sasaran ibu-ibu lansia, anak sekolah dan para mahasiswa.

Melalui upaya redesain model pelatihan ini, diharapkan para pelaku UMKM yang berada di sentra-sentra UMKM di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur akan dapat memperoleh pelatihan yang sesuai dengan apa yang mereka butuhkan, sehingga pada gilirannya pelatihan manajemen yang mereka dapatkan akan dapat mempertahankan eksistensi usaha yang mereka jalankan dan dalam jangka panjang akan dapat berkembang sesuai dengan tuntutan dan perkembangan lingkungan bisnis yang ada. Redesain Model Pelatihan yang akan dilaksanakan harus didesain secara fleksibel dan secara kontinyu maupun terus menerus dilakukan perbaikan sesuai dengan perubahan kondisi yang ada di lapangan. Untuk menggambarkan secara detail tentang materi dan kebutuhan pelatihan manajerial yang diperlukan terkait dengan redesain model pelatihan ini, dapatlah diilustrasikan dalam gambar 5 di bawah ini.




Gambar 2 Redesain Model Pelatihan (Kaizen)

Melalui penerapan Redesain Model Pelatihan (Kaizen) maka upaya-upaya dalam pemberdayaan UMKM akan dapat berjalan, sehingga para pelaku usaha UMKM yang ada dapat mandiri secara ekonomi dan naik kelas, dari pelaku usaha UMKM pemula yang dibina menjadi pelaku usaha Mikro, dari pelaku usaha Mikro naik kelas menjadi pelaku usaha Kecil, dari pelaku usaha Kecil naik kelas menjadi pelaku usaha skala Menengah. Pada usaha skala mikro, program ini bertujuan meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha ekonomi di sektor informal berskala mikro, melalui upaya peningkatan kapasitas usaha, sehingga menjadi unit usaha yang lebih mandiri, berkelanjutan, dan siap untuk tumbuh dan bersaing.

Program ini akan memfasilitasi peningkatan kapasitas usaha mikro, dan ketrampilan pengelolaan usaha, serta sekaligus mendorong adanya kepastian, perlindungan, dan pembinaan usaha. Kegiatan pokok yang akan dilaksanakan difokuskan, antara lain :

1. Peningkatan kapasitas kelembagaan dan kualitas layanan lembaga keuangan mikro
2. Pendidikan kemasyarakatan produktif melalui bimtek manajemen usaha dan kewirausahaan bagi usaha mikro
3. Pengembangan usaha mikro pada sentra-sentra produksi/klaster
4. Fasilitasi penataan dan pemberdayaan PKL

Program ini untuk memenuhi target sasaran meningkatnya jumlah wirausaha baru dan omset UMKM di Sentra. Sasaran ini dimaksudkan untuk menumbuhkan jiwa wirausaha bagi masyarakat yang tercermin dari meningkatnya pelaku wirausaha. Adapun indikator yang digunakan adalah pertumbuhan

wirausaha baru. Setelah pelatihan berakhir, maka kegiatan pendampingan usaha harus dilanjutkan minimal dengan rentang waktu 6 bulan ke depan sebagai upaya pembinaan usaha terhadap pelaku UMKM yang telah didampingi, sehingga setelah kegiatan pendampingan ini selesai diharapkan pelaku UMKM bisa mandiri dan naik kelas, misalnya dari UMKM pemula menjadi UMKM yang mandiri, dari skala usaha Mikro naik kelas menjadi skala usaha Kecil, dari skala usaha Kecil naik kelas menjadi skala usaha Menengah.

Dalam masa pendampingan usaha selama 6 bulan, penyelenggara pelatihan (Perguruan Tinggi, Dinas Koperasi Dan UMKM, atau Lembaga/Institusi formal lainnya) diharapkan dapat mencarikan "bapak angkat" bagi pelaku usaha UMKM yang didampinginya. Urgensi "bapak angkat" ini sangat penting bagi keberlangsungan usaha para pelaku UMKM karena, pada dasarnya "bapak angkat" diharapkan dapat melakukan *transfer knowledge* kepada pelaku UMKM binaannya dan yang terpenting hasil produksi pelaku UMKM pada dasarnya merupakan pesanan dari perusahaan sebagai "bapak angkat" nya. Pola-pola pendampingan dan pembinaan usaha yang dilakukan dalam Redesain Model Pelatihan ini sebaiknya juga menerapkan pola kemitraan melalui "Bapak Angkat". Kemitraan adalah jalinan kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah/besar (Perusahaan Mitra) disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh perusahaan besar, sehingga saling memerlukan, menguntungkan dan memperkuat.

Pada dasarnya pola bapak angkat adalah refleksi kesediaan pihak yang mampu atau besar untuk membantu pihak lain yang kurang mampu dan atau kecil pihak yang memang memerlukan pembinaan. Oleh karena itu pada hakikatnya pola pendekatan ini adalah cerminan atau wujud rasa kepedulian pihak yang besar terhadap yang kecil. Pola bapak angkat dalam pola pengembangan UMKM umumnya banyak dilakukian oleh BUMN dengan usaha mikro dan kecil. Pola kemitraan melalui bapak angkat ini dapat diwujudkan dalam bentuk program pelatihan, pendampingan dan pembinaan usaha yang dilakukan oleh perusahaan skala besar terhadap pelaku usaha mikro dan kecil. Setelah itu pola bapak angkat ini dapat dilanjutkan dengan program kemitraan antara bapak angkat dengan anak angkatnya, melalui pemesanan produk, suplai bahan baku, atau komponen-komponen part yang dibutuhkan oleh perusahaan bapak angkat kepada anak angkatnya tentunya dengan standar kualitas yang telah disepakati bersama antara anak angkat dengan bapak angkat sebagai perusahaan yang melakukan kemitraan usaha. Dengan cara ini maka program pemberdayaan ekonomi masyarakat pada umumnya dan pemberdayaan usaha UMKM pada khususnya yang ada pada sentra-sentra industri yang cukup banyak tersebar hampir di seluruh wilayah kota/kabupaten di Jawa Timur akan dapat berjalan dan dapat mengungkit laju perkembangan ekonomi Jawa Timur lebih tinggi lagi. Dengan mekanisme yang demikian ini, maka upaya-upaya pemberdayaan UMKM akan bisa berjalan dan pelaku UMKM akan menjadi pelaku usaha yang mandiri.

**Membakukan Implementasi Model Pelatihan Dan Monev Pelatihan**

Dalam Implementasi model pelatihan manajemen yang efektif bagi pengembangan dan pemberdayaan UMKM, perlunya dikembangkan dan diimplementasikan model pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan pelaku usaha UMKM di lokasi berdasarkan hasil identifikasi karakteristik pelaku usaha sesuai dengan yang ada pada redesain model, sehingga redesain model yang dirumuskan akan mudah diimplementasikan. Implementasi model pelatihan yang diterapkan ini hendaknya harus juga disertai dengan kegiatan monitoring dan evaluasi (monev) untuk memastikan bahwa implementasi redesain model pelatihan benar-benar sesuai dengan kondisi riil di lokasi usaha pelaku UMKM dan kinerja hasil yang diperoleh pelaku usaha UMKM mengalami peningkatan dan perbaikan daripada sebelumnya. Kemudian untuk memastikan keberhasilan daripada implementasi redesain model pelatihan yang diterapkan bisa dilakukan dengan cara mengetahui persepsi dari para pelaku usaha UMKM dengan cara wawancara, untuk mendapatkan umpan balik *(feedback)* atas kegiatan program pelatihan yang telah dilakukan, meminta pendapat atau mendapatkan permintaan akan program pelatihan berikutnya di waktu-waktu mendatang.

Oleh karenanya, dalam penyelenggaraan program pelatihan ini hendaknya dapat dilakukan secara kontinyu dan berkelanjutan dan tidak lagi bisa dilakukan secara parsial seperti banyak pengalaman yang kita jumpai selama ini, dimana kegiatan pelatihan dilakukan secara tidak berkesinambungan, dan tidak terpogram, sehingga apabila dilakukan monitoring dan evaluasi (monev) akan sulit untuk mengukur hasil capaiannya, karena dasar yang digunakan untuk mengukur dan menilai efektivitas kegiatan tidak ada. Tujuan daripada monitoring dan evaluasi (monev) ini sebenarnya juga sebagai kerangka dasar untuk menyusun program-program pelatihan yang akan diselenggarakan di masa-masa mendatang.

Dalam kegiatan dan program pelatihan, monitoring dan evaluasi ini merupakan esensi dasar yang harus dilakukan, untuk melihat tingkat keberhasilan dan pencapaian rencana kegiatan yang akan dilakukan. Tahapan dalam monitoring dan evaluasi atas Redesain Model Pelatihan meliputi :

a. Monev Implementasi Pelatihan

   Aspek penting dari monev kegiatan dan program pelatihan yang akan dijalankan adalah dengan melihat kesesuaian materi pelatihan yang akan diberikan dengan implementasinya di lapangan pada saat kegiatan pelatihan dilakukan maupun setelah kegiatan pelatihan dilakukan. Berdasarkan kondisi riil di lapangan, sesuai dengan persepsi dan harapan para pelaku UMKM yang ada di sentra-sentra UMKM dan implementasi pelatihan sesuai dengan kebutuhan, mereka menghendaki pelatihan langsung dengan pendampingan usaha dengan alokasi waktu lamanya pendampingan minimal 6 bulan dengan skor 90,4%, hal ini berarti bahwa kondisi riil yang ada menunjukkan kebutuhan yang sangat tinggi pada implementasi pelatihan dengan pendampingan langsung di lokasi usaha dengan waktu selama 6 bulan.

b. Monev Hasil Implementasi

Monev hasil implementasi akan dapat dilihat setelah dilakukan redesain model pelatihan. Hasil implementasi ini tentunya juga sangat tergantung dari upaya-upaya yang dilakukan oleh penyelenggara pelatihan (dalam hal ini adalah Dinas Koperasi dan UMKM yang ada pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur) untuk melakukan redesain model pelatihan terlebih dahulu dalam menyelenggarakan pelatihan manajemen bagi pelaku usaha UMKM yang berada pada sentra-sentra UMKM. Selama melakukan penelitian ini, tim peneliti juga akan mengidentifikasi kebutuhan pelatihan apa saja yang nantinya sangat dibutuhkan bagi para pelaku usaha UMKM yang ada pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur, bagaimanakah metode pelatihan yang akan dilakukan (apakah masih menggunakan cara-cara klasikal seperti selama ini atau menggunakan pendampingan secara langsung di lokasi usaha), siapa saja yang akan diikutsertakan dalam pelatihan, darimana sajakah pemateri yang akan memberikan pelatihan, berapa lama alokasi waktu yang dibutuhkan dalam setiap kali pelatihan, berapa kali frekuensi pelatihan akan dilaksanakan. Dengan demikian, jadwal atau *schedule* pelatihan secara lengkap nantinya akan dibuat untuk menjamin keberhasilan daripada implementasi pelatihan yang akan dilaksanakan.

c. Monev Kinerja Hasil

Keberhasilan suatu program dapat dilihat dari kesesuaian antara perencanaan dan pelaksanaannya, terukur atau akuntabel hasilnya, serta ada keberlanjutan aktivitas yang merupakan dampak dari program itu sendiri. Melalui kegiatan monitoring dan evaluasi (monev) maka keberhasilan, dampak dan kendala pelaksanaan suatu program dapat diketahui. Monitoring dan evaluasi (monev) atas kinerja hasil, akan dilaksanakan setelah para pelaku usaha UMKM yang berada pada sentra-sentra UMKM di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur mengikuti rencana kegiatan dan program pelatihan. Dengan demikian monev kinerja hasil ini, akan dilaksanakan untuk menjamin penyelesaian permasalahan maupun temuan-temuan akan kebutuhan pengelolaan dan pengembangan sentra UMKM yang ada pada pelaku usaha UMKM pada sentra-sentra UMKM di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur.

Dengan melakukan monitoring dan evaluasi terhadap Implementasi Model Pelatihan yang terdiri dari : monev implementasi pelatihan, monev hasil implementasi, dan monev kinerja hasil seperti nampak pada ilustrasi gambar 6 dibawah ini, maka implementasi model pelatihan atas redesain model pelatihan yang dibuat akan dapat dikaji dan dianalisis tahapan demi tahapan.

**Membakukan Pengembangan Model Pelatihan**

Pengembangan model merupakan salah satu wujud daripada temuan-temuan ataupun fenomena-fenomena yang sedang terjadi dan berkembang di lingkungan. Upaya pengembangan model ini sangatlah diperlukan sebagai salah satu respon

terhadap perbaikan dan ataupun penyempurnaan atas pelaksanaan suatu kegiatan dan program yang direncanakan, maupun sedang atau sudah berjalan. Tujuan daripada pengembangan model ini adalah demi menjamin efektivitas dan efisiensi implementasi kegiatan atau program. Dalam kaitannya dengan penelitian yang dilakukan pada pengelolaan dan pengembangan sentra UMKM yang ada di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur ini, pengembangan model pelatihan akan dilakukan dengan melihat dari berbagai macam aspek atau sisi, antara lain : perubahan kebutuhan, perubahan bisnis, perubahan kebijakan, perubahan persaingan, dan rekonstruksi model.

a. Perubahan kebutuhan

   Upaya pengembangan model yang berkaitan dengan pengelolaan dan pengembangan sentra UMKM yang akan dilakukan pada dasarnya diarahkan pada adanya perubahan akan kebutuhan pelatihan yang datangnya dari para para pelaku usaha UMKM sendiri. Dengan demikian, pengembangan model pada penelitian ini diupayakan untuk tetap focus pada pemenuhan kebutuhan akan pelatihan manajemen bagi pelaku usaha UMKM yang lebih aplikatif dan sesuai dengan perkembangan lingkungan bisnis yang ada.

b. Perubahan bisnis

   Adanya perubahan lingkungan bisnis memaksa para pelaku usaha UMKM untuk dapat dan tetap mempunyai kemampuan beradaptasi dengan adanya perubahan itu sendiri. Dengan demikian, upaya pengelolaan dan pengembangan sentra UMKM juga sangat memerlukan program-program pelatihan manajemen atau yang lainnya sesuai dengan perkembangan yang ada di lingkungan. Lingkungan bisnis sifatnya dinamis dan terus akan mengalami perubahan, untuk itu para pelaku usaha UMKM perlu dibekali dengan adanya kompetensi, skill, maupun pengetahuan-pengetahuan baru yang sedang berkembang di lingkungan agar mereka tetap dapat menjalankan kegiatan usahanya dengan baik. Oleh karenanya, program-program pelatihan yang diperuntukkan bagi para pelaku usahan UMKM juga harus senantiasa dikembangkan dan dilakukan secara berkesinambungan untuk menyesuaikan dengan tuntutan akan perkembangan yang terjadi di lingkungan bisnis.

c. Perubahan kebijakan

   Upaya pengembangan model yang berkaitan dengan pengelolaan dan pengembangan sentra UMKM yang akan dilakukan pada dasarnya juga harus mempertimbangkan dan diarahkan pada adanya perubahan kebijakan yang berasal dari pemerintah/birokrasi selaku regulator atau dari institusi/lembaga/asosiasi usaha yang juga memiliki aturan tersendiri. Dengan demikian, pengembangan model pada penelitian ini diupayakan untuk juga dapat dilakukan secara fleksibel dengan adanya perubahan kebijakan yang ada, asalkan saja tidak keluar dari esensi apa yang menjadi kebutuhan para pelaku usaha UMKM. Hal ini dapat saja terjadi, karena pada umumnya, manakala terjadi perubahan dan atau pergantian posisi pada suatu instansi

tertentu di lingkungan birokrasi, pada umumnya juga akan diikuti dengan perubahan-perubahan kebijakan yang selama ini ada dan diterapkan. Idealnya kebijakan-kebijakan yang selama ini sudah berjalan dengan baik harus dilanjutkan, dan kebijakan-kebijakan yang selama ini kurang baik harus diperbaiki dengan membuat kebijakan baru yang lebih sesuai. Dengan cara demikian ini, maka upaya pengembangan model akan dapat berjalan selaras dengan redesain model pelatihan dan implementasi model pelatihan yang dijalankan.

d. Perubahan persaingan

Persaingan usaha hampir di semua lini/sektor usaha sekarang ini sudah sedemikian ketatnya. Oleh karenanya, untuk mengantisipasi persaingan yang ada perlunya dilakukan mapping persaingan diantara industry yang bersaing. Oleh karenanya, redesain model pelatihan juga harus dikembangkan sesuai dengan perubahan persaingan bisnis yang muncul dan semakin ketat pada akhir-akhir ini, bukan hanya pada kalangan atau pelaku usaha yang ada pada skala usaha yang sama, akan tetapi mungkin pada skala usaha yang berbeda. Hal ini mengindikasikan bahwa para pelaku usaha UMKM harus siap bersaing dengan para pelaku usaha UMKM lainnya, dan bahkan juga harus siap bersaing dengan para pelaku usaha yang memiliki skala yang berada diatasnya, baik skala usaha menengah maupun besar. Apabila pengetahuan, ketrampilan, serta kompetensi para pelaku usaha UMKM tidak secara kontinyu dan berkelanjutan dikembangkan sesuai kebutuhan, maka sudah dapat dipastikan mereka akan selalu kalah dalam bersaing.

e. Rekonstruksi model

Upaya pengembangan model yang berkaitan dengan pengelolaan dan pengembangan sentra UMKM yang akan dilakukan pada dasarnya harus mempertimbangkan pada hal-hal yang telah diuraikan diatas, dimana antara satu dengan yang lainnya akan saling terkait sehingga pada gilirannya akan dapat dilakukan rekonstruksi model yang lebih sesuai dengan kondisi riil yang ada di lapangan.

Mengacu pada rekomendasi atas hasil evaluasi efektivitas model di atas, maka pada dasarnya konsep model pelatihan manajemen yang efektif bagi pelaku usaha UMKM yang disusun ini dapat diimplementasikan, tentunya dengan melakukan beberapa perbaikan sesuai dengan kondisi riil yang ada di lapangan, baik kondisi kawasan sentra UMKM yang ada itu sendiri, kondisi perilaku dan karakteristik para pelaku usaha yang selama ini menjalankan kegiatan usahanya pada sentra UMKM, dan kemampuan kelompok-kelompok usaha maupun asosiasi pada bidang usaha tertentu yang memang sangat berkepentingan dengan perkembangan usaha yang ada pada pelaku usaha UMKM dalam menjalan peran dan fungsinya sehingga akan sangat bermanfaat bagi pelaku UMKM menjadi semakin baik usaha yang dikelolanya dari waktu ke waktu.

Konsep model pelatihan manajemen yang telah dibuat tidak banyak mengalami perbaikan dan perubahan. Perbaikan dan perubahan rumusan model, mungkin hanya berkaitan dengan masalah isi *(content)* dan materi serta cara implementasinya saja, yang selanjutnya dapat dilakukan kegiatan diskusi, wawancara dan seminar terbatas sebelum implementasi model pelatihan manajemen yang efektif ini diterapkan di lapangan. Oleh karenanya konsep rumusan model dari hasil evaluasi ini bisa segera ditindaklajuti dengan pembuatan dokumen penyusunan model pelatihan manajemen yang efektif sebagai pedoman bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan pelaku usaha UMKM dalam mengelola dan menjalankan bisnis atau usahanya di masa-masa mendatang.

## 4. KESIMPULAN

### Kesimpulan

Mengacu hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian pada bab sebelumnya, maka dapatlah peneliti kemukakan kesimpulan sebagai berikut ini:

1. Telah teridentifikasinya identitas dan karakteristik responden sebagai pelaku usaha UMKM pada sentra UMKM yang berada di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur (kota Surabaya, kabupaten Sidoarjo, kota/kabupaten Mojokerto, kota/kabupaten Kediri, dan kota/kabupaten Madiun) dalam pelatihan manajemen usaha pada aspek metode (format) pelatihan.
2. Implementasi aspek metode (format) pelatihan rata-rata berada pada nilai 90.77% atau kondisi riil yang ada menunjukkan kondisi yang sangat tinggi, hanya pada item pernyataan nomor 5 dan nomor 6 yang menunjukkan kondisi yang sedang. Hal ini berarti kemanfataan implementasi aspek metode (format) pelatihan yang ada selama ini memiliki peran yang sangat besar bagi pengelolaan dan pengembangan manajemen usaha bagi para pelaku UMKM yang berada di sentra UMKM.
3. Konsep Model pelatihan Manajemen yang efektif dalam pengembangan dan pemberdayaan UMKM pada sentra UMKM di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur terdiri dari 3 model, yang antara lain meliputi : redesain model pelatihan manajemen yang efektif, Implementasi Model Pelatihan, dan Pengembangan Model Pelatihan. Diharapkan dengan mengimplementasikan ketiga (3) model tersebut, maka pengembangan dan pemberdayaan pelaku usaha UMKM yang berada pada sentra-sentra UMKM di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur bisa berjalan, dimana ketiga (3) model tersebut menekankan atau fokus pada kegiatan pendampingan secara langsung di lokasi usaha bagi pelaku usaha UMKM.

### Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka dapat peneliti kemukakan beberapa rekomendasi sebagaimana berikut ini :

1. Sebaiknya model pelatihan manajemen yang efektif dalam pengembangan dan pemberdayaan UMKM yang akan diimplementasikan pada redesain model pelatihan melalui pola perencanaan yang matang dengan jalan membuat rencana program pelatihan manajemen secara kolaborasi antar pihak yang berkepentingan dengan sektor usaha UMKM itu sendiri. Kolaborasi dapat dilakukan dengan melibatkan Perguruan Tinggi (PT), Dinas Koperasi Dan UMKM, Dinas-Dinas terkait lainnya, institusi/lembaga formal lain, kalangan bisnis, dan kelompok-kelompok usaha atau asosiasi yang membidangi usaha. Dan model pelatihan manajemen yang akan diimplementasikan hendaknya menekankan pada program pendampingan secara langsung di lokasi usaha para pelaku usaha atau sentra-sentra UMKM.
2. Implementasi Model Pelatihan yang diterapkan hendaknya disertai dengan kegiatan monitoring dan evaluasi (monev) untuk memastikan keberhasilan dan ketepatan model redesain yang diterapkan. Dengan adanya kegiatan monev ini diharapkan ukuran keberhasilan redesain model pelatihan yang diterapkan akan tepat sasaran dan sesuai dengan apa yang menjadi kebutuhan para pelaku usaha UMKM.
3. Pada model pengembangan hendaknya lebih ditekankan pada sinergi kegiatan atau program yang ada pada masing-masing *stakeholder*. Melalui upaya pelibatan dengan para stakeholder ini, tentunya sangat memerlukan banyak dukungan dan koordinasi yang intensif dengan masing-masing *stakeholder* yang ada, baik melalui pola men-sinergikan program yang dimiliki oleh masing-masing stakeholder sampai dengan bagaimana upaya untuk mengintegrasikan program-program yang ada menjadi satu model untuk pengembangan dan pemberdayaan UMKM yang efektif dan tepat. Melalui pengembangan model ini diharapkan mampu menjadikan UMKM di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur, menjadi UMKM yang mandiri secara ekonomi dan pada akhirnya dapat mengungkit dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang ada pada sentra-sentra UMKM dan sekitarnya.

**REFERENSI**

Agus Baktiono, JFX. Susanto Soekiman, I Putu Artaya, 2015. "Optimalisasi Dan Pengembangan Sentra UMKM Dalam Rangka Mewujudkan Ketahanan Komoditi Pangan Di Kabupaten Sidoarjo"

Anonymous. 2003. *Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.

Chowdhury, Sayani Roy and Chowdhury, Sahana Roy. (2016). Policy Reforms and SME Performances: A Comparation of Two Major EMEs. Emerging Economy Studies, Sage Pablication, 2(2) 145-155

Dahl, M.S., and Pedersen, C.O.R. (2002). Knowledge Flows through Informal Contacts in Industrial Cluster: Myths or Realities? DRUID Working Paper No 03-01.

Felzensztein, C. (2003). „Collaborative networks and inter-firm co-operation inmarket ing: Where are we? Where do we need to go?" <http://www.uach.cl/facultad/economicas/instituto/administracion/docents/cfelzensztein/univ/papers/papers_files/113_Final_Paper>

Gunawan, Sumodiningrat. 1999. *Pemberdayaan Masyarakat dan Jaringan Pengaman Sosial*. Jakrta: PT Gramedia Pustaka Utama

Harvie, C. (2007). "SME Clustering and Networking and its Contribution to Regional Development: An Overview of the Key Issue*s*". The 4th SMEs in Global Economy Conference, 9–10th July, <http://www.uow.edu.au/commerce/econ/csbrr/Paper%2014 .pdf>.

Hisrich, 1991., Kewirausahaan dan Manajemen Usaha, Erlangga Jakarta.

Holten, Ann Louise and Crouch, Colin. (2014). Unions in Small-and Medium-Size Enterprises: A Family Factor Perspective. European Journal of Industrial Relations. Vol. 20 (3) 273-290

Jones, Paul., Beynon, Malcolm J., Pickernell, David and Packham, Gary. (2013). Evaluating the Inpact of Different Training Methods on SME Business Performance. Environment of Planning C: Gaverment anf Policy. Volume 31, pages 56-81

Kim, Young Saing and Marsick, Victoria. (2013). Using the DLOQ to Support Learning in Republic of Korea SMEs. Advances in Developing Human Resources. 15 (2) 207-221

Krisnamurti, Bayu, 2003. Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Ekonomi Rakyat dengan Cara Berekonomi Sendiri.Pusat Studi Pembangunan, IPB, Bogor.

Kuah, A.T.H. (2002). "Cluster Theory and Practice: Advantages for Small Business Locating in a Vibrant Cluster". *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*: Volume Four, Issue 3: 206–228.

Kuncoro, M., and Supomo, I.A. (2003). "Analisis Formasi Keterkaitan, Pola Klaster, dan Orientasi Pasar: Studi Kasus Sentra Industri Keramik di Kasongan, Kabupaten Bantul, D.I. Yogyakarta". *Jurnal Empirika* Volume 16.No. 1. Juni.

Kuncoro, M. 2000. Usaha Kecil di Indonesia: Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan. Studium Generale dengan topik "Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil di Indonesia". Yokyakarta :STIE Kerja Sama.

Lee, Cheng Sheng and Wong, Kuan Yew. (2015). Knowledge Management Performance Measurement in Micro-Small and Medium Size Enterprice: An Explarotary Study. Business Information Review, Vol. 32 (4) 204-211

Lumpkin G.T. and Dess G.G. 1996, Clarifying the Entreprenuerial Orientation Construct and Linking it to Performance, Academy of Management Review, Vol 21 No.1 135-172

Manjon, Juan Vicente Garcia and Mompo, Rafael. (2016). Accelerating Innovation in Small and Medium Size Enterprises in the ICT Service Sector. Sage Open, July-September, 1-9

Nadvi, K. (1999). "Collect ive Efficiency and Collect ive Failure: the Response of Sialkot Surgical Instrument Cluster to Global Qualit y Pressures". *World Development* Vol. 27, No. 9: 1605–1626.

Nel, H and Makuwaza, G.C. (2001).*Clustering as a Policy Strategy for Improving Manufacturing Performance and Economic Growth in South Africa: a Case Study of Motor Industry in the Eastern Cape*. Paper presented at the SA Economic Society Conference. Muldersdrift.

Pulungan, Syahrial A. 2003. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Industri Kecil dalam Rangka Pengembangan Ekonomi Kerakyatan di Kota Medan. Medan : Program Pascasarjana USU

Roelandt, T and Hertog, P. (1999).*Cluster Analysis and Cluster Based Policy Making in OECD Countries: an Introduction to the Theme*. OECD Publication Service.France.Stoll, Emely E and Brookshire, Jung E.Ha. (2012). Motivations for Success: Case of U.S Textile and Apparel Small-and Medium Size Enterprises. Clothing and Textiles Research Journal. 30 (2) 149-163

Sato, Y. (2000). "Linkage Format ion by Small Firms: the Case of Rural Cluster in Indonesia". *Bulletin of Indonesian Economic Studies* Vol. 36 No. 1. April: 137–166.

Schmitz, H., (1995). Collective Efficiency: Growth Path for Small Scale Industry. *The Journal of Development Studies* 31 (4).

Sugiyono. (2009). Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Penerbit CV. Alfabeta

Sulistiyani, Ambar Teguh. 2004. *Kemitraan dan Model-model Pemberdayaan*. Yogyakarta: Gava Medika.

Soebandi, Agus Baktiono, Eman Setiawan, 2016. "Pengembangan Pengelolaan Terpadu Industri Pariwisata Dan Sentra UMKM Pada Kawasan Wisata Kenjeran Di Surabaya"

Tambunan, Tulus.2008. Ukuran Daya Saing Koperasi dan UKM. Jakarta: Universiatas Trisakti.

Titze, M., Brachert, M., and Kubis, A. (2008).*The Identification of Regional Industrial Clusters Using Qualitative Input-Output Analysis*. IWH Discussion Paper 13/2008 Halle Institute for Economic Research.

UNIDO. (2010). *Cluster development for pro-poor growth: the UNIDO approach*. The United Nations Industrial Development Organization. Vienna.

Uzor, O.O. (2004). *Small and Medium Scale Enterprises Cluster Development in South- Eastern Region of Nigeria*. IWIM, Nr. 86.

Wahyudiono, 2016. "Pengembangan Model Usaha Dalam Rangka Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Pada Sentra UMKM Di Kecamatan Rungkut Surabaya"

Wiklund, 1999, The Sustainability of the Entrepreneurial Orientation-Performance Relationship, Entrepreneurship Theory and Practice, Baylor University.

Wiklund, J. and Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance: A Configurational Approach. Journal of Business Venturing . 20, 71 – 91.

Lampiran

Tabel 4 Mapping Jawaban Responden Atas Aspek Metode (format) Pelatihan

| No | Butir Pernyataan | Kondisi Riil | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Rendah | Sedang | Tinggi |
| | | ≤40% | 41-67% | 69-100% |
| 1 | Sebagai pelaku UMKM, apakah saudara pernah mengikuti jenis pelatihan manajemen yang diselenggarakan oleh lembaga pendidikan tinggi, dinas koperasi & UMKM, lembaga perbankan maupun lembaga lainnya | - | - | 80% |
| 2 | Apakah pelatihan manajemen yang pernah saudara ikuti menyangkut aspek manajemen pemasaran, manajemen SDM, manajemen keuangan dan aspek manajerial lainnya | - | - | 77% |
| 3 | Apakah pelatihan manajemen diselenggarakan dengan metode klasikal di mana peserta pelatihan harus hadir ditempat yang sudah ditentukan, baik tempat dan waktunya | - | - | 81% |
| 4 | Apakah pelatihan manajemen dengan metode klasikal, semua peserta wajib mengikuti materi yang disampaikan oleh instruktur secara lengkap sesuai dengan waktu dan materi yang sudah dijadwalkan | - | - | 80% |
| 5 | Apakah pelatihan manajemen dengan metode klasikal ini memberi kesempatan yang cukup bagi peserta untuk berkonsultasi manajemen yang terkait dengan aktivitas usahanya | - | 47% | - |
| 6 | Apakah pelatihan manajemen dengan metode klasikal ini memberi hasil yang efektif bagi pengembangan manajemen peserta (pelaku UMKM) | - | 64% | - |
| 7 | Apakah saudara sebagai pelaku UMKM tertarik untuk mengikuti pelatihan manajemen dengan metode pendampingan langsung di lokasi tempat usaha milik saudara | - | - | 94% |
| 8 | Apakah saudara sebagai pelaku UMKM tertarik jika diberi materi pelatihan manajemen sesuai dengan kebutuhan dan problem bisnis saudara langsung melalui pendampingan dilapangan | - | - | 96% |
| 9 | Apakah saudara sebagai pelaku UMKM tertarik jika diberi materi pelatihan manajemen sesuai dengan waktu luang yang saudara jadwalkan sendiri dan langsung di lokasi tanpa meninggalkan tempat usahanya | - | - | 94% |
| 10 | Apakah saudara sebagai pelaku UMKM tertarik jika diberi materi pelatihan manajemen menurut kelompok usaha, sesuai dengan waktu serta tempat yang telah disepakati bersama | - | - | 97% |
| 11 | Apakah saudara sebagai pelaku UMKM tertarik jika diberi kesempatan berkonsultasi sesuai dengan kebutuhan manajemen dan bisnis yang sedang saudara perlukan | - | - | 97% |
| 12 | Apakah saudara sebagai pelaku UMKM tertarik jika diberi kesempatan berkonsultasi manajemen dan bisnis di lokasi tempat usaha sendiri sesuai dengan waktu yang disepakati bersama | - | - | 96% |
| 13 | Apakah saudara sebagai pelaku UMKM tertarik jika diberi pendampingan dalam kurun waktu enam bulan kedepan, sehingga | - | - | 94% |

| No | Butir Pernyataan | Kondisi Riil | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Rendah | Sedang | Tinggi |
| | | ≤40% | 41-67% | 69-100 % |
| | dapat mendampingi pengembangan manajemen dan bisnis saudara secara efektif | | | |
| 14 | Apakah usaha saudara akan tumbuh berkembang, jika diberi pendampingan manajemen secara berkala dan berkesinambungan oleh lembaga perguruan tinggi atau dinas koperasi & UMKM atau lembaga formal lainnya. | - | - | 97% |
| 15 | Apakah metode pelatihan melalui pendampingan langsung di lokasi usaha diyakini mampu membawa perubahan manajemen yang lebih baik dan efektif untuk pengembangan bisnis saudara ke depan. | - | - | 97% |

Sumber: Hasil Jawaban Kuesioner, data diolah peneliti

Tabel 5 Persepsi Responden Atas Model Pelatihan Yang Efektif

| No | Item Pertanyaan | Jawaban Responden | | | | | Nilai (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 1 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara untuk mengikuti pelatihan manajemen dengan metode pendampingan langsung di lokasi tempat usaha milik saudara | - | - | 5 | 12 | 33 | 91.2 |
| 2 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara apabila diberi materi pelatihan manajemen sesuai dengan waktu luang yang saudara jadwalkan sendiri dan langsung di lokasi tanpa meninggalkan tempat usahanya | - | - | - | 18 | 32 | 92.8 |
| 3 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara apabila diberi kesempatan berkonsultasi manajemen dan bisnis di lokasi tempat usaha sendiri sesuai dengan waktu yang disepakati bersama | - | - | 4 | 16 | 30 | 90.4 |
| 4 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara jika pelatihan manajemen dapat di lakukan langsung di tempat bisnis saudara, sehingga tidak meninggalkan aktivitas usahanya | - | - | - | 15 | 35 | 94.0 |
| 5 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara jika pendampingan manajemen langsung di lokasi usaha UMKM dirasa lebih cocok serta efektif dan efisien hasilnya dibanding dilakukan di tempat lain | - | - | 2 | 13 | 35 | 93.2 |
| 6 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara apabila pelaku UMKM merasa lebih berkembang, jika memiliki kelompok usaha yang diberi pelatihan manajemen langsung di lokasi usahanya | - | - | - | 4 | 46 | 98.4 |
| 7 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara apabila pelatihan manajemen yang diselenggarakan di lokasi UMKM akan membuka ruang konsultasi bisnis yang lebih terbuka dan selaras dengan kondisi manajemen masing masing pelaku UMKM | - | - | - | 5 | 45 | 98.0 |
| 8 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara apabila pelatihan manajemen akan memberikan manfaat bagi pelaku usaha tanpa melihat siapa sebagai | - | - | 8 | 22 | 20 | 84.8 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | penyelenggara pelatihannya | | | | | | |
| 9 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara apabila pelatihan manajemen akan memberikan manfaat bagi pelaku usaha jika dilakukan sinergi diantara para penyelenggara pelatihan yang akan dilakukan | - | - | 6 | 17 | 27 | 88.4 |
| 11 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara bahwa sinkronisasi penyelenggaraan pelatihan manajemen membutuhkan sinergi dari pihak *stakeholder* (akademisi, birokrasi & pelaku bisnis), agar dapat memberi manfaat yang optimal bagi pengembangan manajemen dan bisnis UMKM | - | - | 4 | 12 | 34 | 92.0 |
| 12 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara apabila materi pelatihan yang di dapat selama pelatihan akan lebih efektif implementasinya, jika disertai dengan program pendampingan materi pelatihan dalam kurun waktu tertentu | - | - | - | 11 | 39 | 95.6 |
| 13 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara apabila bahwa program pendampingan yang dilakukan pasca pelatihan, memberi kemudahan didalam mengimplementasikan materi pelatihan yang sesuai dengan kondisi bisnis riil yang ada di lapangan | - | - | 2 | 19 | 29 | 90.8 |
| 14 | Sebagai pelaku UMKM, setujukah saudara apabila waktu pendampingan lapangan selama satu semester (6 bulan), merupakan waktu yang cukup untuk bisa memahami materi pelatihan dengan tahapan implementasi yang riil di lapangan (sesuai bisnis pelaku UMKM) | - | - | 7 | 10 | 33 | 90.4 |
| | Total Nilai Persepsi | - | - | 38 | 174 | 438 | 85.71 |

Sumber : Hasil penyebaran kuesioner, data diolah

# Optimalisasi Strategi Metode Pelatihan melalui Pendampingan Usaha bagi Pelaku Usaha Umkm pada Sentra UMKM di Jawa Timur

ORIGINALITY REPORT

| 18% | 18% | 0% | 0% |
|---|---|---|---|
| SIMILARITY INDEX | INTERNET SOURCES | PUBLICATIONS | STUDENT PAPERS |

PRIMARY SOURCES

| | | |
|---|---|---|
| 1 | repository.unitomo.ac.id<br>Internet Source | 18% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Exclude quotes | Off | Exclude matches | < 50% |
| Exclude bibliography | Off | | |