

PELATIHAN PENILAIAN KINERJA USAHA PADA UKM

Ardiansyah Rasyid¹, Venky Lukito², Zenita Dian Mahanani³

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

^{2,4} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

E-mail: ardiansyahr@fe.untar.ac.id

Abstract

[Businessmen who aim for success always compare the level of success and failure in their business activities during each period. By conducting various performance assessments, entrepreneurs can determine their achievements. This activity aims to assess the performance of SMEs (Small and Medium-sized Enterprises). The selected partners for this activity are creative handicraft product businesses located in the city of Serang, Banten. The main goal is to enhance business performance by providing knowledge on how to assess the performance of their existing businesses. Based on the analysis of the partner's problems, it was found that there is a lack of knowledge in performance assessment, which hinders them from achieving a competitive advantage. To address this, the proposed method for the activity involves implementing a performance assessment instrument through socialization and providing assistance to business owners. The results of the activity show that the issues faced by the partner businesses can be resolved. Through business performance assessment, partners can identify areas for improvement, which helps in increasing business competitiveness and better positioning themselves in the increasingly favorable competitive market conditions.]

Keywords: *Mentoring, Socialization, Performance Appraisal.*

Abstrak

Pebisnis yang ingin berhasil setiap periode selalu membandingkan besarnya capaian kesuksesan atau kegagalan yang telah ada dalam kegiatan usahanya. Melalui berbagai penilaian kinerja akan segera dapat diketahui tingkat capaian bagi seorang pengusaha. Tujuan kegiatan adalah melakukan penilaian kinerja pada UKM. Mitra yang menjadi tempat kegiatan adalah usaha produk kreatif kerajinan yang terdapat di kota Serang Banten. Dalam meningkatkan kinerja usaha, melalui pembekalan pengetahuan tentang cara menilai kinerja usaha yang selama ini telah dijalankan. Berdasarkan analisis masalah mitra, masih lemahnya pengetahuan akan penilaian kinerja sehingga belum mampu mencapai keunggulan bersaing. Metode yang ditawarkan pada kegiatan ini adalah mengimplementasikan instrument penilaian kinerja dalam bentuk sosialisasi dan pendampingan kepada pemilik usaha. Hasil kegiatan menunjukkan masalah yang muncul pada usaha mitra dapat teratasi, melalui penilaian kinerja usaha mitra dapat mengetahui apa yang harus diperbaiki dalam meningkatkan daya saing usaha dan menghadapi kondisi persaingan yang semakin kondusif.

Kata kunci: Pendampingan, Penilaian Kinerja, Sosialisasi.

¹Universitas Tarumanagara Jakarta

Ardiansyah Rasyid, Venky Lukito & Zenita Dian Mahanani

*E-mail: ardiansyahr@fe.untar.ac.id

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis menghadapi kondisi persaingan yang semakin tajam. Pentingnya memiliki kinerja bagi bisnis untuk dapat menghadapi gempuran baik pada pesaing lama maupun baru. Melalui berbagai penilaian kinerja akan segera dapat diketahui tingkat capaian bagi seorang pengusaha. (Nandakumar et al., 2010) berpendapat suatu perusahaan memberikan keunggulan kompetitif jika mampu meningkatkan kinerja. Pengelolaan kinerja diperlukan bagi suatu organisasi, supaya mampu mengidentifikasi keunggulan dan keterbatasan perusahaan dalam persaingan masa mendatang. Sejalan dengan hal tersebut setiap usaha dalam bidang apapun sangat penting untuk melakukan pengukuran kinerja. Fungsi pengukuran kinerja adalah merubah perilaku kinerja. Perubahan perilaku salah satu kunci efektivitas kinerja dan meningkatkan visibilitas kinerja. "Mengukur" yakni proses-cara-kinerja (Bititci et al., 2012; Swartling & Poksinska, 2013).

Usaha kecil menengah membutuhkan sistem pengukuran kinerja sederhana yang dapat memberikan kemudahan bagi pihak pemilik usaha. Kenyataannya, usaha kecil tidak memiliki sumber daya yang dibutuhkan untuk melaksanakan model yang kompleks dan tidak benar-benar membutuhkan model yang kompleks (Bititci et al., 2012). Peneliti sebelumnya telah menganjurkan pertumbuhan penjualan (*sales growth*), pertumbuhan tenaga kerja (*employment growth*), pertumbuhan pendapatan (*income growth*) dan pertumbuhan pangsa pasar (*marketshare growth*) (Bellavance et al., 2013) sebagai ukuran kinerja. Penting bagi pemilik usaha menyelaraskan faktor –faktor yang menentukan kinerja usaha melalui penilaian kinerja yang strategis perlu dikembangkan menjadi alat ukur yang dapat diterapkan dalam menjaga sustainable development.

Mitra kegiatan PKM ini yaitu Ibu Nasbiati, yang usahanya berlokasi di kampung baru bugis kel. Banten kec. Kasemen. Kota Serang, Banten. Ibu Nasbiati memulai bisnis kerajinan tangan di latarbelakangi oleh kegemaran memproduksi aneka kerajinan tangan, terutama kreasi kerajinan tangan yang terbuat dari bahan kulit kerang. Ibu Nasbiati melihat adanya permintaan masyarakat di sekitarnya dalam membeli kerajinan tangan yang unik dan asli buatan tangan. Hal ini yang mendorong Ibu Nasbiati untuk menyalurkan kreatifitas tangannya menjadi sebuah bisnis yang bisa menghasilkan pendapatan.

Berdasarkan observasi dan diskusi dengan wakil pemilik usaha yaitu Ibu Nasbiati Permasalahan pada penilaian kinerja secara spesifik berkaitan dengan: 1). Strategi penilaian kinerja 2). Pemgetahuan tentang kinerja belum terpenuhi 3). Cara menilai kinerja masih

sangat kurang 4). Persaingan. Berdasarkan permasalahan mitra tersebut secara keseluruhan diperlukannya upaya mengenalkan metode penilaian kinerja pada mitra. Berdasarkan analisis situasi di atas, maka prioritas permasalahan adalah: a). Bagaimana memperkenalkan strategi penilaian kinerja yang bergantung pada kinerja pertumbuhan. b). Bagaimana cara mensosialisasikan strategi penilaian kinerja berdasarkan aspek pertumbuhan.

Solusi Permasalahan

Melalui kombinasi faktor-faktor yang dapat membentuk kinerja usaha diharapkan dapat meningkatkan kinerja UKM. Melalui faktor penilaian kinerja pertumbuhan diukur: pertumbuhan penjualan, modal, pasar, tenaga kerja dan laba. Kelima hal tersebut dapat menjadi pertimbangan untuk menyusun alat ukur yang dapat digunakan UKM dalam menjaga keberlanjutan usaha. Selanjutnya dalam mengatasi prioritas masalah yang dihadapi mitra, maka solusi yang ditargetkan selesai dari kegiatan pengabdian masyarakat ini terkait dengan pembekalan pengetahuan tentang hal yang perlu diperhatikan mitra dalam meningkatkan pemahaman tentang kinerja yang bersumber pada pertumbuhan penjualan (*sales growth*), pertumbuhan tenaga kerja (*employment growth*), pertumbuhan pendapatan (*income growth*) dan pertumbuhan pangsa pasar (*marketshare growth*) (Bellavance et al., 2013)

Tabel 1 Model Penilaian Kinerja Berdasarkan Pertumbuhan

Model Penilaian kinerja berdasarkan tingkat pertumbuhan	
Pertumbuhan penjualan meningkat	Kondisi pertumbuhan penjualan setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, sehingga dapat dilakukan perbandingan antara penjualan saat ini dengan penjualan sebelumnya.
Pertumbuhan modal meningkat	Kondisi pertumbuhan modal setiap tahun yang dimiliki pemilik usaha, dapat dilakukan perbandingan antara tahun berjalan dengan tahun sebelumnya

Penambahan tenaga kerja setiap tahun	Kondisi penambahan tenaga kerja setiap tahun yang terdapat pada suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan pasar dan pemasaran semakin baik	Kondisi pertumbuhan pasar dan pemasaran setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan keuntungan/laba usaha semakin baik	Kondisi pertumbuhan keuntungan atau laba usaha setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan laba usaha di tahun sebelumnya.

Sumber: hasil olaha beberapa jurnal dan artikel

METODE PENELITIAN

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra, solusi yang ditawarkan berupa, membuat PPT, pelatihan atau sosialisasi. Kegiatan sosialisasi dilakukan untuk memberikan pembekalan terhadap pemahaman tentang pengetahuan dalam kinerja pertumbuhan Yang meliputi : pertumbuhan penjualan (*sales growth*), pertumbuhan tenaga kerja (*employment growth*), pertumbuhan pendapatan (*income growth*) dan pertumbuhan pangsa pasar (*marketshare growth*) dalam meningkatkan keunggulan bersaing. Beberapa Langkah kegiatan pelaksanaan PKM, terbagi pada tahap persiapan, pelaksanaan dan tahap hasil akhir.

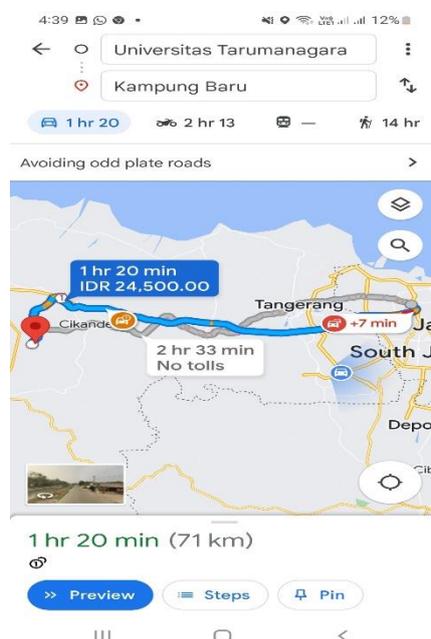
1. Tahap persiapan, terkait dengan:
 - a. Ketua pelaksana PKM menghubungi pihak mitra
 - b. Melakukan pengamatan terkait permasalahan yang dihadapi mitra
 - c. Mitra memberikan pernyataan kesediaan untuk bekerja sama
2. Tahap Pelaksanaan Kegiatan terkait dengan:
 - a. Pelaksana dan mitra menentukan jadwal pelaksanaan untuk sosialisasi
 - b. Pelaksana PKM menyiapkan materi yang akan disampaikan ke mitra
 - c. Pelaksana PKM minta ijin melakukan sosialisasi sesuai dengan kesepakatan
 - d. Pelaksana PKM melakukan pembagian tugas dengan mahasiswa yang membantu kegiatan
 - e. Pelaksana PKM menyampaikan materi sosialisasi melalui ceramah, diskusi, dan tanya jawab.

- f. Pelaksana meminta mitra untuk bertanya jika belum di mengerti dari materi yang disampaikan.
 - g. Pelaksana PKM menanggapi respon mitra tentang materi yang sudah disampaikan dan melakukan evaluasi.
3. Tahap Hasil Akhir, pada tahap ini meliputi:
- a. Pelaksana Menyusun luaran wajib dan tambahan
 - b. Mencari jurnal terkait PKM
Menyusun laporan kemajuan dan akhir
 - c. Menyusun laporan keuangan.

HASIL DAN PENCAPAIAN

Profil Usaha Mitra

Mitra yang menjadi tempat kegiatan adalah usaha kerajinan yang terbuat dari bahan dasar kulit kerrang. Pemilik usaha Bernama ibu Nasbiati. Lokasi kegiatan produksi mitra di kampung baru bugis kel. Banten kec. Kasemen. Kota Serang, Banten. yang sekaligus rumah tinggal mitra. Peta lokasi menunjukkan jarak tempat mitra dengan lokasi dari tempat kerja pengusul adalah:



Gambar 1. Jarak Tempat Mitra dengan Lokasi dari Tempat Kerja Pengusul

Ibu Nasbiati memulai bisnis kerajinan tangan di latarbelakangi oleh kegemaran memproduksi aneka kerajinan tangan, terutama kreasi kerajinan tangan yang terbuat dari bahan kulit kerang. Ibu Nasbiati melihat adanya permintaan masyarakat di sekitarnya dalam membeli kerajinan tangan yang unik dan asli buatan tangan. Hal ini yang mendorong Ibu Nasbiati untuk menyalurkan kreatifitas tangannya menjadi sebuah bisnis yang bisa menghasilkan pendapatan. Berikut merupakan beberapa contoh produk kerajinan tangan milik Ibu Nasbiati:



Gambar 2. Produk Kerajinan Tangan Milik Mitra

Model Yang Ditawarkan Untuk Mengatasi Masalah Mitra

Secara teori, konsep kinerja merupakan inti dari manajemen strategis dan secara empiris, kebanyakan studi strategi memanfaatkan konstruksi kinerja bisnis di perusahaan. Baru-baru ini, perhatian khusus telah didedikasikan untuk menentukan efektivitas tata kelola perusahaan melalui pengukuran kinerja perusahaan yang berbeda, yang berkaitan dengan proses produksi, yaitu efisiensi teknis (Micheli & Mari, 2014). Hal ini karena elemen utama organisasi bisnis adalah fungsi operasinya yang mengacu pada transformasi input menjadi output, dan efisiensi mana yang sangat signifikan (Micheli & Neely, 2010). Kinerja suatu usaha umumnya berbeda-beda satu sama lain, tidak adanya ukuran yang tepat untuk menilai kinerja suatu usaha, namun berbagai studi dari praktisi maupun akademisi telah menemukan berbagai faktor sebagai ukuran keberhasilan suatu usaha, dan beberapa kriteria dalam menilai suatu kinerja telah diungkapkan pada berbagai literatur.

Untuk itu penilaian lebih difokuskan pada persepsi dari pemilik UKM. Untuk itu model penilaian yang berorientasi pada kondisi pertumbuhan. Peneliti menganjurkan pertumbuhan

penjualan (*sales growth*), pertumbuhan tenaga kerja (*employment growth*), pertumbuhan pendapatan (*income growth*) dan pertumbuhan pangsa pasar (*marketshare growth*) (Bellavance et al., 2013).

Tabel 2. Model Penilaian Kinerja Berdasarkan Pertumbuhan

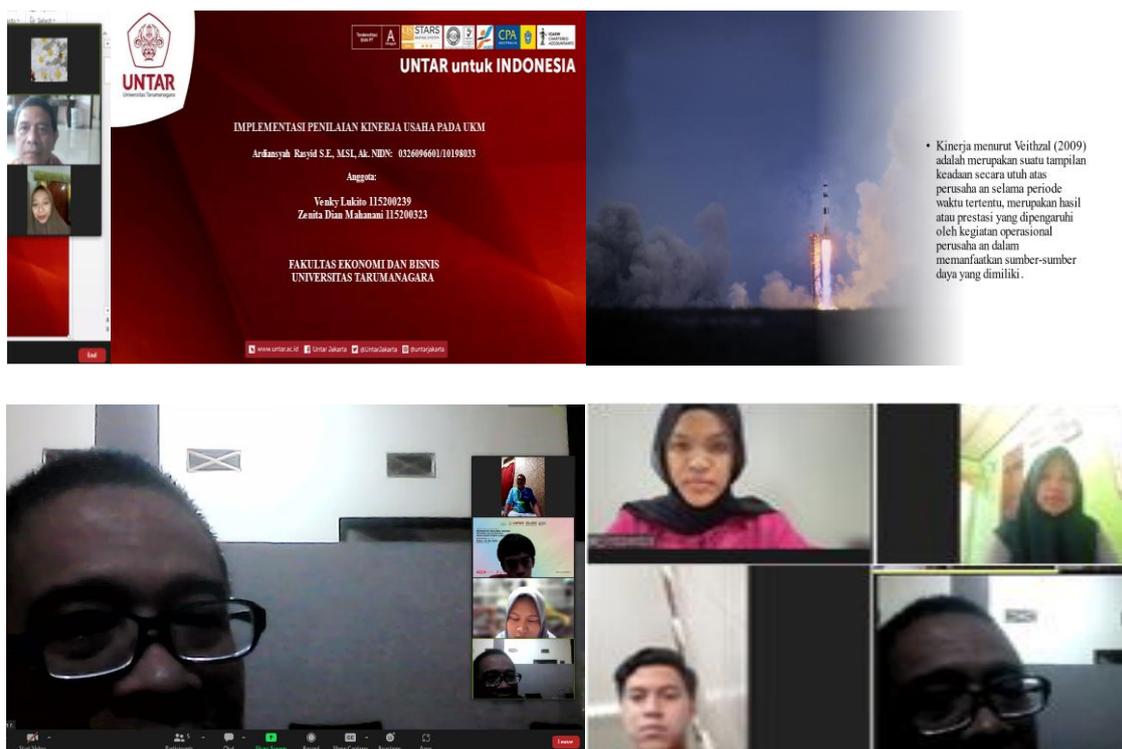
Model Penilaian kinerja berdasarkan tingkat pertumbuhan	
Pertumbuhan penjualan meningkat	Kondisi pertumbuhan penjualan setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, sehingga dapat dilakukan perbandingan antara penjualan saat ini dengan penjualan sebelumnya.
Pertumbuhan modal meningkat	Kondisi pertumbuhan modal setiap tahun yang dimiliki pemilik usaha, dapat dilakukan perbandingan antara tahun berjalan dengan tahun sebelumnya
Penambahan tenaga kerja setiap tahun	Kondisi pertumbuhan tenaga kerja setiap tahun yang terdapat pada suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan pasar dan pemasaran semakin baik	Kondisi pertumbuhan pasar dan pemasaran setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan keuntungan/laba usaha semakin baik	Kondisi pertumbuhan keuntungan atau laba usaha setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan laba usaha di tahun sebelumnya.

Sumber: hasil olahan beberapa jurnal dan artikel

Model pelatihan penilaian kinerja bertujuan untuk membantu atau mendorong agar pemilik usaha dapat mengetahui posisi pertumbuhan usaha, apakah sudah memiliki kinerja

yang baik (PPT Terlampir). Faktor apa saja yang harus diperbaiki dalam menghadapi kondisi persaingan yang semakin tajam. Selain itu pemilik UKM dapat mengetahui produk apa yang memberikan nilai tambah bagi usahanya.

Proses FDG dilakukan juga pada penilaian kinerja pertumbuhan mitra, terkait dengan: penilaian pertumbuhan. Hasil dokumentasi saat pelatihan dan pendampingan bersama mahasiswa kepada mitra terlihat dibawah ini.



Gambar 3. Foto saat Sosialisasi

KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan ini, dapat disimpulkan bahwa [pelatihan mengenai penilaian kinerja usaha pada UKM telah berhasil dilaksanakan dengan lancar dan mendapat sambutan yang baik dari para peserta. Para peserta kini memiliki pemahaman yang lebih baik tentang cara menilai kinerja usaha mereka dan mengetahui pentingnya mengukur hasil capaian yang telah mereka peroleh. Pelatihan ini membuktikan betapa pentingnya kegiatan penilaian kinerja dalam dunia bisnis UKM. Dengan pengetahuan ini, para pelaku UKM dapat lebih memahami sejauh mana kinerja usaha mereka berjalan, mengidentifikasi potensi perbaikan, dan mengambil keputusan strategis yang tepat untuk mengoptimalkan hasil usaha mereka.

Selain itu, pelatihan kinerja pertumbuhan disampaikan secara efektif melalui presentasi PowerPoint (PPT) dalam format sesi zoom meeting. Dua mahasiswa yang bertindak sebagai host berhasil menghadirkan materi dengan jelas dan interaktif, sehingga mempermudah pemahaman para peserta. Secara keseluruhan, pelaksanaan kegiatan ini memberikan manfaat yang positif bagi para peserta UKM. Diharapkan bahwa pengetahuan yang didapatkan dari pelatihan ini akan membantu mereka dalam menghadapi tantangan bisnis dengan lebih percaya diri, meningkatkan kinerja usaha, dan meraih kesuksesan di pasar yang semakin kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Bellavance, F., Landry, S., & Schiehl, E. (2013). Procedural justice in managerial performance evaluation: Effects of subjectivity, relationship quality, and voice opportunity. *The British Accounting Review*, 45(3), 149–166.
- Bititci, U., Garengo, P., Dörfler, V., & Nudurupati, S. (2012). Performance measurement: challenges for tomorrow. *International Journal of Management Reviews*, 14(3), 305–327.
- Micheli, P., & Mari, L. (2014). The theory and practice of performance measurement. *Management Accounting Research*, 25(2), 147–156.
- Micheli, P., & Neely, A. (2010). Performance measurement in the public sector in England: Searching for the golden thread. *Public Administration Review*, 70(4), 591–600.
- Nandakumar, M. K., Ghobadian, A., & O'Regan, N. (2010). Business-level strategy and performance: The moderating effects of environment and structure. *Management Decision*, 48(6), 907–939.
- Swartling, D., & Poksinska, B. (2013). *Changing the Thinking and Behaviour of an individual: When Implementing Lean Production*.