



Telaah Kondisi Eksternal dalam Peningkatan Kapasitas Pelaku UMKM Kota Metro dalam Mempertahankan Peluang Bisnis di Masa Covid-19

Wahyu Widodo¹, Intan Destrilia², Fitri Wahyuni^{3*}

Keywords :

Kondisi Eksternal;
UMKM;
Peluang.

*Corresponding Author

^{1,2,3} STISIPOL Dharma Wacana

*Jalan Kenanga No. 3, Mulyojati, Metro Barat, Kota Metro, Lampung, Indonesia 34125

Email: fitriwahyuni151@yahoo.com

History Artikel

Received: 22-04-2021

Reviewed: 24-04-2021

Revised: 27-05-2021

Accepted: 29-05-2021

Published: 20-06-2021

Abstrak. Di masa pandemi ini juga banyak sekali pelaku usaha UMKM di Kota Metro mengalami penurunan omset yang cukup besar bahkan ada juga yang merasa pandemi menjadi salah satu sebuah ancaman bagi pelaku usaha yang sudah berkembang atau yang sedang ingin berkembang. Dimasa pandemi ini juga mengharuskan pelaku usaha untuk berpikir keras dalam mengatasi permasalahan yang sedang terjadi saat ini, seperti melakukan perubahan-perubahan yang lebih baik dan menentukan strategi-strategi yang tepat dengan melakukan proses analisis SWOT sebagai salah satu cara untuk menaikkan persentase pendapatan. Adapun tujuan dalam penelitian ini pertama, meningkatkan pengetahuan dalam pemahaman analisis SWOT khususnya pada pelaku UMKM dalam komunitas Genpro Chapter di Kota Metro. Kedua, meningkatkan pengetahuan dalam menelaah kondisi eksternal pada pelaku UMKM dalam komunitas Genpro Chapter Metro dalam memanfaatkan peluang bisnis di masa pandemi. Sasaran lokasi pengabdian ini adalah pelaku UMKM atau Genpro Chapter Metro. Kegiatan akan dilakukan dalam bentuk pelatihan dan sosialisasi tentang analisis SWOT. Keberhasilan kegiatan ini dievaluasi melalui kegiatan pre dan post tes. Secara kuantitatif nilai rata-rata peserta sebelum dilaksanakan kegiatan adalah 33,25 dan mengalami kenaikan menjadi 66,25 setelah dilaksanakan kegiatan pelatihan. Kenaikan rata-rata sebesar 29,5 poin. Baik nilai pre test maupun post test tertinggi adalah 85 dan nilai terendah 0.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

Pendahuluan

Kota Metro adalah salah satu Kota di Provinsi Lampung dan memiliki predikat Kota Pendidikan. Sebagai Kota pendidikan Kota Metro banyak diminati oleh orang pendatang luar Kota untuk melakukan pendidikan di Kota Metro itu sendiri. Dalam hal ini Kota Metro membuka peluang bagi pelaku UMKM untuk melakukan peluang bisnis. Seperti yang kita ketahui UMKM

Merupakan usaha kecil yang membantu perekonomian Indonesia. Dikatakan membantu perekonomian Indonesia disebabkan karena dengan melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru serta juga meningkatkan devisa negara dengan melalui pajak badan usaha. Peranan Usaha Kecil Menengah dalam mengembangkan perekonomian nasional ditunjukkan dengan ditetapkannya Undang-Undang RI Nomor 20

tahun 2008 tentang Usaha Kecil dan selanjutnya diikuti dengan Peraturan Pemerintah RI nomor 32 tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil. Adapun Menurut data dari Dinas Koperasi, UMK, Usaha Menengah dan Perindustrian Kota Metro tahun 2018 jumlah usaha di Kota Metro mencapai 8.133 usaha. Dengan rincian Usaha Mikro berjumlah 7.086 dan Usaha Kecil berjumlah 956 sedangkan usaha menengah berjumlah 91 Pelaku Usaha (<https://data.metrokota.go.id>).

Seperti yang kita ketahui saat ini di Kota Metro banyak sekali pelaku usaha seperti UMKM atau yang berbentuk komunitas seperti Genpro Chapter Metro dan lainnya dan hal ini menyebabkan banyaknya persaingan antara pelaku usaha satu dan yang lainnya. Selain banyaknya persaingan dimasa pandemi ini juga banyak sekali pelaku usaha dalam komunitas Genpro Chapter Metro dan lainnya mengalami penurunan omset yang cukup besar bahkan ada juga yang merasa pandemi menjadi salah satu ancaman bagi pelaku usaha yang sudah berkembang atau yang sedang ingin berkembang. Dimasa pandemi ini juga mengharuskan pelaku usaha untuk berpikir keras dalam mengatasi permasalahan yang sedang terjadi saat ini, seperti melakukan perubahan-perubahan yang lebih baik dan menentukan strategi-strategi yang tepat sebagai salah satu cara untuk menaikkan persentase pendapatan.

Menurut Nawawi (2012), dari sudut etimologis strategi berarti penggunaan kata “strategik” dalam manajemen sebuah organisasi dapat diartikan sebagai kiat, cara, dan taktik utama yang dirancang secara sistematis dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yang terarah ada tujuan strategi organisasi. Strategi juga dapat diartikan sebagai salah satu cara pemikiran sebuah organisasi bagaimana organisasi tersebut dapat mempertahankan eksistensi kedepannya serta mencapai tujuan organisasi yang telah dirancang dalam jenjang yang berkelanjutan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi adalah hal yang sangat penting dalam mempertahankan eksistensi usaha, dimana dalam menentukan strategi

perlu dilakukannya analisis lingkungan pada kondisi internal dan kondisi eksternal. Menurut Jauch & Glueck dalam Amirullah (2015) mengemukakan alasan pentingnya analisis lingkungan sebagai berikut: pertama, analisis lingkungan memberikan kesempatan pada perencana strategi untuk mengantisipasi peluang dan membuat rencana untuk melakukan tanggapan pilihan terhadap peluang ini. Kedua, membantu perencana strategi untuk mengembangkan strategi-strategi yang dapat mengubah ancaman menjadi keuntungan organisasi.

Adapun dalam kondisi eksternal terbagi menjadi dua yaitu peluang dan ancaman organisasi. Lingkungan eksternal perusahaan adalah semua kejadian di luar perusahaan yang memiliki potensi untuk mempengaruhi perusahaan (Williams, 2001 dalam Susanti, 2017). Pada dasarnya apabila seorang pelaku usaha seperti UMKM atau komunitas Genpro Chapter Metro ingin mempertahankan bisnis yang sedang ditekuni saat ini maka kondisi eksternal organisasi sangat perlu diperhatikan karena ketika kita bisa menyusun strategi dengan memanfaatkan peluang maka dapat dijamin usaha yang telah dirintis maupun telah berkembang dapat bertahan dan dapat memenuhi pasaran (*market*) masyarakat saat ini. Serta menentukan strategi dalam kondisi eksternal pihak pelaku bisnis juga harus mempertimbangkan ancaman yang akan terjadi kedepannya, maka dari itu apabila pelaku usaha atau bisnis dapat mengatasi ancaman yang ada di organisasi tersebut maka peluang kita dalam mempertahankan eksistensi bisnis juga dapat berjalan dengan baik, contohnya seperti mengurangi persaingan bisnis dan lainnya. Maka dari itu perlu adanya pemahaman dalam pembuatan strategi baik untuk mengikuti persaingan yang cukup kompetitif dalam dunia perbisnisan.

Seperti yang kita ketahui dalam dunia perbisnisan strategi adalah salah satu senjata dalam menaklukkan pasar apabila strategi yang dilakukan tepat pada sasaran. Saat ini pelaku bisnis seperti UMKM atau komunitas usaha seperti Genpro Chapter Metro perlu

memahami strategi dan analisis SWOT terutama pembagian kondisi internal maupun eksternal dalam membuat strategi. Menurut Heene et al., (2010), terdapat dua sisi dalam analisis SWOT, sisi kekuatan dan kelemahan serta sisi peluang dan ancaman. Adapun pengetahuan dalam memahami strategi dan analisis SWOT perlu adanya pembelajaran yang cukup ekstra karena pemahaman analisis SWOT tidak cukup hanya membaca dan dijelaskan tetapi harus adanya contoh praktek usaha yang akan dilakukan perubahan seperti melakukan peluang-peluang yang ada dan mengatasi ancaman-ancaman yang terjadi. Di masa pandemi ini memang mengharuskan pelaku usaha untuk berpikir lebih keras dalam melakukan perubahan dan beradaptasi pada lingkungan saat ini. dalam melakukan pemahaman terkait penentuan strategi atau pengetahuan tentang analisis SWOT perlu adanya pelatihan, maka dari itu perlu adanya sosialisasi terkait pemahaman tentang strategi dan analisis SWOT dan sebelum dilakukan sosialisasi maupun pelatihan perlu adanya pre test sehingga dapat mengukur persentasi peningkatan pada saat post test dilakukan. Sehingga tim pengabdian memilih untuk melakukan pengabdian dengan maksud untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang strategi dan analisis SWOT.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Darmawacana Kota Metro pada tanggal 8 November 2020 dengan khalayak sasaran kegiatan ini adalah pelaku UMKM atau Genpro Chapter Metro. Secara spesifik, 20 peserta yang hadir pada saat pelaksanaan kegiatan terdiri dari anggota Genpro Chapter Metro.

Kegiatan pengabdian ini direncanakan dilakukan melalui tiga tahapan yaitu analisis situasi, intervensi objek dan evaluasi-refleksi, dengan perincian kegiatan sebagai berikut:

- a) Analisis situasi dilakukan melalui penelusuran penelitian dan kajian

dengan tema yang berkaitan. Selain bersumber dari studi pustaka, analisis situasi ini juga diperoleh dari hasil studi lapangan pendahuluan (pra riset) yang telah dilakukan oleh tim pengabdian.

- b) Intervensi objek dilakukan melalui kegiatan pelatihan dengan tema peningkatan kapasitas pelaku UMKM Kota Metro dalam memanfaatkan peluang bisnis di masa pandemi.
- c) Evaluasi dan refleksi. Evaluasi dilakukan dalam bentuk pemberian pre dan post test sebagai metode pengukuran kuantitatif terhadap perubahan kognisi/perilaku sebelum dan setelah pelaksanaan kegiatan. Sedangkan refleksi dilakukan diakhir kegiatan dengan tujuan memperkuat komitmen dan kesadaran tentang peningkatan kapasitas pelaku UMKM Kota Metro dalam memanfaatkan peluang bisnis di masa pandemi.

Keberhasilan kegiatan ini ditandai dengan terciptanya kondisi di bawah ini:

- (a) Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman analisis SWOT
- (b) Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman dalam telaah kondisi eksternal

Metode evaluasi dilakukan dengan evaluasi kuantitatif melalui pre test dan post test. Rancangan tersebut digunakan untuk mengukur perubahan pengetahuan dan kemampuan konsep seluruh tahapan kegiatan. Evaluasi kedua dilakukan melalui refleksi atau evaluasi kualitatif dilakukan melalui diskusi/tanya jawab dengan pemantauan selama proses pemaparan materi dan praktek yang disajikan berlangsung antara penyaji materi dengan peserta pelatihan, khususnya yang terkait dengan analisis SWOT

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada 8 November 2020, di Aula STISIPOL Dharma Wacana, dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang. Sebelum kegiatan

pelatihan dilakukan, terlebih dahulu tim pengabdian melakukan pre test.

Tabel 1. Hasil Pre Test

No.	Nama	Nilai
1.	Salsabila Nur	0
2.	Siti Maryani	70
3.	Heri Y	50
4.	Semiyati Handayani	30
5.	Agus Irawan	0
6.	Pandu Eka Saputra	40
7.	Suarso	20
8.	Isa Ansori	65
9.	Fani Ramadan	30
10.	Selly Oktavia	60
11.	Sumaryanto	30
12.	Ari Sulistiyo Rini	30
13.	Dwi Yunita Sari	30
14.	Dwi Mulyanti	40
15.	Amelia Nofianti	40
16.	Lisda Wati	50
17.	Dwi Wijanarti	30
18.	Banalinca	50
19.	Susi Dewi	0
20.	Eka Sulastri	0
Jumlah		665
Rata-rata		33,25

(Sumber : Hasil pengabdian, 2020)

Pre test bisa diartikan sebagai kegiatan menguji tingkatan pengetahuan terhadap materi yang akan disampaikan, kegiatan pre test dilakukan sebelum kegiatan materi analisis SWOT atau pengajaran disampaikan. Adapun manfaat diadakannya pre test adalah untuk mengetahui kemampuan awal peserta mengenai materi yang akan disampaikan.

Berdasarkan hasil pre test (lihat tabel 1) dapat disimpulkan bahwa masih rendahnya pengetahuan terkait analisis SWOT hal tersebut bisa dibuktikan dari hasil pre test yang dikerjakan oleh Genpro Chapter Metro atau UMKM Kota Metro. Dari hasil pre test tersebut dengan jumlah peserta 20 orang rata-rata pengetahuan analisis SWOT setiap orangnya di bawah 50 % (persen) bahkan dari 20 orang tersebut ada beberapa yang mendapatkan nilai atau skor 0 yang berarti peserta tersebut belum mengetahui sama sekali apa itu analisis SWOT.

Setelah dilakukan pre test, kemudian tim pengabdian menyampaikan materi terkait analisis SWOT. Selain diberi materi secara

teoritis, peserta juga didampingi dalam proses penyusunan telaah kondisi eksternal sebagai salah satu proses untuk mempertahankan usaha yang sudah berkembang menghadapi masa pandemi.

Tabel 2. Hasil Post Test

No.	Nama	Nilai
1.	Salsabila Nur	60
2.	Siti Maryani	70
3.	Heri Y	70
4.	Semiyati Handayani	85
5.	Agus Irawan	60
6.	Pandu Eka Saputra	40
7.	Suarso	55
8.	Isa Ansori	80
9.	Fani Ramadan	20
10.	Selly Oktavia	70
11.	Sumaryanto	60
12.	Ari Sulistiyo Rini	30
13.	Dwi Yunita Sari	70
14.	Dwi Mulyanti	50
15.	Amelia Nofianti	80
16.	Lisda Wati	85
17.	Dwi Wijanarti	65
18.	Banalinca	60
19.	Susi Dewi	70
20.	Eka Sulastri	65
Jumlah		1245
Rata-rata		66,25

Sumber : Hasil pengabdian, 2020

Hasil kegiatan tersebut, peserta kemudian mampu membedakan kondisi internal maupun kondisi eksternal sehingga dapat memanfaatkan peluang dan kekuatan yang ada di organisasi atau bisnis yang sedang tekuni dan juga dapat mengatasi kelemahan maupun ancaman yang terjadi di organisasi maupun bisnis berkembang

Post test dapat diartikan sebagai evaluasi akhir saat materi yang diajarkan pada hari itu telah diberikan. Berdasarkan hasil post test disimpulkan adanya peningkatan yang cukup kemampuan yang signifikan. Meski ada beberapa peserta yang test mendapatkan nilai yang sama dari nilai pas test ke nilai post test, tetapi dari penyampaian materi yang telah sampaikan nilai peserta yang hadir tidak ada yang mengalami penurunan. Maka dari itu dapat disimpulkan penyampaian materi terkait analisis SWOT kepada peserta berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang

inginkan seperti adanya peningkatan pengetahuan yang cukup signifikan terkait materi analisis SWOT dan adanya peningkatan pengetahuan terkait proses pembuatan strategi yang akan dilakukan pada usaha yang sudah berkembang maupun sedang berkembang.

Tabel 3. Perubahan nilai pre dan post test

No.	Nama	Pre Test	Post Test	Naik/ Turun
1.	Salsabila Nur	0	60	60
2.	Siti Maryani	70	70	0
3.	Heri Y	50	70	20
4.	Semiyati Handayani	30	85	55
5.	Agus Irawan	0	60	60
6.	Pandu Eka Saputra	40	40	0
7.	Suarso	20	55	35
8.	Isa Ansori	65	80	15
9.	Fani Ramadan	20	20	0
10.	Selly Oktavia	60	70	10
11.	Sumaryanto	30	60	30
12.	Ari Sulistiyo Rini	30	30	0
13.	Dwi Yunita Sari	30	70	40
14.	Dwi Mulyanti	40	50	10
15.	Amelia Nofianti	40	80	40
16.	Lisda Wati	50	85	35
17.	Dwi Wijanarti	30	65	35
18.	Banalina	50	60	10
19.	Susi Dewi	0	70	70
20.	Eka Sulastri	0	65	65
Jumlah		655	1245	590
Rata-rata		33,25	66,25	29,5

Sumber : Hasil pengabdian, 2020

Berdasarkan tabel 3 dapat disimpulkan hasil pre test dan post test terkait materi analisis SWOT terutama pada kondisi lingkungan eksternal terjadinya peningkatan pengetahuan yang cukup signifikan yaitu rata-rata 29,5 poin.

Simpulan dan Saran

Hasil pengabdian dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM dalam komunitas Genpro Chapter Metro belum memahami analisis SWOT terutama dalam pembagian lingkungan internal maupun eksternal. Secara kuantitatif nilai rata-rata pemahaman peserta 33,25 dan mengalami kenaikan menjadi 66,25 setelah dilaksanakan kegiatan pelatihan. Kenaikan rata-rata sebesar 29,5

poin. Nilai pre test maupun post test tertinggi adalah 85 dan nilai terendah 0. Dalam hasil post test tersebut pihak pelaku usaha dapat mengetahui apa itu kondisi eksternal maupun internal. Pada kondisi eksternal pelaku usaha dalam komunitas Genpro Chapter Metro dapat menganalisis peluang dan ancaman yang ada di organisasi tersebut.

Ucapan Terima Kasih

Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (P3M) STISIPOL Dharma Wacana atas skema hibah pengabdian pada Tahun Anggaran 2020.

Daftar Rujukan

- Nawawi, H. (2012). *Manajemen Strategik Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan (dengan Ilustrasi di Bidang Pendidikan)*. Yogyakarta: Gadjah Mada.
- Heene, A., dkk. (2010). *Manajemen Strategik Keorganisasian Publik*. Bandung: Refika Aditama.
- Amirullah. (2015). *Manajemen Strategi (Teori-Konsep-Kinerja)*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Susanti, P. R. (2017). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal dalam mencapai Tujuan Perusahaan (Studi Kasus STIE Galileo Batam). *Jurnal Elektronik Rekaman, 1*(1).
- Kota Metro. (2018). *Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) se Kota Metro*.
<https://data.metrokota.go.id/chart/dat-a-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-umkm-se-kota-metro> Diakses pada 08 Desember 2020 Pukul 13.04 WIB.
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM.