

ANALISIS PENGENALAN RISIKO UNTUK PENGUATAN *TEAM CAPACITY BUILDING* BAGI MASYARAKAT PETERNAK

Zainal Abidin, Akung Daeng, Baiq Nurul Suryawati*, Iwan Kusmayadi, Laila Wardani

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram

*Email: nurul.suryawati@unram.ac.id

Abstrak - Program pengabdian ini ditujukan untuk memfasilitasi para peternak kambing dan sapi yang kesulitan dalam menggiatkan kelompok bersama untuk produktivitas usaha mereka. Pengenalan risiko bisnis diharapkan dapat menggugah kesadaran mereka agar dapat meningkatkan komitmen untuk membentuk teamwork. Sebagai bagian dari materi pengabdian, pengaruh team capacity building terhadap peningkatan kinerja individu dan organisasi disampaikan, hal ini diharapkan dapat menggugah kesadaran para peternak kambing dan sapi untuk dapat membentuk sebuah kelompok peternak yang solid. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa kendala para peternak kambing dan sapi adalah keinginan memiliki kandang kolektif yang semestinya dapat terpecahkan apabila keberadaan kelompok peternak kambing dan sapi bisa digiatkan.

Kata kunci: persaingan usaha, kelompok usaha, risiko usaha

LATAR BELAKANG

Team building dan *teamwork*, adalah dua istilah berbeda tetapi merupakan satu proses yang saling berkesinambungan. Beberapa orang mengatakan bahwa *team building* dan *teamwork* adalah dua istilah yang berbeda dan terpisah, dimana antara satu sama lain tidak ada hubungan sebab akibat. Namun, beberapa pemikiran lain juga menyebutkan bahwa *team building* dan *teamwork* ini adalah sama, hanya berbeda pada istilahnya saja.

Team Building pada dasarnya adalah membangun sebuah tim dari nol. Tim tersebut dibentuk dari kumpulan beberapa orang yang sebelumnya belum pernah berkumpul membentuk tim satu sama lain. Sehingga, dalam membangun tim (*Team Building*) perlu proses yang tidak mudah. Sedangkan *Teamwork* merupakan suatu kerja tim yang terbentuk di dalam sebuah tim yang terbangun.

Teamwork itu ada setelah sebuah tim terbangun (*Team Building*). Di dalam sebuah *Team Building* dan *Teamwork* dibutuhkan komitmen oleh setiap individu didalamnya dan dibutuhkan kerjasama serta sikap peduli saling tolong menolong demi terbentuknya sebuah tim dan teamwork yang baik dan solid.

Pada hakekatnya, *Team Building* dan *Teamwork* merupakan dua komponen yang

berbeda namun saling terhubung dan bersinergis karena teamwork terbentuk setelah ada *Team Building*. Sebab tidak mungkin terbangun *Teamwork* tanpa adanya tim. Oleh karena itu, peningkatan ekonomi masyarakat hanya dapat ditingkatkan seiring dengan adanya peningkatan pendapatan pada kelompok usaha sentral yang juga merupakan masyarakat lokal di wilayah tersebut. Seluruh masyarakat selanjutnya diharapkan untuk dapat ikut berperan di dalam peningkatan kesejahteraan tersebut. Upaya ini antara lain dapat dilakukan dengan ikut memajukan berbagai macam kegiatan usaha yang sifatnya produktif.

Penguatan team capacity building ini terhambat dikarenakan tingkat komitmen yang kurang sehingga akhirnya menyebabkan banyak peluang usaha terlewatkan. Bagian dari *team capacity building* diantaranya adalah para peternak sapi dan kambing yang notabene memiliki jenis usaha yang sama. Berbagai macam upaya dapat dilakukan untuk mendorong mereka berperan serta aktif dalam peningkatan team capacity building, antara lain dengan mengenalkan berbagai metode analisis risiko sehingga mereka dapat meminimisasi risiko dengan memperkuat kelompok usaha mereka. Selanjutnya, program yang akan

dilakukan adalah pendampingan masyarakat yang juga merupakan bagian dari *team capacity building* ini ke dalam kelompok masyarakat berbasis usaha secara resmi.

Kegiatan ini melibatkan kelompok peternak sapi dan kambing, tokoh masyarakat dan tim pengabdian masyarakat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram. Lebih lanjut, tim pengabdian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram menjadi fasilitator untuk membantu membekali peternak sapi dan kambing di dalam masyarakat tersebut dengan berbagai macam keterampilan agar dapat membuka usaha sendiri. Pendampingan masyarakat ini dibentuk berdasarkan *mutual relationship* dimana diharapkan dengan berbagai peningkatan *team capacity building* dan upaya membantu kelompok peternak sapi dan kambing untuk mengenali risiko usaha yang mereka hadapi dan meminimisasi-nya. Pelaksanaan pendampingan kelompok peternak sapi dan kambing ini selanjutnya secara bertahap diharapkan dapat memberi peningkatan pendapatan bagi keseluruhan masyarakat di dusun termaksud. Hal ini tentu saja, juga sejalan dengan tugas tim pengabdian masyarakat untuk melaksanakan tri dharma perguruan tinggi.

Minimnya pengetahuan masyarakat terhadap pentingnya *team capacity buiding* untuk meningkatkan komitmen mereka. Kenyataannya yang ada selama ini adalah masyarakat hanya menjalankan usahanya secara sporadis. Mereka mengabaikan berbagai macam teknik pengenalan potensi pribadi baik secara formal maupun informal untuk meningkatkan taraf hidup mereka. Meningkatkan pengetahuan kelompok peternak sapi dan kambing sebagai sumber pendapatan sehingga ada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan mereka. Upaya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan ini dilakukan dengan mengenalkan dan menunjukkan berbagai teknik mengumpulkan ide dan proses

kreasi seperti *brainstorming*, *mind mapping* maupun *focus group discussion* yang sudah dilakukan kelompok masyarakat lain di daerah yang lebih maju. Hal ini dilakukan agar nantinya keseluruhan anggota kelompok ini dapat mengetahui berbagai teknik untuk meningkatkan kualitas diri dari yang paling sederhana dan dengan cara yang paling praktis.

Pemberdayaan masyarakat dengan peningkatan *team capacity building* ini diharapkan secara bertahap akan membantu masyarakat umum untuk meminimisasi risiko usaha yang ada. Berbagai macam keluhan para peternak berkenaan dengan minimnya komitmen dapat diatasi dengan peningkatan kesadaran para peternak dengan membentuk kelompok usaha yang solid dan memanfaatkan kemitraan agar dapat menciptakan peluang usaha yang lebih luas.

METODE PELAKSANAAN

Ada beberapa tahapan yang dilakukan dalam menganalisis risiko usaha. Tahapan pertama adalah dengan mengenali berbagai macam risiko yang berkenaan dengan usaha kita. Besar kecil risiko dapat diukur dengan melihat tingkat kerusakan dari:

- a. Harta benda
 - b. Berkurangnya aset-aset yang dimiliki perusahaan
 - c. Bertambahnya hutang
- Risiko Keuangan dalam usaha tergantung kepada:

- a. Besar kecilnya investasi
- b. Persaingan usaha
- c. Besar kecilnya prosentase penanaman investasi dari arus kas

Macam-macam risiko selanjutnya dapat dirinci sebagai berikut:

- a. Risiko jiwa saat menjalankan pekerjaan
- b. Risiko harta karena pencurian, kebakaran, manajemen tidak tepat
- c. Risiko kerusakan harta karena pengepakan salah, banjir

- d. Risiko penggantian kepada pihak lain karena perusahaan atau produk merugikan pihak lain
- e. Risiko keuangan, mampu tidaknya perusahaan memperhitungkan arus kas (cash flow)

Analisis Risiko dalam menjalankan usaha selanjutnya diterapkan dalam berbagai fungsi pada kegiatan bisnis kita sebagai berikut:

Analisis aspek risiko keuangan

Hal ini dilakukan untuk meminimalisirkan terjadinya risiko, dimana perusahaan bisa melakukan berbagai hal sebagai berikut:

- Pembukuan yang teratur
- Pengelolaan keuangan yang baik
- Mengikuti asuransi dsb

Adapun cara menghitung risiko keuangan adalah sebagai berikut:

1. Analisis Sensitivitas, yaitu dengan menyusun estimasi cash flow dalam 3 posisi:
 - Optimis (baik)
 - Wajar (sedang)
 - Pesimis (buruk)

Dari hasil analisis sensitivitas kemudian dicari range/jarak antara estimasi tersebut. Jika range-nya besar maka risiko juga lebih besar.

2. BEP (Break Event Point). BEP adalah suatu tingkat penjualan yang dapat menutup biaya tetap dan variabel. BEP dikenal dengan titik impas atau pulang pokok. Menurut sifatnya biaya terdiri dari:
 - a. Biaya tetap (Fixed cost), yaitu biaya yang jumlah-nya tetap, tidak terpengaruh perubahan tingkat kegiatan perusahaan dalam waktu atau kapasitas tertentu. Contoh: Sewa gedung, Gaji pegawai tetap, penyusutan peralatan dan lain lain.
 - b. Biaya Tidak tetap (Variabel Cost), yaitu biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai tingkat kegiatan perusahaan.
3. NPV (Net Present Value), adalah metode yang sangat memperhatikan nilai waktu

uang. Cara perhitungannya adalah selisih antara nilai sekarang dari cash flow dan investasi. NPV adalah selisih antara present value dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan.

4. Analisis Peluang, sebagai tahapan selanjutnya yaitu untuk menganalisis seberapa besar pangsa pasar yang dapat dikuasai sehingga dapat memperkirakan penjualan perusahaan pada masa akan datang.
5. Analisis Regresi juga dapat digunakan sebagai metode analisis yang dipergunakan untuk mencari pengaruh satu variabel dengan variabel lainnya.
6. Analisis Korelasi, selanjutnya juga dapat digunakan sebagai alat analisis untuk mencari hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen.
7. Metode Payback Period. Sebagai bagian kelengkapan analisis risiko usaha untuk melihat layak atau tidaknya sebuah usaha dijalankan maka dapat digunakan metode payback period. Konsep dari metode ini adalah mengukur lamanya usia investasi yang sudah ditanam dengan cara membandingkan masa payback period dengan lamanya kembalian investasi. Payback period ingin melihat seberapa lama investasi bisa kembali. Semakin pendek jangka waktu kembalinya investasi semakin baik suatu investasi. Kelemahan dari metode payback period adalah:
 - a. Tidak memperhitungkan nilai waktu uang, dan
 - b. Tidak memperhitungkan aliran kas sesudah periode pengembalian.Metode IRR (Internal Rate of Return). IRR adalah tingkat diskonto (discount rate) yang menyamakan present value aliran kas masuk dengan present value aliran kas keluar.

Analisis aspek risiko SDM. Wirausaha perlu menganalisis dan menciptakan kondisi kerja yang produktif bagi karyawan, dengan cara:

1. Dengan manajemen yang terbuka sehingga ada kejelasan tugas bagi karyawan.
2. Memiliki mekanisme untuk mendengar dan memperhatikan keluhan karyawan.
3. Melakukan penilaian dan antisipasi terhadap karyawan yang tidak puas.
4. Proses rekrutmen SDM yang tepat

Aspek risiko SDM yang perlu dicermati:

1. Risiko antara para eksekutif puncak dengan pekerja inti
2. Risiko dalam hubungan industri
3. Risiko para karyawan
4. Risiko tidak beretika dalam bekerja dan berbisnis

Analisis aspek Potensi Pasar. Pasar terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan atau keinginan serta mau dan mampu dalam pertukaran untuk pemenuhan kebutuhan atau keinginan tersebut. Dengan adanya globalisasi maka pasar semakin luas, namun risiko juga semakin besar. Jika salah memperhitungkan peluang pasar, maka produk akan gagal dan menyebabkan kerugian atau kebangkrutan. Adapun tahapan yang perlu dilakukan dalam Analisis Potensi Pasar:

- memperoleh fakta tentang potensi pasar
- mengenali persoalan pada potensi pasar
- mengurangi risiko usaha

Analisis Aspek Produk. Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan publik. Produk ada 2, Produk barang dan jasa. Produk agar diterima harus: memuaskan konsumen. Sehingga perlu diadakan analisis dalam: memilih segmen pasar, memposisikan produk dengan persepsi yang tepat, harga terjangkau, menciptakan produk baru, mencari segmen baru, dan memperbaiki penampilan produk.

Analisis Aspek Pelanggan. Penjual barang atau jasa harus mampu menjual barang yang bisa diterima dan dapat mengikat pelanggan,

yaitu dengan mengutamakan mutu dan pelayanan. Adapun yang perlu dianalisis adalah:

- Indikator sikap pelanggan pada produk
- Pengembalian produk oleh pelanggan yang bertambah
- Penurunan jumlah pembelian produk oleh pelanggan

Analisis Aspek Pesaing. Pesaing adalah mereka yang mengejar sasaran pasar yang sama. Perusahaan harus terus membandingkan produk, harga, distribusi, promosi dengan pesaingnya. Ada empat tingkat persaingan, perusahaan bisa menganggap perusahaan lain dengan melihat hal-hal berikut:

1. Persaingan merk. Pesaing adalah perusahaan lain yang menawarkan produk atau jasa sejenis kepada pelanggan dan harga relatif sama, misalnya: aqua dengan ades, aqua dengan narmada.
2. Persaingan industri. Pesaing adalah semua perusahaan yang membuat jenis produk yang sama, misalnya: aqua dengan semua produsen air minum dalam kemasan (AMDK).
3. Persaingan bentuk. Pesaing adalah semua produk manufaktur perusahaan yang memberikan jasa yang sama, misal: aqua dengan semua produk minuman dalam kemasan dan minuman ringan seperti coca cola, teh, sari buah dan sebagainya.
4. Persaingan umum. Pesaing adalah semua perusahaan yang bersaing untuk mendapat konsumen yang sama, misal: perusahaan yang memproduksi barang konsumsi, peralatan dapur dan lain lain.

Analisis Aspek Bahan Baku/Produksi. Adapun kesediaan bahan baku bisa diperoleh dengan:

- Memproduksi sendiri
- Supplier
- Kemitraan.

Contoh: Garuda Food, produsen kacang garuda mengadakan kemitraan dengan pemilik kebun

dan petani kacang agar pengadaan bahan baku lancar dan sesuai standar mutu perusahaan, contoh lainnya adalah Mc Donald Indonesia memberi bimbingan teknis kepada para peternak yang jadi pemasoknya agar standar kualitas tetap terjaga dan pasokan lebih terjamin.

Hal penting yang juga patut diperhatikan dalam analisis risiko bahan baku adalah:

- a. Tersedianya bahan baku secara kontinyu
- b. Sifat bahan baku (tahan lama atau tidak)
- c. Bahan baku mudah/tidak mudah didapat
- d. Pengadaan TK yang berhubungan dengan penyediaan bahan baku

Adapun Hasil analisis bahan baku dikatakan berisiko jika:

- o Kualitas bahan baku tidak baik
- o Tidak ada pengendalian bahan baku
- o Produksi bahan baku kurang/terlalu banyak
- o Tidak ada gudang penyimpanan bahan baku

Analisis aspek pemasaran, didalam analisis yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Strategi bersaing
- b. Kegiatan pemasaran
- c. Segmentasi pasar
- d. Nilai penjualan produk di pasar
- e. Market share yang dikuasai perusahaan

Aspek pemasaran dikatakan berisiko jika:

1. Kinerja produk yang rendah
2. Kegagalan dalam pengembangan produk
3. Perang harga
4. Perubahan permintaan produk
5. Distribusi yang bermasalah
6. Promosi kurang efektif
7. Pemalsuan merk
8. Kebijakan pemerintah yang tidak tepat di dalam dunia usaha

Pemberdayaan masyarakat melalui peningkatan team capacity building ini didesain dengan teknik yang sederhana, yaitu menyoal pada dua poin, yaitu: 1) pengenalan potensi pribadi anggota kelompok sesuai dengan komoditasnya, sapi dan kambing; dan 2) pengenalan peluang usaha berbekal

keterampilan yang ada. Proses pemberdayaan masyarakat ini dilakukan dengan cara simulasi terpandu dan visualisasi, panduan secara pragmatis melalui serangkaian tanya jawab bersifat interaktif, hal ini diperlukan mengingat khalayak sasaran yang umumnya berpendidikan menengah ke atas.

Khalayak Sasaran Antara Yang Strategis.

Target utama dari pemberdayaan masyarakat ini adalah peternak sapi dan kambing yang ada di dusun Peseng, yaitu para kepala keluarga yang menekuni usaha ini dalam kurun waktu yang cukup lama. Mereka cenderung menggantungkan kehidupan mereka pada satu jenis usaha saja. Peternak kambing dan sapi yang dimaksud sebagai khalayak sasaran antara yang strategis adalah masyarakat yang penghasilan utamanya bergantung pada hasil ternak, yang berada di dusun Peseng, Desa Kebon Ayu, Kecamatan Gerung, Kabupaten Lombok Barat dan merupakan penduduk asli yang sudah dari generasi ke generasi menjalankan usaha yang bersifat statis tanpa kemajuan atau perubahan hidup berarti.

Keterkaitan

Ada beberapa pihak yang memiliki keterkaitan dalam kegiatan ini antara lain: 1) Tokoh Masyarakat di sekitar dusun Peseng, 2) Pihak otoritas seperti Lurah, Kepala Desa atau Kepala Lingkungan, 3) Para peternak sapi dan kambing di Dusun Peseng yang merupakan bagian dari kelompok usaha peternak.

Pelaksanaan Program Kegiatan

Program kegiatan pemberdayaan masyarakat dirancang dengan menggelar *focus group discussion*, yang melibatkan partisipasi aktif dari partisipan dan penyelenggaraan tanya jawab secara interaktif antara partisipan dan tim pengabdian masyarakat. Hal ini juga dilakukan untuk memudahkan proses komunikasi dengan partisipan serta untuk menghindari halangan komunikasi. Berbagai macam teknik diskusi juga dilakukan untuk mengidentifikasi potensi

pribadi dan permasalahan yang berpeluang untuk meningkatkan team capacity building.

Ukuran dari capaian kegiatan ini adalah dengan melihat tingkat kehadiran pada kegiatan pemberdayaan. Tingkat kehadiran peternak sapi dan kambing dikatakan memenuhi target apabila 80% dari total peternak yang diundang mengikuti kegiatan ini hadir selama proses pendampingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pengabdian telah dilaksanakan. Partisipan mendapatkan informasi yang disampaikan dalam acara pertemuan tersebut berupa materi diskusi yang mencakup :

- a. Materi Membangun Tim, meliputi:
 - Pengertian Tim
 - Karakteristik Tim
- b. Team Building, Perbedaan antara Team dan Kelompok, meliputi:
 - Team Building
 - Perbedaan Team Building dan Kelompok
- c. Karakteristik, Manfaat dan Jenis Team Building, meliputi :
 - Karakteristik dan Jenis Team Building
 - Manfaat Team Building
- d. Tahap Perkembangan Tim, meliputi :
 - Tahapan Perkembangan Team, terdiri dari: Forming, Storming, Norming, Performing dan Dissolving
 - Maturitas Team
- e. Pengaruh Teamwork terhadap Kinerja Individu dan Organisasi, meliputi:
 - Peningkatan variasi pekerjaan, tanggung jawab dan keahlian
 - Peningkatan komitmen dan produktivitas

Faktor Pendorong

Kendati memiliki pendidikan yang rendah akan tetapi partisipan telah terbiasa untuk urun rembuk dalam pertemuan kemasyarakatan, seperti kegiatan pembangunan masjid dan sebagainya, maka partisipan tidak segan-segan

menunjukkan antusiasme dalam mengikuti kegiatan ini. Partisipan menunjukkan memiliki keinginan untuk maju, hal ini ditunjukkan dengan pertanyaan-pertanyaan yang muncul selama kegiatan. Oleh karena itu, tim pengabdian masyarakat merasa bahwa apabila diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari maka materi ini dapat digunakan untuk memperbaiki kehidupan mereka dengan mulai membentuk kandang kolektif secara berkelompok.



Gambar 1. Foto Pelaksanaan FGD di lokasi pengabdian

Faktor Penghambat

Tim pengabdian kesulitan memfasilitasi keinginan partisipan yang sangat mengharapkan adanya bantuan dana untuk membuat kandang kolektif. Kenyataan bahwa tim pengabdian hanya bertugas memfasilitasi peran Perguruan Tinggi untuk dapat membantu masyarakat secara langsung dipahami sebagai pemberian bantuan. Kendati demikian dengan berbagai pendekatan dari tim pengabdian, tim pengabdian merasakan pentingnya pengabdian yang lebih insentif di lakukan di lokasi tersebut. Waktu yang tidak dapat memungkinkan menyebabkan adanya kesulitan bagi tim pengabdian dan partisipan untuk mengadakan pertemuan lanjutan yang lebih insentif.



Gambar 2. Diskusi terkait Pembentukan Kelompok Usaha

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian team capacity building dengan pengenalan risiko di desa peseng telah diselesaikan dan dapat berjalan dengan baik dan lancar. Dengan adanya program pengabdian ini diharapkan pemilik usaha kecil dapat mengelola risiko bisnis mereka dan mengembangkan team capacity di kelompok peternak yang ada sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan hidup mereka. Diperlukan sebuah kerja-sama dengan berbagai instansi dan pihak. Kerja-sama yang dimaksud bertujuan mengakomodir keinginan dibuatnya kandang kolektif bagi para peternak. Kesulitan memelihara hewan ternak menyebabkan mereka harus memiliki pekerjaan sampingan, sehingga para peternak tidak fokus dalam menggiatkan peternakan yang mereka miliki. Hal ini membutuhkan koordinasi dari dinas terkait untuk dapat membantu para peternak mengembangkan usaha mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip. (2000). *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Terjemahan.* Jakarta: Erlangga.
- Lambing, Peggy. (2000). *Entrepreneurship. Upper Sadle River,* Prentice Hall

- Mas'ud, Machfoedz. (2004). *Kewirausahaan: Suatu Pendekatan Kontemporer.* Yogyakarta: UPP AMP YKN.
- Meredith, Geoffresy. et all. (1996). *Kewirausahaan Teori dan Praktek. Pustaka Binaman Pressindo.* Jakarta.
- Musselman, Vernon A. (1994). *Pengantar Ekonomi Perusahaan.* Jakarta: Erlangga.
- Rye, David E. (1995). *Tolls for Executives: The Vest Pocket Entrepreneur. Terjemahan.* Prentice Hall, Inc. Englewood Cliffs, New Jersey.
- Suryana, (2003). *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses.* Jakarta: Salemba Empat
- Swasta, Basu. (1995). *Pengantar Bisnis Modern.* Yogyakarta: Liberty.
- Zimmerer, Thomas W. et all. (1996). *Entrepreneurship and The New Venture Formation.* New Jersey: Prentice Hall Inc.