

Program Peningkatan Kinerja Usaha Berbasis Muslimpreneur Terhadap UMKM Binaan DKPP Provinsi Jawa Barat

Hanny Nurlatifah¹, Bambang Eko Samiono², Dody Haryadi³
Prodi Manajemen, Universitas Al Azhar Indonesia¹, Prodi Manajemen,
Universitas Al Azhar Indonesia², Prodi Informatika, Universitas Al Azhar
Indonesia³
E-mail: hanny@uai.ac.id¹, dodyharyadi@uai.ac.id², bambang@uai.ac.id³

ABSTRAK

Permasalahan utama yang terjadi pada UMKM Binaan DKPP Jabar adalah legalitas, manajemen usaha dan akses permodalan. Kondisi ini menyebabkan rendahnya kinerja usaha dari UMKM sehingga menjadi sulit berkembang. Produk-produk yang dihasilkan dari UMKM DKPP Jabar adalah produk pangan lokal yang mempunyai kualitas yang baik, kemasan yang bagus serta produk kuliner yang bergizi tinggi. Dari situasi tersebut ada beberapa hal yang menjadi permasalahan dari UMKM DKPP Jabar yang diprioritaskan untuk diberikan solusi yaitu 1) Permasalahan kinerja usaha yang meliputi permasalahan manajemen usaha dan permasalahan saluran pemasaran, 2) Permasalahan etika berusaha.

Solusi permasalahan dilakukan melalui pembinaan dengan pendekatan konsep Muslimpreneur. Solusi diterapkan yang mengacu pada tujuan utama dari pengabdian masyarakat ini yaitu 1) Peningkatan *hard skill* yang meliputi a) Pelatihan kewirausahaan, b) Pelatihan pemasaran, c) Pelatihan teknologi digital dan 2) Peningkatan *soft skill* dengan pelatihan nilai-nilai Muslimpreneur. Pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi tujuh tahapan yaitu tahapan persiapan, tahapan evaluasi awal (*pre-test*), tahapan kegiatan yang terdiri dari tahapan pelatihan *hard skill* dan pelatihan *soft skill* dan diakhiri dengan evaluasi akhir (*post-test*).

Hasil kegiatan secara umum ada peningkatan baik secara hardskill maupun softskill. Peningkatan secara *hardskill* yaitu peningkatan pengetahuan dan keterampilan yang meliputi pemahaman mengenai teknologi digital, konsep pemasaran, kewirausahaan, proses produk halal serta peningkatan kinerja usaha. Peningkatan secara *softskill* meliputi adalah terbentuknya karakter kewirausahaan yang positif yaitu beretika dan *bereputasi baik serta pelayanan konsumen yang lebih*

Kata kunci : *Muslimpreneur, Kinerja Usaha, UMKM, Produk Pangan Lokal, Soft Skill, Hard Skill.*

ABSTRACT

The main problems that occur in West Java DKPP assisted MSMEs are legality, business management and access to capital. This condition causes the low business performance of MSMEs so that it becomes difficult to develop. The products produced by the West Java DKPP UKM are local food products that have good quality, good packaging and highly nutritious culinary products. From this situation, there are a number of things that become problems for UMKM DKPP Jabar which are prioritized for solutions, namely 1) Business performance problems which include business management problems and marketing channel problems, 2) Business ethics problems.

Problem solutions are carried out through coaching with the Muslimpreneur concept approach. Solutions are implemented that refer to the main objectives of this community service, namely 1) Increasing hard skills which include a) Entrepreneurship training, b) Marketing training, c) Digital technology training and 2) Soft skills improvement with Muslimpreneur values training. The implementation of the activity is divided into seven stages, namely the preparation stage, the

initial evaluation stage (pre-test), the activity stage which consists of the hard skill training and soft skill training stages and ends with the final evaluation (post-test).

In general, the results of the activity showed an increase in both hard skills and soft skills. Increasing hard skills, namely increasing knowledge and skills which include understanding digital technology, marketing concepts, entrepreneurship, halal product processes and improving business performance. Improvement in soft skills includes the formation of a positive entrepreneurial character that is ethical and has a good reputation as well as better customer service

Keyword : *Muslimpreneur, Business Performance, MSME, Local Food Product, Soft Skill, Hard Skill*

1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan merupakan pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia karena menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM jumlah UMKM di Indonesia per tahun 2018 ada 64,199 juta unit usaha berkontribusi 99,9 persen terhadap total unit usaha nasional, menyerap 120,598 juta lapangan kerja berkontribusi 97 persen terhadap total lapangan pekerjaan nasional dan menghasilkan produk domestik bruto (PDB) 61,07 persen terhadap total PDB (KemenKUKM, 2018). Situasi pandemi telah menyebabkan sektor UMKM terdampak negatif, menurut Katadata Insight Center yang melakukan survei pada bulan Juni 2020 menyatakan sekitar 82,9 persen merasakan dampak negatif akibat pandemi dan hanya sekitar 5,9 persen yang mengalami pertumbuhan positif (Center, 2020)

Dinas Ketahanan Pangan dan Peternakan Provinsi Jawa Barat atau disingkat DKPP Jabar resmi dibentuk pada tahun 2017 melalui Peraturan Gubernur Jawa Barat Nomor 61 Tahun 2017. Dalam kegiatannya DKPP Jabar mempunyai misi “Meningkatkan produktivitas dan daya saing ekonomi umat yang sejahtera dan adil”. Misi tersebut telah menjadi alasan yang kuat untuk menerapkan program peningkatan kinerja usaha berbasis Muslimpreneur kepada DKPP Jabar.

Salah satu kegiatan dari program Usaha Ekonomi Produktif DKPP Jabar adalah melakukan pembinaan terhadap UMKM yang telah dilakukan sejak tahun 2019. Program pembinaan UMKM DKPP Jabar ini mengkhususkan pada produk pangan lokal. Pangan lokal adalah produk pangan yang diproduksi, berkembang dan dikonsumsi di suatu daerah atau suatu kelompok masyarakat lokal tertentu. Sumber bahan baku pangan lokal berasal dari karbohidrat non beras seperti aneka umbi, sagu, pisang, sukun, labu kuning yang dijadikan tepung, mocaf, ganyong, singkong, hanjeli, sorghum dan lainnya. Bahan tersebut umumnya diolah dengan pengetahuan dan teknologi lokal.

Kelompok UMKM Binaan DKPP Jawa Barat tercatat mempunyai sekitar 50-an anggota UMKM yang domisilinya menyebar dikota-kota di wilayah Jawa Barat seperti Bandung, Bogor, Cirebon, Cimahi, Depok, Sukabumi dan lain-lain. Hampir seluruh produk UMKM adalah produk kuliner olahan yang berbasis pangan lokal seperti Egg roll dari tepung mocaf, keripik gemblong, keripik kentang, sistik sayur, gula aren cair, olahan ubi jalar, maupun berbagai kue

olahan dari tepung.

Program pembinaan dengan pendekatan nilai-nilai muslimpreneurship pada pengabdian ini disarikan dari hasil kerjasama riset yang dilakukan Universitas Al Azhar Indonesia dengan International Council for Small Business (ICSB) Indonesia yang telah di presentasikan di Kongres ICSB Dunia di Kairo, Mesir pada tahun 2019. Hasil riset tersebut mempunyai empat elemen utama di mana puncaknya adalah aktivasi spiritual (spiritual activation), tiga elemen lain adalah fondasi religius (religious foundation), interaksi manusia dan alam (human and nature interaction) serta panduan moral (moral guidance) (Nurlatifah, Syahriar, Lubis, & Parwati, 2019). Dalam komunitas Islam, kewirausahaan Islam berkontribusi secara eksponensial untuk pengembangan bisnis tetapi juga untuk perdagangan individu dan melakukan bisnis dengan masyarakat yang beragam (Ratten, Vanessa; Ramadani, Veland; Dana, Le’o-Paul; Tahiri, 2015)

2. PERMASALAHAN

Permasalahan dari UMKM DKPP Jabar yang meliputi :

1. Permasalahan Kinerja Usaha yang meliputi :
 - a. Permasalahan Manajemen Usaha
Manajemen usaha dilakukan yang belum profesional yang meliputi manajemen keuangan dan manajemen produksi. Skill manajemen dari UMKM yang kurang baik sehingga menyebabkan kinerja usaha dan daya saing produk menjadi rendah.

- b. Permasalahan Saluran Pemasaran
Penjualan produk yang stagnan karena jangkauan pemasaran yang tidak luas karena sebagian besar pemasaran hanya memanfaatkan saluran pertemanan dan meskipun sudah memanfaatkan media sosial dan marketplace tetapi hasilnya belum maksimal karena strategi pemasarannya kurang tepat. Produk sulit untuk masuk ke pasar swalayan besar karena permasalahan sertifikasi produk.

2. Permasalahan Etika Berusaha Tujuan utama dari usaha tentunya adalah mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dengan pengeluaran sekecil-kecilnya. Jika pengusaha murni menjalankan tersebut tentunya akan menimbulkan persepsi negatif yaitu dianggap kurang empati dan tidak beretika. Pada situasi perilaku masyarakat yang makin empati dan religius persepsi seperti itu akan berakibat buruk pada kegiatan usaha karena produknya meskipun sangat bagus tetapi tidak akan menjadi pilihan konsumen.

3. METODOLOGI

Program peningkatan kinerja usaha terhadap UMKM binaan DKPP Jabar ini merupakan program hard skill dan program soft skill. Program melibatkan 15 anggota UMKM DKPP yang seluruhnya memiliki bidang usaha kuliner. Alasan terpilihnya 15 anggota karena dianggap paling siap untuk menerima program pembinaan. Dengan alasan situasi pandemi yang belum kondusif program akan dilaksanakan dengan cara yaitu secara daring dan luring.

Pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi empat tahapan yaitu tahapan persiapan, tahapan evaluasi awal (*pre-test*), tahapan kegiatan utama yang terdiri dari tahapan pelatihan kewirausahaan (*hard skill*) dan pelatihan nilai-nilai Muslimpreneur (*soft skill*). Setelah kegiatan tahapan utama selesai dilaksanakan kemudian dilakukan evaluasi akhir atau *post-test*.

1. Persiapan

Kegiatan ini dilakukan dalam rangka pendataan peserta yang akan mengikuti program. kemudian dilakukan sosialisasi. Dari kegiatan ini didapatkan peserta yang telah siap mengikuti program.

2. Evaluasi Awal (*pre-test*)

Kegiatan ini dilakukan sebelum kegiatan utama dilaksanakan. Pada evaluasi awal (*pre-test*). Pada kegiatan ini didapatkan gambaran pengetahuan awal peserta mengenai hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan utama.

3. Kegiatan Utama

Kegiatan utama terdiri dari dua kegiatan yaitu kegiatan, kegiatan pelatihan *hard skill* dan kegiatan pelatihan nilai-nilai Muslimpreneur (*soft skill*). Kegiatan utama tersebut dijelaskan sebagai berikut.

a. Kegiatan Pelatihan *Hard Skill*

Karena diperkirakan situasi pandemi masih belum mereda maka pelaksanaan pelatihan direncanakan secara daring (*online*) menggunakan Aplikasi Zoom. Materi pelatihan terdiri dari 5 topik yaitu. Kewirausahaan, Pemasaran, Proses Produk Halal, Teknologi Digital dan Keuangan Syariah.

b. Kegiatan Pembekalan Nilai-Nilai Muslimpreneur

Kegiatan ini akan dilakukan di awal kegiatan dengan materi yang disarikan dari hasil riset Muslimpreneur kerjasama Universitas Al Azhar Indonesia dan ICSB Indonesia.

4. Evaluasi Akhir (*Post-test*)

Kegiatan ini dilakukan setelah kegiatan utama selesai. Pada evaluasi akhir (*post-test*) didapatkan gambaran pengetahuan peserta setelah mengikuti kegiatan. Metode evaluasi dilakukan dengan membandingkan *pre-test* dan *post-test*. Indikator keberhasilan dilihat dari hasil perbandingan *pre-test* dan *post-test*. Program dianggap berhasil jika nilai dari hasil *post-test* lebih besar dari nilai hasil *pre-test* tetapi dianggap tidak memuaskan jika tingkat pemahaman dan kinerja usaha peserta dari hasil *post-test* tidak mencapai 80 %. Program dianggap berhasil secara memuaskan jika tingkat pemahaman dan kinerja usaha peserta dari hasil *post-test* mencapai lebih dari 80 %.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Persiapan

Persiapan dilakukan sebelum kegiatan pelatihan dimulai. Dalam kegiatan persiapan dilakukan sosialisasi program. Dari hasil kegiatan ini didapat data profil peserta pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Profil peserta

Profil	Keterangan
--------	------------

Domisili	Karena peserta pelatihan adalah UMKM binaan DKPP Jawa Barat hampir seluruhnya berdomisili di wilayah Jawa Barat seperti Bandung, Bogor, Garut dan Sumedang. Satu peserta datang dari wilayah Sulawesi Selatan bukan UMKM binaan dari DKPP Jabar yang atas inisiatif sendiri ingin mengikuti pelatihan.
Jenis Kelamin	Dari sembilan peserta sebagian besar berjenis kelamin perempuan dan hanya tiga peserta yang berjenis kelamin laki-laki.
Rentang Usia	Sebanyak 20 % berusia antara 46-55, sebanyak 27% berusia antara 16-35 tahun, 33% berusia antara 36-45 tahun dan sisanya 20 % berusia antara 16-25 tahun
Kategori Produk	Sebagian besar produk peserta berbahan dasar pangan lokal, seperti mocaf, singkong, talas dan pisang. Sebagian lainnya berbahan dasar tepung terigu ikan dan daging.
Lama Kegiatan Usaha	Hampir seluruh peserta melakukan kegiatan usaha dibawah lima tahun dan hanya satu peserta yang telah melakukan usaha diatas lima tahun

2. Evaluasi Awal (*pre-test*)

Pada evaluasi awal (*pre-test*) ini peserta akan ditanya mengenai hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan utama. Hasil dari *pre-test* dapat dilihat pada Tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Hasil *pre-test*

	Hasil Pre-test
<u>Hard Skill</u>	
Pemahaman teknologi digital	Sebanyak 66,7 % peserta menyatakan agak paham dan sisanya 33,3 % menyatakan tidak

	paham.
Pemahaman entrepreneurship	Sebagian besar peserta 46,7 % menyatakan tidak paham, sebanyak 33,3 % peserta menyatakan agak paham, sebanyak 13,3 % menyatakan paham dan 6,7 % menyatakan sangat paham.
Pemahaman marketing	Sebanyak 66,7 % peserta menyatakan tidak paham. Sisanya 33,3 % menyatakan agak paham.
Pemahaman keuangan syariah	Sebagian besar peserta 53,3 % menyatakan agak paham, sebanyak 40 % peserta menyatakan paham dan sisanya 6,7 % menyatakan tidak paham
Pemahaman produk halal	Sebagian besar peserta 62,5 % menyatakan paham, sebanyak 12,5 % peserta menyatakan agak paham dan sisanya 25 % menyatakan tidak paham
<u>Soft Skill</u>	
Karakter kewirausahaan positif	Sebagian besar peserta 53,3 % menyatakan agak paham mengenai konsep muslimpreneur, sebanyak 33,3 % peserta menyatakan paham konsep muslimpreneur dan sisanya 13,3 % menyatakan tidak paham konsep muslimpreneur.
<u>Kinerja Usaha</u>	
Pelayanan kepada konsumen	Sebagian besar peserta 60% menyatakan tidak banyak menerima keluhan pelanggan dan 40 % peserta menyatakan agak banyak menerima keluhan pelanggan.
Omzet penjualan	Mayoritas peserta 66,7 % menyatakan tidak puas dengan omzet penjualan dan sisanya 33,3 % agak puas .
Kemudahan permodalan usaha	Sebanyak 33,3% peserta menyatakan sangat sulit, 46,7 % menyatakan sulit, 13,3 % agak sulit dan 6,7 % tidak sulit.

3. Kegiatan Utama

Materi pelatihan terdiri dari 5 topik yaitu Kewirausahaan, Pemasaran, Proses Produk Halal, Teknologi Digital dan Keuangan Syariah dapat dilihat pada Tabel 3 dibawah ini.

Tabel 3. Kegiatan utama

Kegiatan	Narasumber		
Pembekalan nilai-nilai Muslimpreneur	Hanny Nurlatifah Dosen Marketing dan Entrepreneur UAI		Sebagian besar peserta menyatakan paham, sebanyak 46,7 % peserta menyatakan sangat paham dan sisanya 6,7 % menyatakan agak paham
Proses Produk Halal	Amalina Ratih Puspa, Dosen Ilmu Gizi UAI, Penyelia Halal.		Sebagian besar peserta menyatakan paham, sebanyak 46,7 % peserta menyatakan sangat paham dan sisanya 6,7 % menyatakan agak paham
Teknologi Digital	Heri Ardin, Praktisi Digital Marketing		Sebagian besar peserta menyatakan paham, dan sisanya 12,5 % menyatakan sangat paham
Pelatihan Marketing	Hanny Nurlatifah Dosen Marketing dan Entrepreneur UAI		Sebagian besar peserta menyatakan paham, dan sisanya 12,5 % menyatakan sangat paham
Keuangan Syariah	Erika Takidah, Dosen Keuangan Syariah UNJ,		Sebagian besar peserta menyatakan paham, dan sisanya 25 % menyatakan tidak paham

4. Evaluasi Akhir (*post-test*)

Evaluasi dilakukan dengan membandingkan hasil post-test dan pre-test seperti yang terlihat pada Tabel 4 berikut ini.

Tabel 4. Perbandingan pre-test dan post-test

	Hasil Pre-test	Hasil Post-test
<i>Hard Skill</i>		
Pemahaman teknologi digital	Sebanyak 66,7 % peserta menyatakan agak paham dan sisanya 33,3 % menyatakan tidak paham.	Sebanyak 80 % peserta menyatakan paham dan sisanya 20 % menyatakan sangat paham.
Pemahaman entrepreneurship	Sebagian besar peserta 46,7 % menyatakan tidak paham, sebanyak 33,3 % peserta menyatakan agak paham, sebanyak 13,3 % menyatakan paham dan 6,7 % menyatakan sangat paham.	Sebagian besar peserta 73,3 % menyatakan paham, sebanyak 13,3 % peserta menyatakan agak paham, sebanyak 13,3 % menyatakan sangat paham.
Pemahaman marketing	Sebanyak 66,7 % peserta menyatakan tidak paham. Sisanya	Sebanyak 86,7 % peserta menyatakan paham. Sisanya 13,3 % menyatakan sangat

Karakter kewirausahaan positif	Sebagian besar peserta 53,3 % menyatakan agak paham mengenai konsep muslimpreneurship, sebanyak 33,3 % peserta menyatakan paham konsep muslimpreneurship dan sisanya 13,3 % menyatakan tidak paham.	Sebagian besar peserta 46,7 % menyatakan sangat paham konsep muslimpreneurship, sebanyak 33,3 % peserta menyatakan paham dan sisanya 20 % menyatakan agak paham.

	Hasil Pre-test	Hasil Post-test
<i>Kinerja Usaha</i>		
Pelayanan kepada konsumen	Sebagian besar peserta 60% menyatakan tidak banyak menerima keluhan pelanggan dan 40 % peserta menyatakan agak banyak	Seluruh peserta menyatakan tidak banyak keluhan pelanggan.

	menerima keluhan pelanggan.	
Omzet penjualan	Mayoritas peserta 66,7 % menyatakan tidak puas dengan omzet penjualan dan sisanya 33,3 agak puas dengan omzet penjualan.	Mayoritas peserta 60 % menyatakan agak puas dengan omzet penjualan dan sisanya 40 % menyatakan puas dengan omzet penjualan.
Kemudahan permodalan usaha	Sebanyak 33,3% peserta menyatakan sangat sulit mendapatkan permodalan, 46,7 % menyatakan sulit, 13,3 % menyatakan agak sulit dan 6,7 % menyatakan tidak sulit.	Sebanyak 46,7 % peserta menyatakan agak sulit mendapatkan permodalan, 33,3 % menyatakan sulit, dan 20 % menyatakan tidak sulit

Perbandingan menunjukkan menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dari hasil *post-test* dibandingkan dengan hasil *pre-test*. Dari hasil perbandingan terlihat pengetahuan *hardskill* dan *softskill* peserta seperti pemahaman teknologi digital, pemahaman kewirausahaan, pemahaman marketing, pemahaman keuangan syariah, pemahaman produk halal dan karakter kewirausahaan positif meningkat secara signifikan dibandingkan hasil *pre-test*. Dari hasil *post-test* menunjukkan secara keseluruhan tingkat pemahaman peserta mencapai 80 %, dengan pencapaian ini mengacu pada indikator keberhasilan menunjukkan bahwa kegiatan berhasil secara penuh.

5. KESIMPULAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat dapat disimpulkan telah berjalan sesuai dengan yang telah

direncanakan. Terjadi peningkatan secara signifikan pemahaman mengenai *hardskill* dan *softskill*. Selain itu terjadi pula peningkatan dalam kinerja usaha. Mengacu pada indikator keberhasilan, secara keseluruhan program ini dianggap berhasil secara penuh

DAFTAR PUSTAKA

- Center, K. I. (2020). Digitalisasi UMKM Ditengah Pandemi COVID-19. Retrieved February 3, 2022, from <https://katadata.co.id/umkm>
- KemenKUKM. (2018). Perkembangan Data Usaha Mikro , Kecil , Menengah Dan Usaha Besar. *Www.Depkop.Go.Id, 2000*(1), 1.
- Nurlatifah, H., Syahriar, A., Lubis, A. H., & Parwati, N. (2019). The Development of Muslimpreneur Model in Indonesia. In *International Council for Small Business,2019 Congress Proceeding*. Cairo.
- Ratten, Vanessa ; Ramadani, Veland; Dana, Le'o-Paul ;Tahiri, S. (2015). The context of Islamic entrepreneurship and business: Concept, principles and perspectives. *International Journal of Business and Globalisation*, 244–261.