



EDUKASI DAN PENERAPAN ANALISIS SWOT UNTUK MELIHAT PERFORMA KINERJA PELAKU UMKM DI KELURAHAN PENGGILINGAN

Oleh

Shenda Aprilia Christanti¹, Oryza Sativa Heningtyas²

^{1,2}Universitas Darma Persada

E-mail: ¹shenda_aprilia@fe.unsada.ac.id

Article History:

Received: 07-03-2022

Revised: 15-03-2022

Accepted: 24-04-2022

Keywords:

Pelatihan, Analisis SWOT, UMKM

Abstract: *Pengabdian kepada masyarakat ini mengungkap judul "Edukasi dan Penerapan Analisis SWOT Untuk Melihat Performa Kinerja Pelaku UMKM di Kelurahan Penggilingan". Kegiatan ini bekerjasama dengan Kelurahan Penggilingan, Jakarta Timur, DKI Jakarta untuk melakukan pelatihan kepada Pelaku UMKM khususnya dengan memperkenalkan kembali framework analisis yaitu SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunity, Treath) yang mana akan membantu Pelaku UMKM untuk dapat mengevaluasi bisnisnya masing-masing. Analisis SWOT merupakan analisis dasar yang dapat digunakan oleh pelaku bisnis ataupun organisasi dalam mengidentifikasi, mengevaluasi permasalahan atau perubahan yang muncul. Hasil analisis yang ada kemudian dapat digunakan untuk menyusun strategi bisnis berkelanjutan untuk dapat mencapai target utama dari bisnis tersebut. Sehingga hal ini penting untuk dapat dilakukan dan diterapkan oleh perusahaan/ organisasi supaya dapat mencapai target yang telah ditentukan. Kegiatan berlangsung 1 (satu) hari selama 4 (empat) jam menggunakan video conference yaitu Zoom Online. Kegiatan ini memiliki target peserta sebanyak 50 orang dari Kelurahan Penggilingan. Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasnya dengan menyampaikan beberapa pertanyaan dan hasil analisis bisnisnya untuk dapat di evaluasi secara bersama-sama dengan pemateri.*

PENDAHULUAN

Kondisi pandemi Covid-19 memiliki dampak yang sangat luar biasa bagi masyarakat yang memiliki usaha khususnya pelaku UMKM. Perlu adanya evaluasi dan strategi baru yang diterapkan dan digunakan untuk mengetahui faktor apa saja yang muncul dan berdampak pada performa kinerja pelaku UMKM selama pandemi berlangsung. Melalui penggunaan strategi juga dapat menentukan keputusan apa yang dapat diambil untuk keberlangsungan usaha yang dimiliki dan tetap dapat bersaing walaupun kondisi ekonomi sedang tidak stabil.

Analisis SWOT merupakan analisis untuk melihat bagaimana kinerja



perusahaan/organisasi secara internal dilihat dari beberapa hal yaitu kekuatan, kelemahan apa saja yang dimiliki dan peluang serta ancaman apa yang didapatkan kemudian dapat diatasi. Hasil dari analisis ini dapat menentukan strategi seperti apa yang dapat diterapkan pelaku usaha di kemudian hari untuk bersaing dengan kompetitor di pasar.

Maka dari itu, perlu menjadi perhatian dan pertimbangan setiap pelaku UMKM harus dapat bertahan di kondisi pandemi saat ini dengan menggunakan analisis melalui framework yang ada untuk dapat mengambil keputusan yang akan berdampak di masa yang akan datang.

Pelaku UMKM perlu adanya pendampingan untuk mendorong kinerja usaha mereka dan pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan serta eksistensi produk mereka di pasar yang semakin kuat untuk berkompetisi. Harapannya kondisi pandemi tidak mencegah pelaku UMKM untuk terus tumbuh dan berkontribusi kepada ekonomi negara Indonesia.

METODE

Pengabdian ini dilakukan dengan beberapa tahapan, tahapan yang pertama adalah TIM melakukan survey dan wawancara bersama Anggota PKK dan pihak Kelurahan Penggilingan, pada tahapan ini, kami mendata dan mencatat semua informasi terkait kebutuhan dan menyampaikan konsep dari kegiatan yang akan berlangsung. Tahapan kedua adalah, pelatihan analisis SWOT, dalam tahapan ini kami berikan dalam bentuk materi dan praktek, para peserta yang mengikuti kegiatan pelatihan ini terdiri dari Anggota PKK, Anggota RPTRA, dan pelaku UMKM Kelurahan Penggilingan. Tahapan evaluasi, selalu dilakukan setiap kali ada tindakan baik pada tahapan awal kegiatan, hingga akhir kegiatan pengabdian masyarakat.

HASIL

Dari hasil kegiatan secara keseluruhan dilihat dari Pre-test dan Post-test didapatkan sebagai berikut :

Tabel. 1 Hasil Pre-test dan Post-test

No	Pre-Test	Post-Test
Kewirausahaan		
1	68,9% peserta pelatihan telah memiliki usaha, namun belum berkembang. Sedangkan, 28,9% peserta pelatihan baru berencana untuk memulai usaha. Sisanya sebanyak 2,2% belum memiliki minat untuk memiliki usaha dan masih ditahap melengkapi pengetahuan terkait kewirausahaan.	Seluruh peserta telah memahami materi terkait kewirausahaan.
2	Sebanyak 65,9% peserta pelatihan pernah mengalami kerugian selama usahanya berlangsung, sedangkan 34,1% peserta pelatihan belum pernah mengalami kegagalan dalam usahanya.	Seluruh peserta menganggap bahwa teknologi dan sosial media penting untuk dapat diaplikasikan pada bisnis.
3	Seluruh peserta pelatihan menyetujui dan memahami bahwa peran teknologi dan sosial media sangat penting untuk dapat meningkatkan usaha/ organisasi.	Seluruh peserta merasa termotivasi untuk dapat memulai dan membangun bisnis mereka masing-masing
4	Peserta pelatihan pun mayoritas memahami ketika memulai bisnis hal utama yang harus dilakukan adalah mencari relasi yang merujuk	Berbeda dari pre-test sebelumnya, bahwa sebanyak 65,9% peserta pelatihan setuju bahwa mencari relasi adalah hal yang harus



	pada 62,2% peserta setuju. Sisanya sebanyak 37,8% yang akan dilakukan lebih dulu adalah mencari pinjaman modal usaha.	dilakukan lebih dulu untuk memulai bisnis. Sisanya masih sepakat dengan mencari pinjaman modal usaha terlebih dahulu.
5	Mayoritas peserta berpendapat bahwa peluang adalah hal utama dalam memulai bisnis yang disetujui sebanyak 88,9%. Sisanya, peserta pelatihan sebelum memulai usaha akan mengevaluasi diri terlebih dahulu.	82,2% peserta pelatihan melihat peluang terlebih dahulu saat akan memulai bisnis. Berbeda dari 17,8% peserta pelatihan lebih untuk mengevaluasi diri terlebih dahulu sebelum memulai bisnis.
6	Peserta pelatihan sebanyak 46,7% berpendapat bahwa pendapat keluarga penting dimanfaatkan ketika menentukan bisnis. Berbeda dengan 53,3% peserta memilih pesaing yang penting untuk dimanfaatkan untuk menentukan bisnis.	Hasil post-test menunjukkan bahwa 57,8% peserta pelatihan dalam menentukan bisnis akan melihat pesaing dibandingkan pendapat keluarga.
Analisis SWOT		
1	Peserta pelatihan mayoritas sebanyak 52,3 % telah menjalankan usaha selama kurang dari 1 tahun. 31,8% menjalankan usaha selama kurang dari 5 tahun, sedangkan lebih dari 5 tahun usaha telah dijalankan sebanyak 15,9 % peserta pelatihan.	Sebanyak 82,2% peserta pelatihan merasa puas dengan pelatihan dan sisanya masih penasaran dengan bagaimana melakukan analisis SWOT secara mendalam untuk bisnisnya masing-masing.
2	Pandemi sangat berdampak kepada 84,1% peserta pelatihan terhadap usaha yang dijalankan. Sedangkan sisanya sebanyak 15,9% tidak merasakan dampak dari pandemi.	Analisis SWOT telah banyak dipahami secara teori dan penggunaan oleh sebanyak 93,3% peserta pelatihan. Sisanya masih belum paham dengan cara melakukan analisis SWOT.
3	Sebanyak 62,2% peserta pelatihan belum mengetahui analisis SWOT. Namun, 35,6% dari peserta pelatihan telah mengetahui analisis SWOT.	Seluruh peserta sependapat bahwa penggunaan analisis SWOT sangat penting untuk dapat diterapkan.
4	Sebagian besar peserta pelatihan telah mencoba untuk menyusun strategi, namun sisanya sebanyak 44,4% belum pernah menyusun strategi bisnis.	Sebanyak 97,8% peserta pelatihan telah mengerti cara menggunakan analisis SWOT.
5	Sebagian peserta pelatihan yaitu sebanyak 55,6% mengetahui permasalahan dalam bisnisnya, namun sisanya tidak mengetahui dan ragu apakah mereka paham atau tidak atas permasalahan yang muncul dalam bisnisnya.	Seluruh peserta pelatihan telah memahami materi yang disampaikan terkait analisis SWOT.
		Mayoritas peserta pelatihan sebanyak 95,6% menganggap penting analisis SWOT sebagai strategi yang dapat digunakan untuk mengevaluasi bisnis. Mayoritas peserta pelatihan sebanyak 97,8% memerlukan pelatihan selanjutnya. Pelatihan yang diinginkan oleh peserta yaitu sebagai berikut : - Pelatihan strategi pemasaran di aplikasi online (Shopee, Lazada, Tokopedia, Website, dll) = 42,2% - Pelatihan bagaimana membuat konten di instagram dan media sosial lainnya dengan menarik = 15,6% - Pelatihan tentang pengembangan bisnis = 28,9% - Pelatihan digital marketing = 13,3%



Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah menunjukkan kepada peserta pelatihan bahwa analisis SWOT memiliki peran penting untuk dapat mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan serta pembaharuan di dalam sebuah bisnis atau bahkan organisasi. Sehingga, peserta pelatihan merasa bahwa analisis tersebut penting untuk dapat digunakan dan membantu dalam merumuskan strategi baru yang dapat diterapkan untuk usahanya. Setelah kegiatan pelatihan kepada masyarakat telah dilaksanakan dengan baik, harapan dari peserta pelatihan terdapat beberapa pelatihan lagi kedepannya untuk bisa membantu pelaku UMKM di Kelurahan Penggilingan dalam meningkatkan usaha. Kebanyakan besar peserta menyetujui untuk dapat dilakukan pelatihan strategi pemasaran pada aplikasi online (Shopee, Lazada, Tokopedia, Website, dll) yang ditunjukkan hasil post-test sebesar 42,2%.

DISKUSI

Tabel. 2 Capaian Road Map

No	Capaian Road Map
1	Materi pelatihan dibagi menjadi 2 (dua) yaitu sebagai berikut : <ul style="list-style-type: none"> • Materi tentang motivasi kewirausahaan • Materi tentang analisis SWOT
2	Pertemuan dan koordinasi antara penyelenggara pengabdian kepada masyarakat kepada pihak Kelurahan Penggilingan, Jakarta Timur berjalan dengan lancar dan disepakati bahwa kegiatan dapat berlangsung dengan diikuti 50 peserta dibagi menjadi peserta dari TP PKK, Anggota RPTRA dan Pelaku UMKM sekitar.
3	Koordinasi dengan pihak Kelurahan Penggilingan juga sependapat bahwa kolaborasi serta kerjasama dalam pendampingan usaha UMKM dapat berjalan secara berkelanjutan mengikuti kebutuhan UMKM sekitar.
4	Peserta pelatihan telah mengisi pre-test dan mayoritas peserta sudah memiliki usaha namun belum berkembang dan belum mengetahui yang dimaksud dengan analisis SWOT. Sehingga kebanyakan peserta juga belum pernah menyusun strategi secara detail dan menyeluruh.
5	Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasnya dengan mengajukan beberapa pertanyaan disetiap sesi dan menunjukkan keseriusan untuk dapat melakukan analisis SWOT dengan baik dan sesuai.
6	Peserta pelatihan sebagian besar sangat puas dengan materi pelatihan yang telah diberikan, namun keseluruhan peserta berharap bahwa pelatihan dapat dilakukan lagi ditambah dengan materi yang berbeda sesuai kebutuhan pelaku UMKM

KESIMPULAN

Pengabdian kepada masyarakat yang berjudul “Edukasi dan Penerapan Analisis SWOT Untuk Melihat Performa Kinerja Pelaku UMKM di Kelurahan Penggilingan” telah membantu memberikan cara yang tepat tentang bagaimana melakukan analisis SWOT untuk bisnis atau organisasi peserta. Mayoritas peserta pelatihan sebelum melakukan pelatihan belum mengetahui seperti apa analisis tersebut, tetapi setelah pelatihan dilakukan peserta dengan mudah memahami bagaimana melakukan analisis dengan dibantu sesi praktik yang telah dilakukan. Dari hasil pre-test dan post-test menunjukkan bahwa peserta pelatihan termotivasi dengan adanya pemberian materi terkait kewirausahaan dan menyetujui bahwa sebelum memulai bisnis hal utama yang perlu dilakukan adalah melihat peluang kemudian mencari relasi, dibandingkan fokus dengan mengumpulkan modal usaha. Namun, disisi lain juga pendapat dari orang sekitar dan keluarga menjadi faktor penting alasan sebelum memulai usaha dibarengi dengan melakukan evaluasi diri. Peserta pelatihan juga merasa



terbantu dengan adanya pelatihan analisis SWOT, dikarenakan mayoritas peserta sebelumnya belum pernah mencoba merumuskan strategi dan melakukan analisis dari usaha yang dimiliki sehingga merasa usahanya belum berkembang.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Kegiatan pelatihan pengabdian kepada masyarakat dapat dilakukan kembali dengan waktu yang lebih lama dan lebih mendalam pembahasannya. Karena, saat melakukan analisis sebaiknya dilakukan secara bertahap, supaya mendapatkan hasil analisis yang lebih maksimal. Kemudian, sebaiknya setelah melakukan analisis SWOT dilakukan perumusan strategi secara mendalam secara berkala paling tidak untuk 5 (lima) tahun kedepan. Supaya, pelaku UMKM mendapatkan pedoman yang lebih terperinci perihal upaya apa yang harus dilakukan dalam meningkatkan usaha/ organisasi yang sedang dijalankan.

Terima kasih kami ucapkan kepada Kepala Kelurahan Penggilingan beserta jajarannya, Anggota PKK, Anggota RPTRA dan juga pelaku UMKM dari Kelurahan Penggilingan yang telah ikut serta dalam kegiatan pelatihan tentang analisis SWOT. Terima kasih kami ucapkan kepada Rektor, Dekan Fakultas Ekonomi, Wakil Dekan Fakultas Ekonomi, Kepala Jurusan Manajemen, beserta jajarannya yang telah mendukung dan memberikan pengarahan kepada kegiatan ini, sehingga dapat berjalan dengan lancar. Terima kasih kepada mahasiswi Universitas Darma Persada Fakultas Akuntansi yang telah bersedia membantu dan mensukseskan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dengan lancar dan tertib.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Apip Alansori, S.E., Erna Listyaningsih, S.E., M.Si., Ph.D. 2020. Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat. Jakarta : Penerbit Andi
- [2] Rangkuti, Freddy. 2001. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- [3] Slamet Riyanto, S.T.,M.M ; Muh.Nur Luthfi Azis, S,Kom, M.Kom ; Andi Rahman Putera, S.Kom., M.M.S.I. 2021. Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi. Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN