



## Analisis Dampak Positif Pelatihan Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kecamatan Pinang Raya

Puji Odarwani<sup>1</sup>, Metri Hidayati<sup>2</sup>, Defitriyansyah<sup>3</sup>, Sriekowati<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Magister Manajemen, Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Email : <sup>1</sup>[puijiodarwani1727@gmail.com](mailto:puijiodarwani1727@gmail.com), <sup>2</sup>[metrihidayati172@gmail.com](mailto:metrihidayati172@gmail.com), <sup>3</sup>[defitriyansyah11@gmail.com](mailto:defitriyansyah11@gmail.com), <sup>4</sup>[sriekowati@umb.ac.id](mailto:sriekowati@umb.ac.id)

**Abstract.** In 2019, the world experienced the COVID-19 pandemic which affected many sectors. The sector most affected by COVID-19 is the economy. One of those affected by the COVID-19 pandemic is MSMEs. MSMEs really felt the decline in sales, lack of capital and hampered distribution. In Pinang Raya sub-district, located in North Bengkulu district, there are many small and medium business actors who experienced a decline in sales during the pandemic era and after the pandemic era, to overcome this, the local government together with the North Bengkulu Cooperative and MSME Service held entrepreneurship training for MSMEs in Pinang Raya sub-district, the training was held at the North Bengkulu KUMKM PLUT in Pinang Raya sub-district. This made the researcher take research on the analysis of the positive impact of entrepreneurship training in increasing the sales turnover of MSMEs in Pinang Raya sub-district. The research method used in this study is a qualitative descriptive method. In this study, the research subjects used were MSMEs in Pinang Raya District who had received Entrepreneurship training. From this study, it was found that the training attended by MSME actors in Pinang Raya Regency had an impact on the continuity of their businesses. There are several things that are affected by the training, 1) income, and 2) sales volume. Both of these things are interrelated. With the Entrepreneurship training, medium-sized MSME actors learn about good and correct leadership. With this leadership, the production output will be better so that it will increase their sales volume. When the sales volume increases, their income will automatically remain. So that their business can be said to have business continuity.

**Keywords:** Impact of Entrepreneurship Training, Sales Turnover, Small Business Actors

**Abstrak.** Pada tahun 2019 dunia mengalami masa pandemik COVID-19 yang menyebabkan banyak sektor yang terkena dampaknya. Sektor yang paling banyak terkena dampak dari COVID-19 adalah perekonomian. Salah satu yang terkena dampak pandemik COVID-19 adalah para pelaku UMKM. Pelaku UMKM sangat merasakan turunnya penjualan, kekurangan modal dan pendistribusian yang terhambat. Di kecamatan Pinang Raya yang terletak di kabupaten Bengkulu utara banyak sekali para pelaku usaha kecil menengah yang mengalami penurunan hasil penjualan pada saat era pandemi dan sesudah era pandemik, untuk mengatasi hal itu pemerintah setempat bersama dinas koperasi dan UMKM Bengkulu utara mengadakan pelatihan kewirausahaan terhadap para pelaku UMKM yang ada di kecamatan pinang raya, pelatihan diadakan di PLUT KUMKM Bengkulu Utara di Kecamatan Pinang Raya. Hal itu membuat peneliti mengambil penelitian tentang analisis dampak positif pelatihan kewirausahaan dalam meningkatkan omset penjualan pelaku UMKM di kecamatan pinang raya. Metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Pada penelitian ini subjek penelitian yang dipakai adalah UMKM di Kecamatan pinang raya yang sudah pernah menerima pelatihan Kewirausahaan. Dari penelitian ini didapatkan bahwa pelatihan yang diikuti oleh para pelaku UMKM di Kabupaten pinang raya membawa dampak kepada kontinuitas usaha mereka. Ada beberapa hal yangmendapat dampak dari pelatihan itu, 1) pendapatan, dan 2) volume penjualan,. Kedua hal tersebut saling berkaitan. Dengan pelatihan Kewirausahaan tersebut, para pelaku UMKM menengah belajar tentang kepemimpinan yang baik dan benar. Dengan adanya kepemimpinan tersebut, maka output produksi akan semakin baik sehingga akan meningkatkan volume penjualan mereka. Ketika volume penjualan meningkat, maka otomatis pendapatan merekaakan tetap ada. Sehingga dengan begitu maka usaha mereka dapat dikatakan memiliki kontinuitas usaha.

**Kata Kunci :** Dampak Pelatihan Kewirausahaan, Omset Penjualan, Pelaku Usaha Kecil

## A. PENDAHULUAN

Usaha untuk meningkatkan pembangunan perekonomian di Indonesia saat ini sangat memerlukan insan-insan yang memiliki jiwa dan mentalitas pembangunan yaitu mentalitas berwirausaha. Mentalitas berwirausaha bisa dibentuk melalui berbagai cara yaitu melalui bimbingan dan arahan yang termuat dalam pelatihan kewirausahaan. Pelatihan mempunyai peranan yang sangat besar didalam memberdayakan dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia (sumber daya manajemen usaha). Pada proses pembangunan sebuah negara, pertumbuhan dan pemerataan ekonomi menjadi salah satu indicator yang penting, terutama untuk negara berkembang. Indonesia merupakan salah satu negara berkembang, oleh sebab itu pemerintah selalu berupaya untuk melakukan pembangunan terus-menerus. Pada tahun 2019 dunia mengalami masa pandemic COVID-19 yang menyebabkan banyak sektor yang terkena dampaknya. Sektor yang paling banyak terkena dampak dari COVID-19 adalah perekonomian. Dalam sektor perekonomian tersebut para pelaku UMKM adalah pelaku usaha yang sangat terkena dampaknya, di kecamatan pinang raya banyak sekali para pelaku UMKM yang mengeluhkan turunnya omset penjualan dagangan mereka bahkan ada beberapa diantaranya yang nyaris mengalami kebangkrutan karena sepi para konsumen yang membeli dagangan mereka.

Pemberian pelatihan Kewirausahaan berpengaruh terhadap kontinuitas usaha para pelaku usaha kecil menengah. Karena dengan pelatihan kewirausahaan, mereka bisa membuat solusi dari keterancaman usaha mereka di masa pasca pandemi ini, Ketika usaha mereka masih tetap bisa berproduksi, itu berarti kontinuitas usaha bisa mereka pertahankan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dampak pelatihan kewirausahaan terhadap kontinuitas UMKM di Kecamatan Pinang Raya. Diharapkan dengan adanya penelitian ini bisa memberi kontribusi terhadap pemecahan masalah manajemen wirausaha dengan diadakannya pelatihan. Selain itu diharapkan penelitian ini bisa memberi tambahan teori tentang dampak pelatihan kewirausahaan terhadap kontinuitas para pelaku UMKM di Kecamatan Pinang Raya.

Pelatihan adalah suatu proses pendidikan jangka pendek memanfaatkan prosedur yang sistematis dan terorganisir, dimana personil non manajerial mempelajari kemampuan dan pengetahuan teknis untuk tujuan tertentu. Pelatihan adalah bagian dari pendidikan menyangkut proses belajar untuk memperoleh dan meningkatkan ketrampilan di luar sistem pendidikan yang berlaku, dalam waktu yang relatif singkat dan dengan metode yang lebih mengutamakan praktek dari pada teori. Pelatihan juga merupakan upaya pembelajaran yang diselenggarakan oleh organisasi baik pemerintah maupun lembaga swadaya masyarakat

ataupun perusahaan dengan tujuan memenuhi kebutuhan organisasi dan mencapai tujuan organisasi. Pelatihan sebagai bagian dari pendidikan yang mengandung proses belajar untuk memperoleh dan meningkatkan keterampilan dalam berwirausaha, waktu yang relatif singkat dan metode yang lebih mengutamakan praktek dari pada teori. Deskripsi yang telah diuraikan menggambarkan bahwa pelatihan kewirausahaan merupakan proses membantu peserta pelatihan memperoleh keterampilan berwirausaha agar dapat mencapai efektivitas dalam melaksanakan tugas tertentu terkhusus dalam berwirausaha melalui pengembangan proses berfikir, Pelatihan Kewirausahaan, pengetahuan, kecakapan, dan kemampuan. Robbins (2001) mengemukakan pelatihan adalah sebagai sarana dalam mengubah persepsi, Pelatihan Kewirausahaan dan menambah keterampilan, peningkatan kemampuan untuk kepentingan penilaian dan mengetahui kinerja. Pelatihan sendiri memiliki manfaat bagi kelompok masyarakat, dimana kegiatan pelatihan yang diberikan dapat memberikan beberapa manfaat, diantaranya: 1) Membantu masyarakat mempercepat pemenuhan kebutuhan sebagai upaya memperbaiki taraf hidup, 2). Memperbaiki Pelatihan Kewirausahaan-Pelatihan Kewirausahaan agar mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan serta dapat membuat keputusan dengan baik dan benar, 3). Meningkatkan motivasi untuk belajar, dan senantiasa agar bersedia untuk mengembangkan pengetahuan dan kemampuannya, 4). Menumbuhkan rasa percaya diri dan solidaritas yang tinggi diantara sesama masyarakat, 5). Meningkatkan kuantitas dan kualitas produktivitas, 6). Mengurangi waktu belajar yang diperlukan setiap individu untuk mencapai standard-standar kinerja yang dapat diterima, 7). Menciptakan Pelatihan Kewirausahaan, loyalitas, kerja sama yang lebih menguntungkan, 8). Memenuhi persyaratan-persyaratan perencanaan sumber daya manusia, 9). Mengurangi jumlah dan biaya

Perkembangan teknologi di masa sekarang menuntut seluruh masyarakat untuk siap menghadapi tantangan zaman, karena akan terjadi banyak perubahan di berbagai bidang. Salah satunya yang akan terkena dampak perkembangan adalah dunia usaha. Karena arus konsumsi masyarakat semakin cepat, mereka membutuhkan teknologi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Hal ini dapat dilihat dari seberapa banyak konsumen menggunakan fasilitas teknologi informasi dalam memenuhi informasi yang dibutuhkannya, salah satunya yaitu penggunaan internet. Internet berkembang pesat dan menjadi salah satu sumber informasi yang dapat diakses dengan mudah yang mengakibatkan perubahan konsumen dalam memenuhi gaya hidup. Arus perubahan zaman membawa gaya hidup belanja masyarakat bergeser dari yang sifatnya konvensional menuju pada transaksi situs penjualan online yang terpengaruhi dari arus perubahan gaya hidup masyarakat tersebut. Arus perubahahan gaya belanja masyarakat mengakibatkan banyak situs penjualan online yang mengakibatkan masyarakat mendapatkan

informasi lebih dan bertransaksi dengan mudah tanpa harus pergi ke tempat penjualan barang atau jasa tersebut.

Kontinuitas Bisnis adalah kemampuan perusahaan atau organisasi untuk dapat tetap melanjutkan proses bisnis yang krusial dalam situasi normal maupun gangguan/bencana. Pelaku bisnis melakukan perencanaan Business Continuity Plan agar dapat mengantisipasi bencana yang datang dengan tidak terduga. Bencana bisa berupa apa saja yang menimbulkan kerusakan atau kehilangan dalam jumlah besar. Contoh dari bencana adalah banjir, gempa bumi, kebakaran, demonstrasi merusak, dan lain sebagainya. Akibat bencana yang datang sangat cepat, tidak terduga dan tidak memiliki suatu prosedur dalam menanggapi, maka bisnis perusahaan akan kandas (Santoso, 2018 : 21). Kontinuitas usaha pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dilihat dari keberhasilan perusahaan dalam melakukan inovasi, pengelolaan karyawan dan pelanggan serta pengembalian terhadap modal awalnya, hal ini memperlihatkan bahwa perusahaan memiliki orientasi untuk berkembang dan melihat peluang untuk inovasi secara berkelanjutan (Ubaidillah, 2020:167). Kontinuitas suatu usaha didukung beberapa faktor agar suatu bisnis dapat bertahan, yaitu adanya kompilasi rencana bisnis, pembaharuan rencana bisnis reguler, menganalisis pesaing, kemudahan memasuki bisnis baru, kemampuan perhitungan atau kalkulasi resiko.

Penelitian terdahulu Ni Made Dwi Maharani Putri (2016) dengan judul penelitiannya "Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening)". Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh modal dan lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. Hasil dari penelitian ini adalah modal dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Ni Made Dwi Maharani Putri dimana di dalam penelitian ini saya membahas tentang dampak pelatihan manajemen wirausaha terhadap kontinuitas UMKM di Kabupaten Jombang sedangkan penelitian Ni Made Dwi Maharani Putri membahas tentang pengaruh modal terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan.

## B. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2017:6). Pendekatan kualitatif ini diambil karena dalam penelitian ini

sasaran atau objek penelitian dibatasi agar data-data yang diambil dapat digali sebanyak mungkin serta agar dalam penelitian ini tidak dimungkinkan adanya pelebaran objek penelitian. Penelitian dilakukan langsung di lapangan, rumusan masalah juga ditemukan di lapangan, kemungkinan data berubah-ubah sesuai data yang ada di lapangan, sehingga akan ditemukan sebuah teori barudi tengah lapangan.

Subjek penelitian atau responden dalam penelitian ini dilakukan dengan cara purposive sampling. Purposive sampling menurut Djaman Satori (2007 : 6) merupakan teknik pengambilan sampel yang ditentukan dengan menetapkan kriteria khusus yang sesuai dengantujuan penelitian. Subjek penelitian yang dipakai untuk penelitian ini adalah pelaku usaha kecil menengah yang ada di kecamatan pinang raya. Sampel diambil dari masing-masing bidang usaha kecil menengah yang berbeda. Pada penelitian ini yang menjadi informan kunci adalah sampel dari usaha kecil menengah mebel, makanan dan minuman.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang terdiri atas: (1) observasi, (2) wawancara, dan (3) dokumentasi.

Setelah data sudah terkumpul, maka pada tahap analisis data dilakukan tiga langkah, yaitu: 1). Mereduksi data, merupakan kegiatan merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskanpada hal-hal yang penting, dan mencari tema dan polanya, 2) Paparan Data, pemaparandata sebagai sekumpulan informasi tersusun dan member kemungkinan adanya penarikankesimpulan dan pengambilan tindakan (Miles & Huberman, 1992:17). 3) Penarikan Simpulan, merupakan hasil penelitian yang menjawab fokus penelitian berdasarkan hasil analisis data. Simpulan disajikan dalam bentuk deskriptif objek penelitian dengan berpedoman pada kajianpenelitian.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan kewirausahaan yang telah didapatkan oleh para peserta pelatihan, dimana pada penelitian ini adalah para pelaku UMKM di Kecamatan Pinang Raya. Pelatihan yang telah mereka terima banyak membawa manfaat bagi kontinuitas usahanya. Para pelaku UMKM merasakan sekali dampaknya. Dari yang awal kemampuan untuk mengelola usahanya kurang, sekarang menjadi lebih baik dari pada sebelumnya.

Para peserta pelatihan mendapatkan banyak ilmu-ilmu baru yang mungkin sebelumnya pernah terdengar, tetapi mereka belum bisa memahami secara mendetail. Tetapi setelah mendapatkan pelatihan, mereka mulai memahami dan menerapkannya pada usaha mereka. Untuk mengetahui keberhasilan dari suatu pelatihan, maka bisa dilihat dari beberapa indikator yaitu :

## 1) Respon

Respon dari para peserta pelatihan kewirausahaan yang telah didapatkan bisa dijadikan sebagai salah satu indikasi keberhasilan pelatihan tersebut. Pelatihan bisa dianggap berhasil atau tidak, semua kembali kepada peserta latihan. Apabila pelatihan dirasa sesuai dengan ekspektasi peserta pelatihan, baik dari materi, instruktur, tempat, dan sebagainya, maka pelatihan tersebut dinilai efektif. Bagi para peserta pelatihan, unsur yang paling penting dalam pelatihan itu adalah materi yang disampaikan oleh instruktornya. Untuk tempat, sarana dan sebagainya bukan menjadi prioritas utama bagi mereka.

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Suyantihan selaku pemilik usaha makanan dalam wawancaranya menyampaikan bahwa :

*“saya mengikuti pelatihan ini karena saya merasa perlu untuk mempelajari lagi tentang bagaimana mengelola sebuah usaha yang baik dan benar, selain itu materi yang disampaikan menurut saya cukup mudah untuk di pahami dan tempat serta fasilitas selama pelatihanpun membuat saya nyaman dalam memahami setiap materi pelatihan ”*

Peserta merasa puas dan senang juga menjadi salah satu indicator dari berhasilnya sebuah pelatihan ,kepuasan dan kesenangan para peserta pun bisa berbagai macam, ada yang merasa senang karena bisa mengembangkan ilmunya serta belajar tentang banyak hal baru dari dunia usaha di tengah berkembangnya teknologi sekarang,sehingga para pelaku UMKM dapat tetap bersaing dengan memanfaatkan teknologi yang sudah berkembang pesat saat ini. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ayu Wulandari selaku peserta pelatihan kewirausahaan UMKM yang menjalankan usaha dibidang makanan dan minuman.

*“saya merasa senang mbak dengan adanya pelatihan ini, disini saya belajar banyak hal terutama tentang berkembang teknologi yang bisa saya gunakan untuk mendukung jalannya usaha saya, selain itu banyak hal yang juga saya pelajari kembali tentang bagaimana untuk menjalankan bisnis saya ini di era teknologi yang semakin canggih..”*

Selain itu, dengan mengikuti pelatihan kewirausahaan ini para peserta bisa mendapatkan pengalaman dan jejaring relasi yang lebih banyak. Karena dengan pengalaman dan relasi yang banyak, maka usahanya dirasa akan lebih cepat berkembang dari pada yang masih kurang pengalaman dan kurang banyak relasinya. Hal ini sesuai dengan yang sampaikan oleh Umiati selaku peserta pelatihan kewirausahaan UMKM yang menjalankan usaha mebel.

*“dengan mengikuti pelatihan ini saya jadi banyak kenal dengan sesama pelaku usaha UMKM, jadi saya bisa menambah relasi dan bertukar pendapat dengan sesama peserta”*

## 2) Teori dan Praktek

Teori yang disampaikan dalam pelatihan kewirausahaan menjadi salah satu hal yang sangat penting dalam hal ini, dimana teori yang diajarkan harus mampu dipahami oleh para peserta pelatihan, hal ini berkaitan dengan bagaimana instruktur mampu menyampaikan dengan baik dan menguasai teori yang disampaikan. Teori yang disampaikan dalam pelatihan ini lebih condong tentang bagaimana mempromosikan usaha pelaku UMKM baik itu promosi yang dilakukan secara langsung dengan menggunakan berbagai macam metode seperti misalnya menggunakan metode pemberian diskon dan juga bagaimana mempromosikan usaha pelaku UMKM melalui jejaring sosila. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Yudarti selaku peserta pelatihan UMKM yang mempunyai usaha dibidang makanan.

*“dalam pelatihan ini saya mempelajari apa saja hal yang harus saya lakukan untuk mempromosikan makanan saya baik itu secara langsung maupun dengan menggunakan media sosial”*

Dalam pelatihan ini juga disampaikan cara pengemasan atau packaging adalah salah satu materi yang diberikan di saat pelatihan. Pengemasan produk yang baik bisa menunjang penjualan. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Heri Kurniawan selaku peserta pelatihan yang mempunyai usaha di bidang makanan dan minuman.

*“ disini kami mendapatkan materi mengenai bagaimana mengemas jualan kami agar terlihat menarik di mata pembeli”*

Selain menyampaikan teori dalam pelatihan ini juga langsung dipraktekkan bagaimana caranya membuat akun media sosial yang bisa digunakan untuk mempromosikan usaha para pelaku UMKM, tidak hanya itu cara pengemasan dan packingpun juga dipraktekkan langsung dalam pelatihan ini, agar para peserta dapat langsung mempraktekkannya sendiri sehingga harapannya sehabis pelatihan ini para peserta dapat langsung mengaplikasikannya. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ristina selaku peserta pelatihan UMKM yang mempunyai usaha dibidang pakaian.

*“ saya merasa sangat senang karena, saya jadi bisa langsung belajar bagaimana cara membuat akun media sosial untuk bisnis dan bagaimana caranya untuk mempromosikannya supaya menarik, dengan adanya praktek langsung saya merasa lebih memahami”*

## 3) Hasil

Pada tahap ini, pelatihan bisa berhasil atau tidak dilihat dari hasil secara keseluruhan. Peserta bisa memahami materi yang telah disampaikan pada pelatihan dan bisa mengaplikasikan pada usahanya. Ketika peserta sudah bisa melakukannya semua, berarti

pelatihan tersebut bisa dikatakan mencapai tujuan yang diinginkan. Jadi hasil yang bisa dilihat dari keberhasilan pelatihan ini apabila peserta pelatihan yang berasal dari para pelaku usaha ini menunjukkan peningkatan dalam omset penjualannya. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti ternyata banyak pelaku usaha yang langsung mengaplikasikan ilmu yang telah mereka dapatkan selama mengikuti pelatihan kewirausahaan diantaranya cara mempromosikan usaha mereka dengan menggunakan metode diskon, potongan harga, buy one get one dan promosi melalui media sosial. Tidak hanya itu para pelaku usaha UMKM juga mengaplikasikan cara pengemasan yang menarik untuk usaha mereka, sehingga dari hal tersebut yang langsung diaplikasikan oleh pelaku usaha, dan hal itu ternyata membawa pada kenaikan omset penjualan mereka secara bertahap. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Artini dan Sukiayah selaku peserta yang mempunyai usaha di bidang makanan dan minuman.

*“ Alhamdulillah, setelah saya mempromosikan dagangan saya di fb dan ig, banyak orang yang tau dan membeli dagangan saya, saya juga memberikan diskon untuk pembelian lebih dari satu jenis makanan, dan ternyata itu menarik perhatian orang untuk berbelanja makanan disaya”*

*“Dengan adanya pelatihan ini, sangat berpengaruh terhadap pengelolaan wirausaha kami. Sehingga omset penjualan kami pun sedikit menaik dari biasanya”*

Bisa dilihat bahwa pelatihan kewirausahaan bisa membawa dampak terhadap peningkatan omset usaha. Pelatihan kewirausahaan lebih memberi dampak kemampuan manajemen wirausaha dan pendapatan. Pelatihan manajemen wirausaha tersebut membekali para peserta pelatihan dengan kreatifitas dalam mempromosikan dan membuat usaha mereka menarik dari segi pengemasan. Jika promosi yang dilakukan dapat menarik perhatian konsumen maka secara otomatis omset penjualan akan ikut naik secara bertahap.

#### D. KESIMPULAN DAN SARAN

##### 1) Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis wawancara yang telah dilakukan dapat disimpulkan : (1) Materi pelatihan kewirausahaan yang disampaikan sudah sesuai dengan kebutuhan peserta pelatihan kewirausahaan serta memberikan kontribusi yang positif bagi pelaksanaan usaha. (2) Peserta pelatihan merasakan manfaat dari pelatihan yang diberikan selama mengikuti pelatihan kewirausahaan (3) setelah mengikuti pelatihan kewirausahaan para pelaku UMKM langsung mengaplikasikan ilmu yang mereka dapat dengan mempraktikkan secara langsung (4) omset penjualan para pelaku usaha UMKM secara bertahap mengalami peningkatan dari waktu ke

waktu setelah para pelaku UMKM mengikuti dan langsung mempraktekkan ilmu yang mereka dapat selama mengikuti pelatihan kewirausahaan.(5) Perbedaan dalam pelaksanaan usaha peserta pelatihan yaitu sebelum mengikuti pelatihan kewirausahaan pelaksanaan usaha mengalami hambatan namun setelah mengikuti pelatihan hambatan yang dihadapi bisa diminimalisir sekecil mungkin. Pelatihan kewirausahaan tersebut memberikan kontribusi yang baik/ positif bagi pelaksanaan usaha anggota peserta pelatihan karena membantu dalam menyelesaikan hambatan usaha anggota yang selama ini mendera

## 2) Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian diatas, maka dikemukakan saran sebagai berikut: (1). Terkait dengan materi pelatihan kewirausahaan yang telah dimapaikan sudah baik maka harapannya materi yang sudah ada harus dikemas secara baik lagi dan disesuaikan dengan kebutuhan usaha. (2) Pelatihan kewirausahaan yang diharapkan mampu memberikan kontribusi yang lebih baik lagi dalam meningkatkan/ mengembangkan usaha peserta pelatihan dan meningkatkan kualitas SDM anggota. Banyak cara yang bisa dilakukan diantaranya selalu memberikan pelatihan kewirausahaan secara continous (terusmenerus) dan materinya menyesuaikan kebutuhan peserta pelatihan. (3) Pelatihan kewirausahaan yang telah dilaksanakan harus dilakukan evaluasi, sehingga akan tahu dimana kelemahan dan kelebihan dalam pelaksanaan pelatihan kewirausahaan tersebut dan metode pelatihan harus bervariasi sehingga peserta tidak merasa cepat bosan dan ngantuk pada saat pelatihan berlangsung.

## E. DAFTAR PUSTAKA

- Santoso, G. B., & Gitarini, D. (2018). Perancangan Business Continuity Plan Studi KasusPrintgila. Penelitian Dan Karya Ilmiah. <https://doi.org/10.25105/pdk.v2i2.2470>
- Susilo Martoyo, 1996, Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : PT. BPF
- Ubaidillah, M. (2020). Menjaga kontinuitas UMKM pada masa wabah Covid-19. Inventory: Jurnal Akuntansi.
- Kotler, Philip. 2019. Manajemen Pemasaran. Edisi tiga belas Bahasa Indonesia.Jilid 1 dan 2.Jakarta : Erlangga
- Hery. 2019. Manajemen Pemasaran. PT.Gramedia: Jakarta.
- Jogiyanto. (2019). Sistem Informasi Manajemen. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Juanim. (2020). Analisis Jalur Dalam Riset Pemasaran Pengolahan Data Spss & Lisrel. Bandung: Refika Aditama

- Kotler, P dan Amstrong. (2018). Prinsip-prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2018). Marketing Management. England: Pearson Education Limited.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2019). Manajemen Pemasaran Edisi ke Tigabelas Jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Himawati, D. (2022). Pengaruh Persepsi Harga, Persepsi Kualitas Layanan Dan Persepsi Kemudahan Layanan Penggunaan Terhadap Kepuasan Konsumen E-commerce Shopee Di Kota Depok. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 27(2), 216-230.
- Hasan, A. (2018). *Jurnal Indovisi*; Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk dan harga Terhadap Minat Beli Pakaian. *Indonesoan Indovisi Institute*, 1(Iii), 83–104
- Ardiani, R. F. (2022). Pengaruh Persepsi Keamanan, Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan Marketplace, Dan Pengalaman Berbelanja Terhadap Minat Beli Ulang Di Aplikasi Shopee (Survei Terhadap Seluruh Mahasiswa UPN “Veteran” Yogyakarta) *Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah*, 3(3), 616-620.