

## PELATIHAN KINERJA USAHA PADA UKM ADIWIGATI INDONESIA ART & CULTURE DI TANGERANG SELATAN

\* Thio Lie Sha | [thios@fe.untar.ac.id](mailto:thios@fe.untar.ac.id)

\* Rosmita Rasyid | [rosmitar@fe.untar.ac.id](mailto:rosmitar@fe.untar.ac.id)

*Editor: Frangky Selamat*

Kinerja usaha yang efektif dan efisien dibutuhkan oleh UKM untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. UKM dituntut untuk memiliki berbagai upaya dan strategi yang memiliki efektifitas dan efisiensi dalam setiap aktivitas guna mempertahankan usaha. UKM harus menciptakan strategi baru dan berinovasi semaksimal mungkin untuk meningkatkan kinerja usaha.

Suatu perusahaan memberikan keunggulan kompetitif jika mampu meningkatkan kinerja. Pengelolaan kinerja diperlukan bagi suatu organisasi, supaya mampu mengidentifikasi keunggulan dan keterbatasan perusahaan dalam menghadapi persaingan di masa mendatang. Sejalan dengan hal tersebut setiap usaha dalam bidang apapun sangat penting untuk melakukan pengukuran kinerja.

Fungsi pengukuran kinerja adalah mengubah perilaku kinerja. Perubahan perilaku salah satu kunci efektifitas dan meningkatkan visibilitas kinerja. Berbagai cara dan metode dapat digunakan untuk mengukur kinerja UKM. Salah satu metode yang sering digunakan adalah profitabilitas.

Profitabilitas memegang peranan penting pada UKM, untuk menjaga kelangsungan hidup usaha. Melalui kinerja yang baik akan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Kemampuan UKM memperoleh *profit* menunjukkan prospek yang baik, dari adanya peningkatan penjualan. Hal ini penting bagi UKM dalam memahami metode penilaian kinerja terutama melalui perkembangan penjualan.

Mitra menjalankan usaha sejak tahun 2009 di Pamulang Tangerang Selatan, memproduksi tas berbahan dasar kain kanvas sebagai contoh:



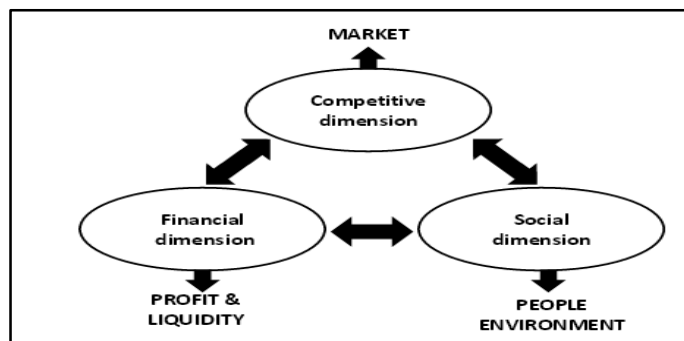
**Gambar 1. Contoh Produk**

Selama menjalankan bisnis, terdapat permasalahan utama dalam hal meningkatkan kinerja usaha. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan mitra tentang kinerja, termasuk cara mengukur kinerja usaha yang sudah dicapai. Untuk itu Tim PKM Untar melakukan kegiatan PKM dengan metode pelatihan. Menggunakan *Zoom meeting* yang dibantu dua mahasiswa sebagai PIC.

Materi yang disampaikan meliputi: pemahaman kinerja, pengukuran dan manfaat dari pengukuran kinerja serta penilaian kinerja. Selain itu juga memberikan penjelasan tentang profitabilitas dan pertumbuhan penjualan.

**Pengertian Kinerja.** Kinerja didefinisikan Chen sebagai tingkat keberhasilan keseluruhan selama periode tertentu dalam melaksanakan kegiatan usaha dibandingkan dengan berbagai kemungkinan saat suatu usaha berlangsung.

**Pengukuran kinerja.** Pengukuran kinerja perusahaan berdasarkan *competitive, financial and social dimension*.



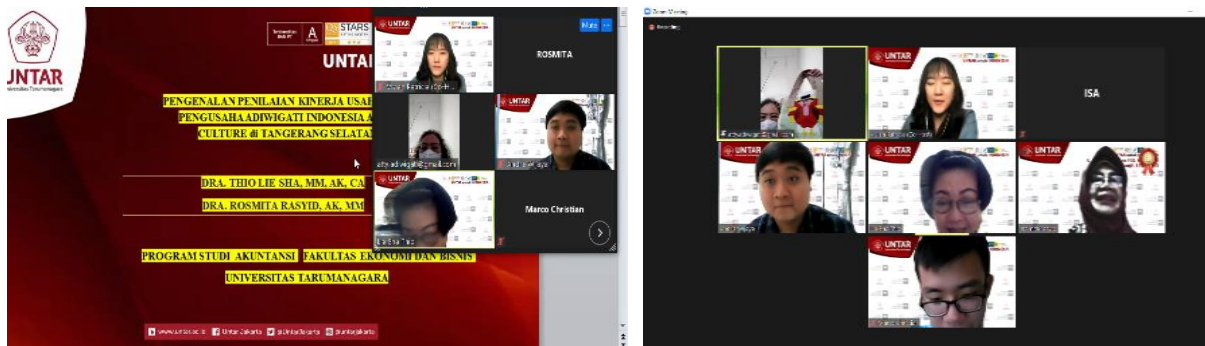
**Gambar 2. Competitive, Financial and Social Dimension**

**Manfaat Penilaian Kinerja.** Secara spesifik penilaian kinerja memberikan manfaat yaitu mengukur prestasi yang dicapai oleh suatu organisasi dalam suatu periode tertentu. Mencerminkan tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatan usaha, dasar penentuan strategi perusahaan untuk masa yang akan datang, memberi petunjuk dalam pembuatan keputusan dan sebagai dasar penentuan kebijaksanaan penanaman modal, serta dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas UKM.

**Profitabilitas.** Profitabilitas sebagai alat yang dapat memudahkan perusahaan termasuk UKM mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan (kinerja) dari setiap hasil usaha, dengan melihat kondisi dari laporan keuangan. Profitabilitas merupakan salah satu rasio keuangan yang paling dominan dijadikan rujukan untuk menilai baik buruknya kinerja perusahaan

**Pertumbuhan Penjualan.** Kegiatan pelatihan diakhiri dengan pemberian materi tentang pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi UKM sehingga akan meningkatkan profitabilitas. Jika ada peningkatan *total sales* menandakan memiliki pertumbuhan yang tinggi, berarti lebih menguntungkan, dan sebaliknya. Melalui pengenalan tentang pertumbuhan penjualan UKM dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada tahun yang akan datang.

Materi yang disampaikan berjalan dengan lancar. Mitra antusias dalam mendengarkan dan berdiskusi tentang materi yang telah disampaikan oleh tim PKM. Selanjutnya kegiatan diakhiri dengan melakukan foto bersama.



Gambar 3: Penyampaian Materi PKM

\*Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara