

**Peningkatan Kapasitas Kelompok Usaha Bersama (KUBE) melalui  
Pelatihan Strategi Pengembangan Usaha dan Pemasaran  
*Capacity Building for Joint Business Groups (KUBE) through Business  
Development and Marketing Training***

**Sriati<sup>1\*</sup>, Gatot Priyanto<sup>2</sup>, Yulian Junaidi<sup>3</sup>, Agustina Bidarti<sup>4</sup>**

<sup>1,3,4</sup>Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Sriwijaya

<sup>2</sup>Jurusan Teknologi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Email: sriati@unsri.ac.id<sup>1</sup>, gpriyanto@unsri.ac.id<sup>2</sup>, yulianjunaidi@gmail.com<sup>3</sup>,  
agustinabidarti@unsri.ac.id<sup>4</sup>

\*Corresponding author sriati@unsri.ac.id

**ABSTRAK**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pengetahuan, motivasi, ketrampilan dan kemampuan Anggota Kelompok Usaha Bersama (KUBE) KSU BMT Trans Mekar Sari Mandiri di Desa Muliasari Kecamatan Tanjung Lago Kabupaten Banyuasin dalam mengembangkan usahanya. Guna mencapai tujuan tersebut dilakukan Pelatihan tentang Strategi Pengembangan Usaha kelompok dan pemasaran. Metode pelaksanaan yaitu dengan presentasi, tanya jawab tentang materi, dan diskusi kelompok tentang keragaan KUBE di masa pandemi. Materi pelatihan meliputi: Prinsip-prinsip pengembangan usaha kelompok, pengembangan produk baru, diversifikasi usaha, peningkatan mutu produk, perluasan pemasaran, dan keberlanjutan usaha. Peserta pelatihan adalah: Ketua/anggota KUBE KSU BMT Trans Mekar Sari Mandiri, berjumlah 20 orang.. Hasil kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan, motivasi, ketrampilan dan kemampuan peserta tentang pengembangan usaha kelompok bagi Kelompok Usaha Bersama (KUBE). Peserta merespon baik materi yang disampaikan, terutama materi tentang pengembangan usaha kuliner. Berdasarkan hasil diskusi kelompok, permasalahan yang dihadapi KUBE adalah belum berperannya kelompok sebagai unit usaha bersama. Terlihat dari jenis dan sifat usaha masih dilakukan secara individu. Kelompok hanya untuk bersama-sama mendapatkan modal dari koperasi dikelola per kelompok usaha. Peserta antusias untuk menambah pengetahuannya tentang strategi mengembangkan peran kelompok sebagai unit usaha. Peserta mengusulkan kedepannya dibentuk satu jenis usaha yang bisa dikelola kelompok dengan pendekatan unit usaha kelompok yang memanfaatkan bahan baku lokal.

**Kata kunci:** KUBE; kelompok usaha bersama; pelatihan; pengembangan usaha kelompok

**ABSTRACT**

*This community service activity aims to increase the knowledge, motivation, skills and abilities of members of the Joint Business Group (KUBE) KSU BMT Trans Mekar Sari Mandiri in Muliasari Village, Tanjung Lago District, Banyuasin Regency in developing their business. In order to achieve these objectives, training on group business development and marketing strategies was conducted. The implementation method is by presentation/exposure, question and answer about the material, and group discussions related to KUBE performances during the pandemic. The training materials include principles of group business development, new product development, business diversification, product quality improvement, marketing expansion, and business sustainability. The training participants are members of KUBE KSU BMT Trans Mekar Sari Mandiri, about 20 people. The results of this activity indicate an increase in participants' knowledge, motivation, skills and abilities regarding group business development for Joint Business Groups (KUBE). Participants responded well to the material presented, especially the material on culinary business development. Based on the results of group discussions, the problem faced by KUBE is that the group has not yet*

*played a role as a joint business unit. Based on type and nature of the business it was still done individually. Groups only to jointly obtain capital from cooperatives are managed per business group. Participants were enthusiastic to increase their knowledge about strategies to develop the group's role as a business unit. Participants proposed that in the future a type of business could be formed that can be managed by a group with a group business unit approach that utilize of local raw materials*

**Keywords:** KUBE; training; group business development

## **PENDAHULUAN**

Banyuasin merupakan salah satu Kabupaten di Propinsi Sumatra Selatan yang berkontribusi besar dalam pertanian pangan. Luas wilayah Kabupaten Banyuasin, 11.832,99 Km<sup>2</sup>, dihuni 822.575 orang dengan kepadatan penduduk 69,52 orang per Km<sup>2</sup> (Badan Pusat Statistik, 2016). Kecamatan Tanjung Lago, merupakan salah satu dari 19 kecamatan di Banyuasin, yang luas wilayahnya 802,42 km<sup>2</sup>, terdiri dari 15 desa definitif yang dipimpin oleh Kepala Desa yang membawahi 51 Dusun dan 200 Rukun Tetangga (Kecamatan Tanjung Lago Dalam Angka, 2016).

Satu diantara permasalahan petani dalam mengembangkan usahanya adalah kurangnya modal. Koperasi merupakan bentuk lembaga yang dapat membantu petani dalam menyediakan moda. Berdasarkan UU No. 12/1967 yang kemudian direvisi menjadi UU No. 25/1992, tentang Perkoperasian,

disebutkan bahwa koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi. Koperasi merupakan salah satu pelaku ekonomi sektor formal selain Badan Usaha milik Negara (BUMN), dan Badan Usaha Milik Swasta (BUMS) yang bersama-sama berperan penting dalam mendorong pembangunan ekonomi. Menurut Tjakrawerdaja *et al.*, (2017) dalam buku Sistem Ekonomi Pancasila, peran ketiga pelaku ekonomi telah diharmonisasikan melalui pola tata peran pelaku ekonomi (PPTPE) agar dapat bersaing sehat. Sektor usaha yang menguasai hajat hidup orang banyak dan dapat dikerjakan orang banyak (ekonomi rakyat) haruslah dilaksanakan oleh koperasi.

Salah satu Koperasi yang ada di Kecamatan Tanjung Lago adalah

KSU Syariah BMT Trans Mekar Sari Mandiri. Anggota KSU Syariah BMT Trans Mekar Sari Mandiri, terdiri dari 112 KUBE yang masing-masing beranggotakan 5-15 orang, dengan jumlah total anggota 1078 orang (Laporan RAT KSU Syariah BMT Trans Mekar Sari Mandiri, 2019).. Dari hasil penelitian Nirmala (2019), menunjukkan bahwa kinerja koperasi KSU Syariah BMT Trans Mekar Sari Mandiri, dilihat dari aspek manajemen kelembagaan termasuk kriteria cukup, dan manajemen modal termasuk kriteria kurang baik. Selain itu hasil kegiatan Pengabdian Masyarakat tentang Manajemen dan Pengembangan Usaha Koperasi bagi Pengurus, Ketua Unit Usaha/KUBE KSU Syariah BMT Trans Mekar Sari Mandiri tersebut disimpulkan bahwa peserta antusias terhadap materi pelatihan dan mengusulkan untuk materi lebih lanjut yaitu tentang pengembangan Usaha Kelompok KUBE (Sriati, et al., 2021). Berdasar uraian tersebut dilakukan kegiatan Pengabdian Masyarakat berjudul: Pelatihan Strategi Pengembangan Usaha Kelompok Usaha Bersama (KUBE) KSU BMT Trans Mekar Sari

Mandiri di Desa Muliasari Kecamatan Tanjung Lago Kabupaten Banyuasin.

Kegiatan bertujuan meningkatkan pengetahuan, motivasi, dan ketrampilan anggota Kelompok Usaha Bersama (KUBE) KSU BMT Trans Mekar Sari Mandiri dalam Pengembangan Usaha Kelompok dan pemasaran.

Manfaat bagi khalayak sasaran, adalah meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan sasaran yaitu anggota KUBE dalam pengembangan usaha baik melalui pengembangan produksi maupun pengembangan jaringan pemasaran. Dengan meningkatnya produksi dan luasnya pemasaran maka pendapatan anggota meningkat dan pada akhirnya meningkatkan kesejahteraannya.

Guna mengatasi permasalahan, tersebut upaya yang dapat dilakukan adalah peningkatan kapasitas Sumberdaya Manusia anggota Kelompok Usaha Bersama/ KUBE yang tergabung dalam KSU BMT Trans Mekar Sari Mandiri dengan memberikan Pelatihan tentang Strategi Pengembangan Usaha Kelompok. Melalui pelatihan dapat diberikan pembekalan pengetahuan dan ketrampilan.

Kantor Menteri Koperasi dan UKM (2006) menginformasikan bahwa, dari sekitar 42.000 unit usaha yang ada di Indonesia, lebih dari 99% terdiri atas unit usaha yang tergolong: usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah yang bergerak di sektor kegiatan agribisnis, perdagangan, (sektor informal), industri kecil dan industri rumah-tangga, menyerap lebih dari 95% tenaga kerja, serta memberikan kontribusi terhadap PDB lebih dari 55%. Usaha pertanian yang dilakukan petani melalui kelompok Usaha Bersama termasuk salah satu usaha mikro yang berkontribusi tinggi dalam memenuhi kebutuhan

Mubyarto (2004) membedakan antara ekonomi rakyat dan ekonomi kerakyatan. Ekonomi Rakyat adalah kegiatan ekonomi yang melibatkan masyarakat banyak, yaitu ekonomi masyarakat lapisan bawah, yang bersifat: tradisional, skala usaha kecil, dan bersifat sekadar *survive* untuk mempertahankan hidup. Ekonomi Rakyat adalah ekonominya “wong cilik” seperti petani kecil, pedagang-kecil, industri kerajinan, dan lain-lain yang mewarisi pekerjaan tradisional. Dalam pengertian sehari-hari,

Ekonomi Rakyat diidentifikasi sebagai usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM)

UMKM (khususnya usaha mikro dan kecil) sebagian besar merupakan kegiatan agrobisnis (*on-farm dan off-farm*) dan kegiatan-kegiatan *non-farm* yang dilakukan oleh keluarga petani/nelayan kecil. Pada kenyataannya UMKM merupakan unit usaha yang tergolong ekonomi lemah, tidak saja lemah dalam pemilikan aset, tetapi juga lemah dalam: pengetahuan, keterampilan, teknologi yang digunakan, dan sering juga lemah dalam semangatnya untuk maju (Hadisapoetro, 1976). Pendek kata, UMKM pada umumnya memiliki kelemahan dalam aksesnya terhadap: permodalan, informasi pasar, teknologi (hasil penelitian), pengembangan SDM (pendidikan dan pelatihan), serta lemahnya dukungan kebijakan.

Menurut Mardikanto (2010), dalam konsep pemberdayaan, dikenal adanya empat lingkup pemberdayaan yang terdiri dari: (1) Bina Manusia, (2) Bina Usaha, (3) Bina Lingkungan, dan (4) Bina Kelembagaan.

Dalam kaitannya dengan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, Bina manusia dapat dilakukan dengan meningkatkan pengetahuan, meningkatkan motivasi, sikap dan kesadaran, serta ketrampilan dan kapasitas sasaran, yaitu anggota Kelompok Usaha Bersama (KUBE) di lokasi kegiatan. Upaya ini dapat dilakukan melalui penyuluhan/visitasi dan memberikan materi sesuai jenis usahanya. Selanjutnya Bina usaha dapat diwujudkan dengan pemberian materi terkait dengan strategi pengembangan usaha kelompok khususnya di bidang pertanian, kewirausahaan, pemilihan bahan baku, keragaman produk, proses produksi dan pengolahan, pemasaran dan akses terhadap modal dan kemitraan usaha.

Dalam Peraturan Menteri Sosial Republik Indonesia Nomor 2 tahun 2019 disebutkan bahwa: Kelompok Usaha Bersama yang selanjutnya disebut KUBE adalah kelompok keluarga miskin yang dibentuk, tumbuh, dan berkembang atas prakarsanya dalam melaksanakan usaha ekonomi produktif untuk meningkatkan pendapatan keluarga

(Kemensos RI, 2019). KUBE dibentuk dengan kriteria: (a) mempunyai potensi, kemauan, dan kemampuan untuk mengembangkan usaha bersama, (b) mempunyai jenis usaha dan tinggal di wilayah desa/kelurahan dalam kecamatan yang sama, dan (c) mempunyai keterbatasan akses terhadap pasar, modal, dan usaha. Jumlah anggota KUBE paling sedikit 5 (lima) kepala keluarga dan paling banyak 20 (dua puluh) kepala keluarga

Beberapa kajian empiris menunjukkan bahwa pengembangan UMKM melalui Usaha Kelompok, tidak hanya dibebankan pada UMKM sendiri namun harus memperoleh dukungan seluruh stakeholders, yaitu: asosiasi pengusaha, perguruan tinggi, dan atau dinas/instansi terkait di lingkungan pemerintah kabupaten/ kota dan provinsi. Di samping itu diperlukan kebijakan pemerintah yang mendorong pengembangan UMKM (Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo, 2011).

Pengelolaan dan pengembangan usaha dengan pola Kelompok Usaha Bersama (KUBE) dimaksudkan untuk penggalan potensi-potensi kemandirian dan pengembangan

ekonomi masyarakat melalui pemberdayaan dan pengembangan ekonomi dalam pengelolaan sumber daya potensial secara berkelanjutan secara bersama oleh masyarakat. Hasil kegiatan penyuluhan yang dilakukan Hailuddin, et al (2020) adalah adanya kesadaran dan terbangunnya motivasi dari para pelaku usaha mikro kecil ini untuk mulai membangun usaha secara bersama mereka. Dengan dasar tersebut, tim penyuluh/pembina menekankan pada para peserta untuk bisa segera membentuk usaha berkelompok (KUBE) dengan pemahaman perencanaan usaha serta motivasi yang sudah terbangun guna menjalankan usaha dengan baik dan maju. Kajian serupa menunjukkan bahwa pelatihan dapat meningkatkan kesadaran dan motivasi peserta terkait materi pelatihan. Sebagai contoh : Pelatihan Sistem Pembukuan Sederhana, serta Pengembangan Metode Pemasaran dan Pembelajaran yang Efektif di MDTA Nurhafa Bandung (Fadhilah, et al., 2021) menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan dapat membantu madrasah dalam meningkatkan sistem pembukuan, memperluas jaringan pemasaran serta memperbaiki metode pembelajaran demi tercapainya tujuan madrasah. Hal

ini juga sejalan dengan kajian Maesaroh, et al., (2021) yang menunjukkan bahwa pendidikan dan pelatihan mampu meningkatkan sikap kearah yang lebih baik. Dinyatakan bahwa kegiatan pengenalan dan pelathan pembuatan bioplastik dapat meningkatkan kesadaran peserta untuk lebih peduli terhadap kelestarian lingkungan.

#### **METODE PENELITIAN**

Kegiatan pelatihan terdiri dari tiga tahap, yaitu persiapan, pelaksanaan kegiatan, dan evaluasi. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yaitu dengan presentasi/paparan, tanya jawab tentang materi, dan diskusi kelompok terkait dengan keragaan KUBE di masa pandemi. Materi pelatihan meliputi: Prinsip-prinsip pengembangan usaha kelompok, pengembangan produk baru, diversifikasi usaha, peningkatan mutu produk, perluasan pemasaran, dan keberlanjutan usaha. Khalayak sasaran adalah ketua dan anggota Kelompok Usaha Bersama (KUBE) KSU BMT Trans Mekar Sari Mandiridi Desa Muliasari Kecamatan Tanjung Lago Kabupaten Banyuasin. Khalayak sasaran berjumlah 20-orang, yang

tergabung dalam 10-12 KUBE, yang mewakili dari berbagai KUBE yang bergerak dibidang pertanian dalam arti luas dan pemasaran. Evaluasi dilakukan dengan melakukan pre tes dan post tes tentang materi yang disampaikan dalam pelaksanaan kegiatan. Selain itu dilakukan observasi dan pengamatan terkait dengan kelompok usaha bersama (KUBE) yang dilaksanakan, dan juga melihat motivasi dan kesadaran khalayak sasaran terhadap materi

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pelatihan terdiri dari tiga tahap, yaitu persiapan, pelaksanaan kegiatan, dan evaluasi kegiatan. **Persiapan** dilaksanakan tanggal 5 sd 21 September 2021. Persiapan dilakukan mencakup kegiatan pembuatan Surat Tugas, Surat kepada Kepala Desa dan Koperasi BMT Trans Mekaar Sari Mandiri, menghubungi Calon peserta (Sasaran), mempersiapkan dan mengkonfirmasi sejumlah peserta, menyiapkan lokasi kegiatan, dan tatalaksana kegiatan di lokasi kegiatan. **Pelaksanaan** pelatihan dilaksanakan pada Tanggal 22 September 2021, mulai pukul 08.00 sampai 12.30, sesuai dengan

kesepakatan waktu peserta pelatihan. Pelatihan bertempat di Balai Pertemuan Rumah Pintar di Desa Muliasari. Pelatihan dihadiri oleh 20 orang, sesuai rencana. Sebelum penyampaian materi dilakukan pre test. Penyampaian materi dengan metode ceramah dan tanya jawab. Setelah penyampaian materi dilanjutkan dengan diskusi kelompok.

Deskripsi Peserta pelatihan: Peserta Pelatihan berumur 25 sampai 46 tahun dengan rata-rata 38,6 tahun, sebagian besar (80%) wanita dan sisanya 20 % pria. Pendidikan formal peserta berkisar dari Sekolah Dasar (SD) sampai Perguruan Tinggi (PT/sarjana) dengan rincian : SD 2 orang (10 %), SLTP 7 orang (35%), SLTA 9 orang (45%) dan Perguruan Tinggi/Sarjana 2 orang (10%). Jenis usaha yang dikelola mencakup bidang pertanian (30%), menjahit (30%), kuliner (25%) dan dagang (15%). Ditinjau dari pengalaman mengelola KUBE berkisar dari 3 sampai 12 tahun, dengan rata-rata 9 tahun.

#### **Materi Pelatihan:**

Materi pelatihan meliputi: Prinsip-prinsip pengembangan usaha kelompok, pengembangan produk

baru, diversifikasi usaha, peningkatan mutu produk, perluasan pemasaran, dan pengembangan unit usaha, aspek teknis dan ekonomis/finansial, memotivasi anggota, pengembangan usaha kelompok, akses pemodal, dan kemitraan dan keberlanjutan usaha. Materi ini dikemas dalam dua topik utama yaitu: (a) Strategi pengembangan Usaha Kelompok Usaha Bersama (KUBE), dan (b) Pemasaran secara online.

### **Strategi Pengembangan Usaha Kelompok Usaha Bersama (KUBE)**

Dalam mengembangkan usaha, ada tiga buah aspek yang harus diperhatikan yakni:

1. Aspek penjualan, memperhatikan bagaimana penjualan barang tersebut, mayoritas umur, asal, dan juga kecenderungan konsumen, serta proses penjualan.
2. Aspek manajemen memperhatikan proses manajerial dari bisnis dimulai pembuatan produk, perencanaan pemasaran, hingga perencanaan distribusi produk.
3. Aspek strategi mencakup cara pengembangan bisnis dengan meningkatkan kualitas produk, membuat produk baru, atau bekerja sama dengan pihak lain.

Berdasarkan Laporan Tahunan Koperasi BMT Trans Mekar Sari Mandiri (2020) Kelompok Usaha Bersama (KUBE) yang ada di BMT Trans Mekar Sari Mandiri, mencakup berbagai jenis usaha yaitu :pertanian (63 bh), perdagangan (32 bh), perkebunan (7 bh), Kuliner (6 bh), home industri (3 bh), penjahit (3 bh), aneka camilan (3 bh), pertokoan 92 bh), catering (1bh) dan teknisi (1 bh).

Strategi Pengembangan usaha untuk berbagai KUBE tersebut tentunya berbeda, bervariasi sesuai kondisi, dan jenis usaha yang dikelola. Secara umum strategi pengembangan usaha dapat dilihat dari aspek pengembangan teknis produksi, pengembangan kapasitas SDM (Sumberdaya Manusia), pengembangan modal, dan strategi pemasaran. Keempat aspek tersebut secara bersama dan simultan menentukan keberhasilan usaha secara keseluruhan. Dalam pelaksanaannya penguatan strategi pengembangan dapat dilakukan secara bertahap berdasarkan skala prioritas. Dalam Kegiatan pelatihan



Analisis SWOT tahun 2020 di lokasi sama hasil kajian menyimpulkan bahwa strategi yang utama prioritas pada pengembangan kelompok usaha dan pemasaran. Oleh karenanya dalam Pelatihan ini disampaikan antara lain : (a) Strategi Pengembangan Usaha Kuliner, dan (b) Strategi Pemasaran melalui media sosial (online).

### **Tujuh Tips Memulai dan Mengembangkan Usaha Kuliner**

Salah satu usaha rumahan yang banyak diminati adalah usaha kuliner. Alasan utamanya adalah karena modal yang dibutuhkan relatif kecil untuk mendapat keuntungan yang berlipat ganda. Untuk melakukan usaha kuliner rumahan perlu strategi dan perencanaan yang baik

### **Cara Mengembangkan Usaha Kuliner Rumahan**

1. Melihat peluang usaha kuliner. Sebuah prinsip yang pada dasarnya berlaku untuk semua lini wirausaha, ialah mampu melihat peluang. Dalam hal ini, pengusaha perlu lebih peka membaca kesempatan usaha kuliner di sekitar lingkungan rumah.

2. Melakukan survey dan perencanaan
3. Setelah konsep awal produk, lokasi, dan dasar-dasar eksekusi usaha kuliner sudah terbentuk, dilanjutkan dengan melakukan survey sederhana dan perencanaan yang lebih mendalam.
4. Menghitung pengeluaran awal dan keuntungan Konsep dan perencanaan harus matang dengan perhitungan modal dan taksiran keuntungan yang akan diperoleh. Skala usaha boleh saja kecil tetapi dengan perhitungan modal dan keuntungan yang akurat, sehingga akan lebih bisa melakukan peningkatan skala usaha di waktu yang tepat. Perlu dipahami bahwa modal tidak hanya terpatok pada pengeluaran finansial; modal juga bisa diperhitungkan dalam bentuk waktu, sarana prasarana, tenaga, dan ongkos logistik yang dikeluarkan.
5. Bermitra dengan pemasok andal Pengusaha kuliner bisa memesan produk bahan baku dengan mudah lewat aplikasi maupun website.
6. Melakukan promosi online maupun offline

Berkaitan dengan perencanaan awal, kegiatan promosi penting dilakukan untuk membangun antusiasme calon pembeli.

7. Menjaga kualitas produk.

Jaminan kualitas produk sangat diperlukan untuk keberlanjutan usaha.

8. Terus berinovasi dengan menu.

Pelaku usaha kuliner perlu terus berinovasi dengan menu untuk mengantisipasi kebosanan pelanggan

### CARA BUKA TOKO ONLINE

Salah satu aspek pemasaran online adalah kemampuan dalam membuka toko online. Secara umum cara membuka toko online mencakup Beberapa tahap ,yaitu :

1. Registrasi yaitu membuat akun, dan aktivasinya
2. Verifikasi Nomor HP/Ponsel
3. Buka Toko misalnya di Tokopedia. Dalam bagian ini ada beberapa yang perlu diisikan, misalnya Nama Toko, Nama Domain, slogan, deskripsi, dukungan serta pengiriman, dan lain-lain.
4. Masukkan Produk Anda  
Pada tahap ini toko sudah bias dilihat konsumen. Pemilik usaha

siap memasukkan produknya di toko, dengan dilengkapi informasi barang yang dijual misalnya harga, dan foto produk.

5. Menunggu Pesanan Datang

Pesanan masuk melalui email, Toko harus sering dikontrol dan memberikan respons secepat mungkin bagi pelanggan.

6. Pengiriman Pesanan kepada Pembeli

Setelah pembeli membayar/ mentransfer dana maka barang harus segera dikirimkan.

7. Terima Dana Hasil Penjualan Anda  
**Beberapa foto kegiatan pada tahap penyampaian materi :**



Gambar 1. Ketua tim Prof. Dr. Ir. Sriati , MS menyampaikan materi pelatihan



Gambar 2. Anggota tim Ir. Yulian Junaidi, MSi menyampaikan materi

Pada saat penyampaian materi terlihat bahwa peserta antusias dan semangat, menyimak, dan pada sesi tanya jawab ada beberapa peserta bertanya. Pertanyaannya antara lain bagaimana mengembangkan usaha kelompok, terutama terkait dengan jenis usaha yang ada dan bagaimana memulai dan membentuk usaha baru, yang mampu memanfaatkan sumberdaya lokal. Dari diskusi dan tanya jawab diperoleh gambaran/ informasi bahwa di lokasi kegiatan (Desa Muliasari) ini banyak limbah jagung yang belum termanfaatkan. Peserta mengusulkan untuk dapat dibentuk kelompok usaha bersama yang mampu memanfaatkan sumber daya lokal yang ada, antara lain limbah tongkol jagung.

Permasalahan yang dihadapi KUBE di Desa Muliasari ini adalah bahwa usaha yang dilakukan anggota umumnya masih usaha sendiri-sendiri. Kelompok belum berfungsi sebagai unit usaha, namun sebagai wahana belajar bersama, dan wahana kerjasama. Artinya fungsi kelompok belum sepenuhnya terealisasi sebagaimana harapannya dibentuk kelompok. Secara teori kelompok seyogyanya mempunyai peran dan

berfungsi sebagai wahana usaha bersama, wahana belajar bersama, dan wahana kerjasama.



Gambar 3. Peserta pelatihan antusias menyimak penyampaian materi pelatihan.

Kegiatan pelatihan tentang “strategi pengembangan usaha kelompok” ini mendapat respon yang baik dari peserta. Peserta menunjukkan tingkat antusias yang tinggi, partisipasi dan diskusi yang memadai. Hal ini sebagai penunjuk/indikator adanya peningkatan pemahaman dan semangat peserta terhadap materi dan informasi yang disampaikan oleh pelaksana kegiatan pelatihan ini. Dalam diskusi ada beberapa peserta yang menanyakan tentang bagaimana cara memotivasi anggota agar tidak menunggak pembayaran pinjaman, cara menagih anggota yang tidak membayar pinjamannya, dan cara bagaimana mengembangkan usaha terkait jenis usahanya, terutama dimasa pandemi ini. Hal ini sejalan dengan adanya 5 macam jenis usaha yang ada di BMT Trans Mekar Sari Mandiri, yaitu

Usaha Menjahit/ Konveksi, Unit usaha Simpan Pinjam, unit usaha UKM-Mart, unit usaha RMP (Penggilingan Padi). Berikut gambar peserta yang menyampaikan pendapat di saat diskusi.



Gambar 4. Peserta yang menyampaikan pendapat di saat diskusi.

Dari hasil diskusi pengembangan usaha kelompok dan masalah yang dihadapi KUBE tampak peserta antusias dan mempunyai persepsi yang baik terhadap keberadaan KUBE. Persepsi 20 orang peserta pelatihan terhadap keberadaan KUBE digambarkan sebagai berikut :

Tabel 1. Persepsi terhadap Kinerja KUBE

No	Pernyataan	Frekuensi jawaban	
No.	Kinerja dalam mengatasi masalah	Orang	(%)
1.	Pengelola KUBE selalu memberikan motivasi kepada anggota untuk tetap mengikuti KUBE selama Pandemi Covid-19	15	75
2.	KUBE mampu meningkatkan kesejahteraan anggota selama Pandemi Covid-19	14	70
	<b>Dampak KUBE</b>	Orang	%
1.	Adanya perubahan yang dirasakan anggota seperti peningkatan ketrampilan anggota	9	45
2.	Selama Pandemi Covid-19 interaksi sosial antar masyarakat semakin menurun	6	30

	Kinerja dalam pelayanan KUBE	orang	%
1.	Pelayanan yang diberikan KUBE selama Pandemi Covid-19 sudah sesuai dengan kebutuhan anggota	14	70
2.	Selama Pandemi Covid-19 pelayanan/fasilitas KUBE yang didapatkan semakin hari mengalami penurunan	5	25

Dari Tabel 1. diketahui bahwa persepsi anggota terhadap keberadaan KUBE baik. Anggota menilai bahwa KUBE memberikan motivasi bekerjasama, belajar bersama dan berusaha bersama. KUBE juga mampu meningkatkan ketrampilan, motivasi dan kesejahteraan anggota. Anggota merasakan bahwa meski ada pandemi kinerja KUBE tidak berkurang, baik dalam interaksi sosial diantara anggotanya, maupun dalam kualitas pelayanannya. Ini menunjukkan bahwa peran/fungsi KUBE sangat potensial dikembangkan, terutama terkait dengan fungsinya sebagai satuan unit usaha. Oleh karenanya di akhir diskusi disimpulkan bahwa untuk kedepan diusulkan diadakan Pelatihan tentang Revitalisasi dan pembentukan KUBE yang berbasis sumberdaya lokal, yang mampu berfungsi sebagai unit usaha kelompok yang efektif, efisien dan berkelanjutan.

Pada saat akhir penyampaian materi, pelaksana memberikan contoh modal yang berasal dari donasi. Dalam hal ini pelaksana pengabdian memberikan sedikit bantuan modal kepada koperasi BMT Trans Mekar Sari Mandiri.



Gambar 5. Penyerahan sumbangan dana hibah untuk koperasi BMT Trans Mekar Sari

Kegiatan ditutup pada pukul 12.30, dan selanjutnya dilakukan foto



Gambar 6. Foto bersama peserta pelatihan se usai acara penutupan.



Gambar 7. Foto Tim pelaksana pelatihan se usai penutupan.

### Evaluasi Kegiatan.

Evaluasi kegiatan dilakukan pada akhir waktu pelatihan. Hasil evaluasi menunjukkan terdapat peningkatan kemampuan peserta pelatihan dalam hal strategi pengembangan usaha kelompok dan pemasaran. Hasil evaluasi terhadap setiap materi pelatihan diperlihatkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Materi Pelatihan	Indikator kinerja	Metode Pelaksanaan	Tanggapan Peserta
Prinsip - prinsip pengembangan usaha kelompok	Peningkatan pengetahuan, sikap dan motivasi untuk pengembangan usaha perkerjasama dengan mengenal prinsip-prinsip pengembangan usaha.	Ceramah, Tanya jawab dan diskusi	Mengikuti secara penuh (100% peserta) Antusias bersemangat (75% peserta) aktif bertanya peserta dan diskusi (15% peserta)
Pengembangan produk baru dan Diversifikasi usaha	Peningkatan pengetahuan, sikap dan motivasi untuk pengembangan produkbarudan diversifikasi usaha	Ceramah, Tanya jawab dan diskusi	Mengikuti secara penuh (100% peserta) Antusias bersemangat (70% peserta) aktif bertanya peserta dan diskusi (25% peserta)
Peningkatan mutu produk	Peningkatan pengetahuan dan pemahaman tentang cara meningkatkan mutu produk dan perhitungan nilai tambah	Ceramah, tanya jawab dan diskusi	Mengikuti secara penuh (100% peserta) Antusias bersemangat

			t (80% peserta) aktif bertanya peserta dan dan diskusi (15 % peserta)
Perluasan Pemasaran	Peningkatan pengetahuan dan pemahaman tentang factor internal dan eksternal untuk pengembangan (kekuatan,kelemahan, peluang dan ancaman).	Presentasi Ceramah, Tanya jawab dan diskusi,	Mengikuti secara penuh (100% peserta) Antusias bersemangat (80% peserta) aktif bertanya peserta dan dan diskusi (25% peserta)
Aspek teknis dan ekoomi finansial	Peningkatan pengetahuan dan pemahaman tentang factor internal dan eksternal untuk pengembangan (kekuatan,kelemahan	Ceramah dan diskusi,Tanya jawab.	Mengikuti secara penuh (100% peserta) Antusias bersemangat (70% peserta) aktif bertanya peserta dan dan diskusi (25% peserta)

## SIMPULAN

1. Setelah dilakukan pelatihan diperoleh hasil adanya peningkatan pengetahuan, motivasi, ketrampilan dan kemampuan khalayak sasaran (peserta) tentang strategi dan prinsip-prinsip pengembangan usaha kelompok.
2. Peserta merespon baik terhadap materi yang disampaikan, terutama materi tentang pengembangan

usaha KUBE berbasis sumberdaya lokal.

3. Berdasarkan hasil diskusi kelompok, terkait masalah yang dihadapi KUBE dan potensi yang ada di Desa Muliasari, maka disimpulkan bahwa perlu ada unit usaha bersama yang dikelola kelompok. Karena selama ini KUBE belum berfungsi sebagai unit usaha, tetapi masih sebatas pada kelompok sebagai wahana kerjasama dalam memanfaatkan kredit dari koperasi.
4. Peserta antusias berminat untuk menambah pengetahuannya tentang bagaimana membentuk KUBE yang mengelola satu jenis usaha bersama, menghasilkan produk tertentu, yang dikelola kelompok, memanfaatkan sumberdaya lokal, dan usahanya secara berkelanjutan.

## SARAN

Berdasarkan hasil diskusi dalam kegiatan pelatihan ini , maka perlu ditindaklanjuti dengan materi pelatihan tentang Revitalisasi, pembentukan dan pengelolaan KUBE dengan berbagai komoditi usaha terutama usaha yang memanfaatkan

sumberdaya lokal. Esensi KUBE sebagai unit usaha kelompok perlu ditingkatkan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Biro Pusat Statistik. 2017. Banyuasin Dalam Angka 2016. Biro Pusat Statistik Banyuasin.
- \_\_\_\_\_. 2014. *Data dan Informasi Kemiskinan Kecamatan Tanjung Lago*. Badan Pusat Statistik Kecamatan Tanjung Lago.
- Fadhilah, H., N Fatimah, dan A. Nurfitriana. 2021. Pelatihan Sistem Pembukuan Sederhana, serta Pengembangan Metode Pemasaran dan Pembelajaran yang Efektif di MDTA Nurhafa Bandung . *Aksiologiya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol. 5, No. 3, Agustus 2021 Hal 289 – 296 (online)*. DOI: <http://dx.doi.org/10.30651/aks.v5i3.6529>
- Hailuddin, D., S. Maryam, H. Fuady, dan I. Suriadi. 2020. Pengembangan Usaha dengan Pola Kelompok Usaha Bersama (KUBE) pada Pelaku Usaha Mikro Kecil Di desa Dara Kunci Sambalia, Lombok Timur. Prosiding PEPADU 2020 e-ISSN: 2715-5811 Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat Tahun 2020 Vol. 2, 2020LPPM Universitas Mataram
- Hamid, E.S. dan Y. Sri Susilo. 2011. Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Propinsi Daerah Instimewa Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pembangunan, Volume 12, Nomor 1, Juni 2011 ,Hal.45-55*.
- Hunger JD dan Wheelen TL. 2003. *Manajemen Strategis*. Andi. Yogyakarta.
- Kementerian Negara Koperasi dan UKM. 2007. Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia : Pedoman Pemingkatan Koperasi. Jakarta
- Laporan Tahunan .2019. Laporan Rapat Anggota Tahunan Ke IX KSU Syariah BMT Trans Mekar Sari Mandiri Tahun Buku 2018. Desa Mulia Sari. Kecamatan Tanjung Lago . Banyuasin.
- Maesaroh, E. Kartikawati, dan M. Elvianasti. 2021. Upaya Peningkatan Sikap Peduli Lingkungan Melalui Pelatihan Bioplastik. *Aksiologiya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol. 5, No. 3, Agustus 2021 Hal 360 – 366 (online)*. DOI: <http://dx.doi.org/10.30651/aks.v5i3.3730>
- Mardikanto, Totok. 2010. *Konsep-konsep Pemberdayaan Masyarakat*. Penerbit Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Nasdian, Ferdinan Tonny. 2014. *Pengembangan Masyarakat . Yayasan Pustaka Obor Indonesia*. Jakarta.
- Nirmala, 2020. Analisis Kinerja Koperasi Syariah dan hubungannya dengan kepuasan pelanggan di wilayah pertanian Kabupaten Banyuasin. Tesis .Program Pascasarjana. Fakultas Pertanian . Universitas Sriwijaya.
- Sriati, Siswanto A, dan Mulyanto. 2017. *Laporan Penelitian Profesi . Universitas Sriwijaya*. Palembang.

- Sriati, Priyanto, G., Junaidi, Y dan Hermanto. 2019. Laporan Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat. LPPM. Universitas Sriwijaya.
- Sriati, Priyanto, G., dan Junaidi, Y. 2021. Pelatihan Analisis SWOT bagi Pengurus dan Ketua Unit Usaha Koperasi untuk Pengembangan Koperasi BMT. Trans Mekar Sari Mandiri di Kecamatan Tanjung Lago Kabupaten Banyasin. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM)*, Vol.27, No. 1. Hal 55-61, Januari-Maret 2021.
- Tjakrawerdaja, S., Purwandaya, B., Lenggono, P.S., Karim, M., & Agusalim, L. (2017). *Sistem ekonomi Pancasila*. Jakarta: Rajawali Pers