

Upaya Peningkatan Daya Saing Wirausaha Pemula di Kota Solok Melalui Pelatihan Manajemen Usaha

Dimas Perdana Oskar^{1*}, Jum'adil Dwi Zulstra²

^{1,2}Universitas Putra Indonesia YPTK Padang, Prodi Manajemen, Sumatera Barat, Indonesia

*dimasperdanaoskar@upiypk.ac.id

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini difokuskan pada penguatan daya saing wirausaha pemula di Kota Solok sebagai respons terhadap meningkatnya minat masyarakat pada kewirausahaan akibat terbatasnya kesempatan kerja formal. Meskipun potensi usaha di Kota Solok cukup besar, kemampuan manajerial wirausaha pemula masih belum sepenuhnya selaras dengan tuntutan pasar yang semakin kompetitif. Permasalahan yang umum dihadapi meliputi lemahnya perencanaan usaha, ketidaktepatan dalam perhitungan harga pokok penjualan, rendahnya pemanfaatan pemasaran digital, serta belum jelasnya strategi bisnis dan target pasar. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajemen usaha melalui pelatihan yang mencakup perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan sederhana, dan strategi pemasaran berbasis teknologi. Metode pelaksanaan dilakukan melalui penyuluhan, diskusi interaktif, dan pendampingan. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terhadap manajemen usaha, di mana sekitar 82% peserta mengalami peningkatan kemampuan dalam menyusun rencana bisnis, 76% peserta lebih memahami perhitungan harga pokok penjualan, serta 79% peserta mulai mampu memanfaatkan media digital sebagai sarana pemasaran. Selain itu, sekitar 85% peserta menunjukkan peningkatan komitmen dan kesiapan dalam menjalankan usaha secara berkelanjutan. Kegiatan ini diharapkan dapat mendorong wirausaha pemula untuk tumbuh lebih kompetitif dan berkelanjutan di tingkat lokal.

Kata kunci: wirausaha pemula, manajemen usaha, daya saing

Abstract

This Community Service Program focuses on strengthening the competitiveness of novice entrepreneurs in Solok City in response to the growing number of individuals choosing entrepreneurship due to limited formal employment opportunities. Although Solok City has considerable entrepreneurial potential, the managerial capacities of novice entrepreneurs have not yet fully met the demands of an increasingly competitive market. Common challenges include weak business planning, inaccurate calculation of cost of goods sold, limited utilization of digital marketing, and unclear business strategies and target markets. The program aims to enhance entrepreneurial management capabilities through structured and practical training covering business planning, basic financial management, and technology-based marketing strategies. The implementation methods included counseling sessions, interactive discussions, and mentoring for novice entrepreneurs. Evaluation results indicate a significant improvement in participants' competencies, with 82% of participants showing improved ability in developing business plans, 76% demonstrating better understanding of cost calculation, and 79% beginning to effectively utilize digital media for marketing purposes. In addition, approximately 85% of participants exhibited increased commitment and readiness to manage their businesses sustainably. These findings suggest that management training plays an important role in improving the competitiveness of novice entrepreneurs and supports their potential growth into sustainable and competitive local enterprises.

Keywords: new-entrepreneurs, business management, competitiveness

Submit: Februari 2025

Diterima: April 2025

Publish: Mei 2025



Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International (CC-BY-NC-ND 4.0)

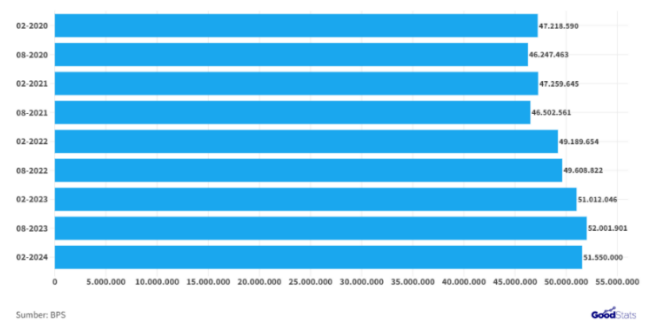
1. PENDAHULUAN

Perkembangan kondisi perekonomian nasional yang disertai dengan terbatasnya kesempatan kerja formal mendorong semakin banyak masyarakat Indonesia untuk memilih kewirausahaan sebagai alternatif sumber penghidupan. Pemerintah secara aktif mendorong pertumbuhan wirausaha sebagai strategi dalam memperkuat pertumbuhan dan ketahanan ekonomi nasional. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Februari 2024 yang dikutip dari GoodStats, jumlah wirausaha di Indonesia mencapai 56,56 juta orang atau setara dengan 37,86% dari total angkatan kerja nasional yang berjumlah 149,38 juta orang. Sebagian besar pelaku usaha tersebut termasuk dalam kategori wirausaha pemula, yaitu sebanyak 51,55 juta orang atau sekitar 34,51% dari total angkatan kerja nasional.

Wirausaha pemula merupakan pelaku usaha yang berada pada tahap perintisan menuju usaha yang lebih mapan dan telah terdaftar dalam sistem perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik. Pada fase ini, wirausaha pemula memiliki tingkat kerentanan yang cukup tinggi terhadap berbagai risiko usaha, seperti inkonsistensi dalam menjalankan usaha, kesalahan pengelolaan, hingga potensi kegagalan yang dipengaruhi oleh faktor internal (Prihandono et al., 2024). Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi wirausaha pemula meliputi aspek pemasaran, termasuk pemasaran digital, keterbatasan permodalan, lemahnya manajemen usaha, serta pengelolaan sumber daya manusia (Ariani et al., 2023). Selain itu, keterbatasan inovasi, pemanfaatan teknologi, serta kemampuan menyusun

pembukuan sederhana juga menjadi kendala signifikan dalam pengembangan usaha (Abdurrohman & Salam, 2023).

Kota Solok merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan wirausaha pemula. Hingga tahun 2023, jumlah penduduk Kota Solok tercatat sebanyak 77.842 jiwa dengan tingkat pertumbuhan ekonomi mencapai 4,81% dan tingkat pengangguran sebesar 3,27% (BPS Kota Solok, 2023). Keberadaan 4.114 unit UMKM menunjukkan bahwa peluang usaha masih terbuka luas bagi wirausaha pemula. Kondisi ini didukung oleh tingkat pendapatan per kapita masyarakat yang mencapai Rp67,6 juta per tahun, sementara pengeluaran per kapita tercatat sebesar Rp11,9 juta per tahun.



Gambar 1. Jumlah Wirausaha Pemula Indonesia

Meskipun memiliki potensi yang besar, wirausaha pemula di Kota Solok masih menghadapi berbagai permasalahan mendasar yang berpotensi menghambat keberlanjutan usaha. Permasalahan tersebut antara lain fluktuasi komitmen dalam berwirausaha, lemahnya penyusunan rencana bisnis, ketidakpahaman dalam menghitung harga pokok penjualan, belum optimalnya pemanfaatan *e-commerce* dan media sosial sebagai sarana pemasaran, strategi bisnis yang

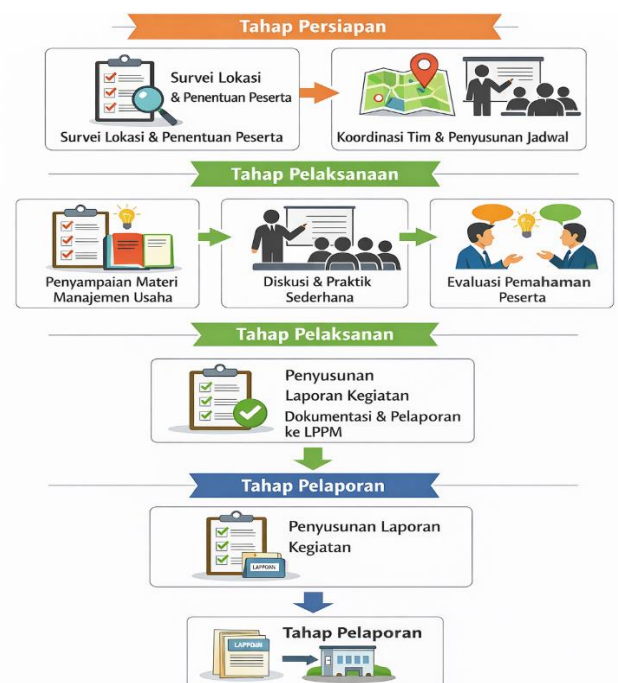
belum terarah, serta ketidakjelasan target pasar. Kondisi ini berdampak pada rendahnya daya saing wirausaha pemula di tengah persaingan usaha yang semakin ketat.

Keberhasilan dalam mengembangkan usaha sangat dipengaruhi oleh penerapan manajemen usaha yang baik. Suhandi et al. (2021) menyatakan bahwa banyak usaha tidak mampu berkembang bahkan mengalami kegagalan akibat lemahnya sistem pengelolaan usaha, yang pada akhirnya menyebabkan penggunaan modal menjadi tidak efisien. Pendapat tersebut diperkuat oleh peneliti sebelumnya bahwa usaha yang dikelola dengan prinsip manajemen yang baik memiliki peluang lebih besar untuk tumbuh secara berkelanjutan (Suhandi & Jefri, 2020). Wirausaha yang mengikuti pelatihan manajemen cenderung memiliki keterampilan manajerial yang lebih baik dibandingkan dengan wirausaha yang tidak mengikuti pelatihan (Octavia et al., 2017).

Berdasarkan uraian tersebut, Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Putra Indonesia YPTK Padang berperan aktif dalam meningkatkan pemahaman dan kemampuan manajemen usaha wirausaha pemula di Kota Solok melalui kegiatan penyuluhan dengan tema *"Upaya Peningkatan Daya Saing Wirausaha Pemula di Kota Solok Melalui Pelatihan Manajemen Usaha"*. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajerial wirausaha pemula sehingga mampu memperkuat daya saing, menjaga keberlanjutan usaha, dan mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan di Kota Solok.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif dengan sasaran wirausaha pemula di Kota Solok. Pelaksanaan kegiatan difasilitasi oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Solok sebagai mitra pendukung dalam koordinasi peserta dan penyediaan lokasi. Subjek pengabdian adalah wirausaha pemula skala mikro dan kecil yang masih mengalami keterbatasan dalam pengelolaan usaha. Kegiatan ini difokuskan pada peningkatan pemahaman dan keterampilan manajerial guna memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha.



Gambar 2. Alur Pelaksanaan Kegiatan PKM

Metode yang diterapkan merupakan kombinasi pendidikan masyarakat, pelatihan, dan konsultasi. Penyuluhan dilakukan untuk meningkatkan pemahaman tentang manajemen usaha, sedangkan pelatihan diberikan melalui materi perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan

sederhana, perhitungan harga pokok penjualan, serta strategi pemasaran digital yang disampaikan secara partisipatif melalui diskusi dan studi kasus. Konsultasi dilakukan untuk membantu peserta mengidentifikasi permasalahan usaha dan merumuskan solusi yang sesuai dengan kondisi masing-masing.

Instrumen kegiatan meliputi bahan presentasi, modul pelatihan, dan kuesioner evaluasi. Data dikumpulkan melalui observasi, diskusi, serta pengisian kuesioner sebelum dan sesudah pelatihan, kemudian dianalisis secara deskriptif. Evaluasi dilakukan berdasarkan partisipasi peserta, peningkatan pemahaman materi, dan umpan balik yang diberikan sebagai dasar penyusunan laporan dan rekomendasi kegiatan lanjutan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan manajemen usaha bagi wirausaha pemula di Kota Solok yang dilaksanakan pada 28 Oktober 2025 memperoleh respons yang positif dari para peserta. Hal ini tercermin dari hasil evaluasi kegiatan yang menunjukkan peningkatan pemahaman dan kesiapan peserta dalam mengelola usaha secara lebih terarah dan berkelanjutan. Sebagian besar peserta menyatakan bahwa materi yang disampaikan relevan dan sesuai dengan kebutuhan usaha yang sedang dijalankan.

Berdasarkan hasil kuesioner pascakegiatan, sebanyak 82% peserta mengalami peningkatan kemampuan dalam menyusun rencana bisnis secara lebih sistematis. Selain itu, 76% peserta menunjukkan pemahaman yang lebih baik dalam menghitung harga pokok penjualan sehingga mampu menetapkan

harga jual secara lebih tepat. Pada aspek pemasaran, sekitar 79% peserta mulai memahami dan memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi usaha. Peningkatan juga terlihat pada aspek komitmen berwirausaha, di mana 85% peserta menyatakan lebih siap dan berkomitmen untuk menjalankan usaha secara berkelanjutan setelah mengikuti pelatihan.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat Suhandi et al. (2021) yang menyatakan bahwa penerapan manajemen usaha yang baik berperan penting dalam keberhasilan dan keberlanjutan usaha. Hasil ini juga mendukung pandangan Octavia et al. (2017) yang menegaskan bahwa pelatihan manajemen mampu meningkatkan keterampilan serta motivasi wirausaha. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini terbukti berkontribusi dalam memperkuat kapasitas wirausaha pemula agar lebih kompetitif dan mampu bertahan dalam persaingan usaha di tingkat lokal.

Daya saing wirausaha pemula merupakan kemampuan pelaku usaha untuk tumbuh dan berkembang di tengah persaingan usaha sejenis, baik di pasar domestik maupun internasional, dengan tetap menjaga kualitas produk dan layanan (Siregar et al., 2024). Peningkatan kemampuan dalam perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, dan pemasaran digital menjadi indikator awal terbentuknya daya saing tersebut. Manajemen usaha kecil sendiri merupakan proses pengelolaan sumber daya usaha yang meliputi sumber daya manusia, keuangan, fisik, dan informasi yang dilakukan secara terencana untuk mencapai tujuan usaha secara efektif dan efisien (Setiawati, 2020). Daya saing dipandang sebagai proses yang berkelanjutan, tidak hanya berfokus

pada hasil akhir, tetapi juga pada proses pencapaiannya, sehingga penguatan manajemen usaha melalui pelatihan menjadi strategi jangka panjang yang penting Buckley dalam (Tahwin dkk, 2019). Proses manajemen tersebut dijalankan melalui pengelolaan sumber daya organisasi, termasuk tenaga kerja, modal, metode, bahan, mesin, dan pemasaran, yang dilakukan secara sistematis dalam satu kesatuan proses (Rohiat, 2017).



Gambar 3. Pelaksanaan Kegiatan Peningkatan Daya Saing Wirausaha Pemula di Kota Solok Melalui Pelatihan Manajemen Usaha

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat memiliki peran strategis dalam meningkatkan kapasitas dan daya saing wirausaha pemula di Kota Solok. Melalui pelatihan manajemen usaha yang dilaksanakan, peserta memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai pengelolaan usaha, mulai dari perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan sederhana, hingga pemanfaatan pemasaran berbasis digital. Kegiatan ini tidak hanya memperkuat keterampilan teknis, tetapi juga meningkatkan komitmen dan kesiapan wirausaha pemula dalam menjalankan usaha secara berkelanjutan.

Implementasi pengabdian kepada masyarakat yang difasilitasi oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Solok menunjukkan bahwa kolaborasi antara perguruan tinggi dan pemerintah daerah mampu memberikan dampak positif bagi pengembangan UMKM. Melalui pendekatan penyuluhan, pelatihan, dan konsultasi, wirausaha pemula memperoleh solusi yang sesuai dengan kebutuhan usaha yang dihadapi. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat menjadi model pemberdayaan yang berkelanjutan dalam mendukung pertumbuhan wirausaha pemula agar lebih kompetitif dan berkontribusi terhadap perekonomian daerah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Ketua Yayasan dan Rektor Universitas Putra Indonesia YPTK Padang serta Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) UPI YPTK Padang atas dukungan dan fasilitasi yang diberikan. Apresiasi juga disampaikan kepada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Solok sebagai mitra kegiatan yang telah mendukung kelancaran pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini.

REFERENSI

- Abdurrohman, & Salam, A. F. (2023). Pengelolaan Kewirausahaan dan Manajemen Keuangan Bagi Wirausaha Pemula di Kecamatan Gunung Putri Bogor. *JABB*, 4(2). <https://doi.org/10.46306/jabb.v4i2>
- Ariani, D. W., Susilo, Y. S., & Herawan, J. E. (2023). Variabel yang Memengaruhi Keberhasilan Wirausaha Pemula di DIY. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen,*

Koperasi, Dan Entrepreneurship, 13(1), 280–297. <https://doi.org/10.30588/jmp.v13i1.1578>

- Octavia, A., Zulfanetti, & Erida. (2017). Meningkatkan Daya Saing Daerah Melalui Peningkatan Kinerja Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Provinsi Jambi. *Jurnal Perspektif Pembiayaan Dan Pembangunan Daerah*, 4(3).
- Prihandono, D., Widia, S., & Prananta, W. (2024). Pelatihan Perencanaan Strategi Bisnis Bagi Pengusaha Pemula. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8(1), 0184–0191.
- Rohiat. (2017). *Manajemen, Teori dan Praktik*. Bandung: : PT Refika Aditama.
- Setiawati, R. (2020). Bimbingan Teknis Aspek Umum Manajemen Usaha Kecil Untuk Pengembangan Usaha Produk Umkm Kota Tasikmalaya. *E-Coops-Day*, 1(1).
- Siregar, D., Daulay, A., Sabrina, H., Aramita, F., & Tarigan, E. D. S. (2024). Pengaruh Manajemen Kewirausahaan terhadap Daya SaingUMKMDi Sektor Pariwisata Kabupaten Deli Serdang. *EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(2).
- Suhandi, Iqbal, Fatonah, S., Afifah, S., Hidayat, L. J., & Sari, I. F. (2021). Pelatihan Manajemen Usaha Untuk Meningkatkan Daya Saing Kepada Para Pelaku Usaha Industri Kecil dan Menengah (UMKM) Ranging di Desa Kadu Gadung Kecamatan Cipeucang Kabupaten Pandeglang. *JABB*, 2(2).

<https://doi.org/10.46306/jabb.v2i2>

Suhandi, & Jefri, U. (2020). Pelatihan Manajemen Usaha Untuk Meningkatkan Daya Saing Kepada Para Pelaku Usaha Industri Kecil Dan Menengah (UIKM) Keripik Talas Beneng di Kampung Cinyurup Kecamatan Karangtanjung Kabupaten Pandeglang. *Indonesian Community Service and Empowerment Journal (IComSE)*, 1(2).

Tahwin, M., Maslichan, & Suryandani, W. (2019). Model Manajemen Usaha Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Industri Batik Tulis Lasem Kabupaten Rembang. *Fokus Ekonomi*, 14(2).