

PELATIHAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN BISNIS PLAN PENGEMBANGAN USAHA BERBANTUAN KOMPUTER BAGI PERCETAKAN SKALA KECIL DI TANGERANG SELATAN

Mochamad Yunus Fitriady¹, Ponadi²

^{1&2}Jurusan Teknik Grafika, Politeknik Negeri Media Kreatif Jakarta

Jalan Srengseh Sawah, Jagakarsa, Jakarta Selatan 12640

email: ¹yunusfitriady@gmail.com; ²ponadi1234@gmail.com

ABSTRAK

Bisnis plan atau perencanaan usaha sangat penting bagi wirausaha dalam memulai maupun mengembangkan bisnis seorang wirausaha, jika rencana usaha tersebut dibuat secara irasional, tidak cepat dan tepat sasaran, maka diduga kuat dalam pelaksanaan usahanya akan tertinggal bahkan gagal dalam persaingan bisnis yang semakin kompleks pada era MEA saat ini.

Khalayak sasaran/mitra kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) adalah merupakan wirausaha percetakan berskala kecil, yaitu: mitra ke-1 CV. Eka Mulia Jati Production (EMJ Production) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang percetakan, alamat perusahaan di jalan W.R. Supratman No.40 Cempaka Putih, Ciputat Timur, Tangerang Selatan, sedangkan mitra ke-2 adalah UD. Alief Jaya Finishing yang berdomisili di Jalan Mawar No. 9, Ciputat, Tangerang Selatan.

Permasalahan mitra yang bersifat *urgent* yang harus diberikan solusinya adalah: 1). Khalayak sasaran/mitra dalam pembuatan bisnis plan sebagian besar dalam penilaian maupun pengambilan keputusannya secara irasional. 2). Khalayak sasaran/mitra tidak dapat membuat bisnis plan pengembangan usaha secara rasional, efektif dan efisien. dan 3). Khalayak sasaran/mitra belum menerapkan bantuan komputer, program *descriptive statistic* dan penyajian tabel menggunakan program *microsoft office excel* minimal tahun 2007 sebagai alat bantu pengambilan keputusan bisnis plan pengembangan usaha.

Metode pendekatan dan penyelesaian yang akan dilakukan adalah upaya pemberian solusi yang ditawarkan dengan beberapa metode, yaitu: 1). Urun rembug, yaitu: pertemuan bernuansa kekeluargaan untuk memahami secara rinci kondisi, kebutuhan dan potensi mitra. 2). Dikusi terarah (*Focused Group Discussion*-FGD) untuk memberikan pemahaman kepada mitra tentang orientasi solusi yang diberikan. 3). Pelatihan: kegiatan pembelajaran untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan pemanfaatan *descriptive statistic* dan tabel menggunakan program *excel* sebagai alat manajemen dalam rangka penilaian untuk pengambilan keputusan rasional pada bisnis plan 4). Jangka waktu: 8 bulan masa pelatihan, pembelajaran, pembinaan, pendampingan, pembimbingan maupun praktek, evaluasi dan *review* hingga mitra dapat mengumpulkan, mengolah, dan membuat penyajian data baik secara tabel dan *descriptive statistic* pada program *excel* minimal tahun 2007, sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis plan pengembangan usaha yang berdampak ber dampak kepada peningkatan pendapatan bisnis dan daya saing produk.

Melalui kegiatan Program Kemitraan Masyarakat ini luaran/keluaran yang diharapkan, adalah khalayak sasaran/mitra dapat membuat bisnis plan pengembangan usaha secara rasional, efektif dan efisien.

Keyword : Pelatihan, Pengambilan Keputusan, Bisnis Plan, Pengembangan Usaha, Berbantuan Komputer

PENDAHULUAN

Sejak tanggal 1 Januari 2015 dimana telah dimulainya AEC singkatan dari Asean Economic Community atau yang lebih dikenal Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) menjadikan industri-industri yang ada di Indonesia mendapatkan tantangan yang

semakin tinggi. Begitu pula dengan industri percetakan di Indonesia, industri yang mengalami pertumbuhan hingga pada tahun 2015, dan pada saat dimulainya era MEA, sejak tanggal 1 Januari 2015 dan era gobal sampai dengan saat ini mendapatkan ancaman atau tantangan yang serupa, yaitu permasalahan

yang ada di perusahaan, mulai dari keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM), akses ke sumber daya produktif, rendahnya kemampuan dalam riset, dan legalitas usaha, yang harus segera dibenahi agar perusahaan tersebut dapat bersaing dalam bisnis.

(<http://www.depkop.go.id/content/read/kemenkop-dorong-internasionalisasi-ukm-melalui-ekspor>, Agus Muharam, 2016. diakses 18 Juni 2017)

Permasalahan tersebut tidak jauh berbeda yang dirasakan oleh khalayak sasaran/mitra kegiatan PKM, yaitu CV. Eka Mulia Jati *Production* dan UD. Alief Jaya Finishing, kedua perusahaan mitra tersebut bergerak di bidang percetakan. Domisili kedua perusahaan tersebut di daerah Ciputat Tangerang Selatan. Berdasarkan survey, pengamatan dan hasil urun rembug/*focus group discussion* antara pengabdian dengan mitra menyimpulkan bahwa manajemen perusahaan tidak dapat membuat bisnis plan dalam mengembangkan usahanya secara rasional, efektif, dan efisien, dan kedua mitra sepakat untuk mengikuti pelatihan pengambilan keputusan bisnis plan pengembangan usaha berbantuan komputer sebagai upaya penyelesaian permasalahan.

Perumusan Masalah dan Identifikasi Permasalahan Mitra

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahan, bahwa, “Bagaimana perusahaan dapat membuat bisnis plan dalam pengembangan usahanya secara rasional, efektif, dan efisien?”, dari rumusan tersebut dapat diurai rincian permasalahan yang dapat diidentifikasi pada mitra adalah sebagai berikut :

- Khalayak sasaran/ mitra dalam pembuatan bisnis plan sebagian besar dalam penilaian maupun pengambilan keputusannya secara irasional.
- Khalayak sasaran/mitra tidak dapat membuat bisnis plan pengembangan usaha secara rasional, efektif dan efisien.

- Khalayak sasaran/mitra belum menerapkan bantuan komputer, program descriptive statistic dan penyajian tabel menggunakan program microsoft office excel minimal tahun 2007 sebagai alat bantu penilaian dan pengambilan keputusan bisnis plan pengembangan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kendala dan Capaian Luaran

Kendala kegiatan PKM dengan judul “Pelatihan Pengambilan Keputusan Bisnis Plan Pengembangan Usaha Berbantuan Komputer Bagi Percetakan Skala Kecil di Tangerang Selatan”, yakni: dana, energi, penyesuaian waktu, kualitas sumberdaya manusia serta kendala teknis maupun administrasi kegiatan baik dari pengabdian maupun mitra khalayak sasaran.

Adapun keberhasilan berdasarkan capaian luaran kegiatan Pengabdian masyarakat ini untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 3.1
TARGET CAPAIAN LUARAN PKM 2018

NO	JENIS LUARAN	INDIKATOR CAPAIAN
LUARAN WAJIB		
1	Publikasi ilmiah pada Jurnal ber ISSN/Prosiding	Accepted
2	Publikasi pada media masa cetak/online/repocitory PT	Proses editing
3	Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diversifikasi produk, atau sumber daya lainnya)	Besar peningkatan
4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen)	Penerapan
5	Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan)	Sudah Dilaksanakan
LUARAN TAMBAHAN		
1	Publikasi di jurnal internasional	Draft
2	Jasa; rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang	Penerapan
3	Inovasi baru TTG	Tidak Ada

NO	JENIS LUARAN	INDIKATOR CAPAIAN
4	Hak kekayaan intelektual (Paten, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu)	Tidak Ada
5	Buku ber ISBN	Draft

dan pembahasan dalam kegiatan ini di paparkan secara parsial berdasarkan tempat masing-masing (objek kegiatan), yang kemudian disimpulkan gambarannya secara umum berdasarkan dari tujuan kegiatan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Capaian Keberhasilan Kegiatan PKM

Keberhasilan program dapat dilihat tercapai-tidaknya tujuan program kegiatan PKM tertuang dalam rencana kegiatan, capaian keberhasilan Kegiatan PKM merupakan capaian keberhasilan dalam rangka memberikan solusi permasalahan umum mitra yang urgent, yakni khalayak sasaran/mitra tidak dapat membuat bisnis plan pengembangan usaha secara rasional, efektif dan efisien, Sedangkan rincian permasalahan yang dapat diidentifikasi pada khalayak sasaran/mitra adalah sebagai berikut : a) Khalayak sasaran/mitra dalam pembuatan bisnis plan sebagian besar dalam penilaian maupun pengambilan keputusannya secara irasional. b) Khalayak sasaran/mitra tidak dapat membuat bisnis plan pengembangan usaha secara rasional, efektif dan efisien dan c) Khalayak sasaran/mitra belum menerapkan bantuan komputer, program *descriptive statistic* dan penyajian tabel menggunakan program *microsoft office excel* minimal tahun 2007 sebagai alat bantu penilaian dan pengambilan keputusan bisnis plan pengembangan usaha. Berikut tabel capaian keberhasilan kegiatan PKM per 29 Oktober 2018.

Dapat disimpulkan bahwa pencapaian keberhasilan program pengabdian pada tahun 2018 per tanggal 29 Oktober 2018 adalah

sebesar 100%, artinya permasalahan mitra/khalayak sasaran semua dapat diatasi.

Sedangkan capaian keberhasilan berdasarkan luaran kegiatan Pengabdian masyarakat berupa luaran wajib maupun luaran tambahan yang dibuat oleh pengabdian per tanggal 29 Oktober 2018, adalah sesuai dengan tabel 3.1 sebagai berikut:

Dari tabel diatas tersebut dapat disimpulkan bahwa pencapaian keberhasilan luaran kegiatan Pengabdian masyarakat berupa luaran wajib maupun luaran tambahan yang dibuat oleh pengabdian per tanggal 29 Oktober 2018 adalah luaran wajib sebesar 100%, artinya luaran wajib sudah selesai outputnya, yang belum selesai yaitu menunggu terbit jurnal ber-ISSN dan terbitnya media online, begitu pula dengan luaran tambahan yang dibuat oleh pengabdian per tanggal 29 Oktober 2018 sebesar 100%, yang belum selesai adalah finishing draft jurnal internasional dan proses finishing pembuatan buku ber-ISBN.

Uraian Capaian Keberhasilan Kegiatan PKM

Adapun uraian capaian keberhasilan kegiatan PKM, dari tahap persiapan, pelaksanaan sampai evaluasi adalah sebagai berikut:

Keberhasilan Persiapan Kegiatan PKM

Metode pendekatan dan penyelesaian yang dilakukan adalah upaya pemberian solusi yang sudah dilakukan dengan beberapa metode, yaitu: Urun rembuk, yaitu: pertemuan bernuansa kekeluargaan untuk memahami secara rinci kondisi, kebutuhan dan potensi mitra.

Pada fase persiapan mitra telah berpartisipasi dengan baik pada kegiatan dengan rinci sebagai berikut:

a. Menyiapkan PC ataupun laptop sebagai media pelatihan pemanfaatan bantuan komputer program *descriptive statistic* dan penyajian tabel menggunakan program *microsoft office excel* minimal tahun 2007 sebagai alat bantu pengambilan keputusan bisnis plan dan pengembangan usaha dengan baik

- b. Mitra menyiapkan data perusahaan, baik primer maupun sekunder, membantu mengumpulkan data yang dibutuhkan, menyajikan dan menganalisa data produksi dan penjualan rentang waktu 2 Minggu selama 4 Bulan (Juli, Agustus, September dan Oktober) Tahun 2018 dengan baik

Pada fase persiapan, pengabdian telah melakukan koordinasi dengan melakukan urun rembuk dengan kedua mitra, yaitu pertemuan bernuansa kekeluargaan untuk memahami secara rinci kondisi, kebutuhan dan potensi kedua mitra. Urun rembuk maupun pelatihan, bimbingan dan pembelajaran dilaksanakan oleh pengabdian bersama kedua mitra di Yayasan SufainyRava, yang beralamat di Jalan Nurul Huda No.72 RT.002/ RW.04, Kelurahan Cempaka Putih, Kecamatan Ciputat, Tangerang Selatan, Banten. Sedangkan pelaksanaan pembuatan bisnis plan/praktek dilaksanakan di CV. Eka Mulia Jaya Production

Pada tanggal 30 s.d. 31 Mei 2018 pada jam 8.00 s. d 16.00 WIB telah dilaksanakan kegiatan koordinasi awal kerjasama PKM, pengabdian telah melakukan koordinasi dalam rangka kegiatan pengabdian untuk mengetahui kondisi, kebutuhan dan potensi mitra, dan hasilnya adalah, mitra dalam keadaan siap mengikuti semua kegiatan pengabdian dari persiapan sampai evaluasi kegiatan serta penerapan, kegiatan pengabdian sangat dibutuhkan dalam rangka peningkatan pendapatan bisnis kedepan. Pada hari itu juga persiapan peserta, dan alat berupa komputer maupun laptop serta download data analysis pada program excel 2007 untuk kegiatan pengabdian disiapkan, sedangkan peserta maupun partisipan pada kegiatan pengabdian dengan judul “Pelatihan Pengambilan Keputusan Bisnis Plan Pengembangan Usaha Berbantuan Komputer Bagi Percetakan Skala Kecil di Tangerang Selatan”, adalah sebanyak 14 orang peserta dari kedua mitra.

Keberhasilan Pelaksanaan Kegiatan PKM

Permasalahan-permasalahan yang ada pada mitra adalah pada aspek manajemen produksi dan manajemen pemasaran yang belum optimal, hal tersebut disebabkan oleh

pengusaha dalam pengambilan keputusan masih bersifat irasional, yaitu: berdasarkan coba-coba, yang mengakibatkan penilaian rencana bisnis dan evaluasi bisnis mitra tidak objektif, tidak mempunyai target yang jelas dan terukur, serta tidak efektif dan efisien yang berdampak kepada tidak berkembangnya usaha bisnis. Pada aspek produksi permasalahan dalam manajemen produksi mengakibatkan turunnya tingkat pertumbuhan pelanggan disebabkan oleh permasalahan-permasalahan pada faktor-faktor produksi, seperti seringnya terjadi permasalahan pada karyawan, pada mesin-mesin yang tidak terawat ataupun rusak maupun sudah usang, pada bahan baku yang kurang baik, ukuran-ukuran mutu produk yang diabaikan, dan standar operasional prosedur yang tidak dijalankan yang menyebabkan mutu kualitas produk percetakan menurun.

Penilaian kinerja yang irasional atas karyawan dan faktor produksi lainnya. Dengan tidak pahamnya mitra mendeteksi secara dini adanya gap ataupun indeks penurunan pada kinerja manajemen bisnis dan kondisi tersebut dibiarkan terus menerus, dengan jangka waktu yang cukup lama menyebabkan menurunnya kinerja produktivitas pada faktor-faktor produksi, yang berdampak kepada turunnya tingkat pendapatan dan daya saing produk.

Sedangkan permasalahan pada manajemen pemasaran, yang mengakibatkan turunnya tingkat pertumbuhan penjualan usaha disebabkan oleh semakin menurunnya volume penjualan dari waktu ke waktu, hal ini disebabkan oleh strategi promosi yang tidak tepat dan efektif serta target wilayah pemasaran yang tidak potensial, harga dan produk.

Dengan menilai secara rasional indeks kinerja pemasaran secara *periodic*, maka manajemen dapat mengetahui dan menetapkan prioritas pengambilan keputusan perbaikan bisnis plan dalam rangka pengembangan bisnis usahanya dari aspek target penjualan (produk, promosi, harga dan wilayah pemasaran).

Solusi yang dilakukan kepada mitra adalah pelatihan pengambilan keputusan bisnis plan pengembangan usaha berbantuan komputer. Pengambilan keputusan rasional maksudnya disini adalah perencanaan dan pengembangan bisnis dengan data kualitatif maupun kuantitatif (*by data*), bukan sebaliknya yang

biasa dilakukan, yaitu coba-coba, maupun secara intuisi yang mengandalkan kepada preseden atau pengalaman diri sendiri maupun *feeling* saja.

Pada kegiatan ini mitra diharapkan mendapatkan: a) Khalayak sasaran/mitra dapat membuat bisnis plan pengembangan usaha secara rasional dalam upaya pengembangan bisnis. b) Khalayak sasaran/mitra dapat mengumpulkan data yang dibutuhkan perusahaan, mengolah, menyajikan dan menganalisa data sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis plan dalam upaya pengembangan usaha. dan c) Khalayak sasaran/mitra dapat menerapkan bisnis plan pengembangan usaha berbantuan komputer sebagai alat penilaian dan pengambilan keputusan bisnis plan secara efektif dan efisien.

Alat pengumpul data dengan menggunakan *checksheet*, sedangkan metode pengumpulan data diperoleh baik secara primer: observasi, kuesioner, dan *interview*, maupun sekunder, yakni data produksi dan penjualan selama 2 minggu, dengan berbantuan komputer program *microsoft office excel* minimal tahun 2017. Adapun tahapannya seperti penjelasan pada bab metode pelaksanaan pada syb bab 2.1

Metode pendekatan dan penyelesaian yang dilakukan adalah dengan melaksanakan upaya pemberian solusi yang dilakukan dengan metode, yaitu: a. Diskusi terarah (*Focused Group Discussion*-FGD) untuk memberikan pemahaman kepada mitra tentang orientasi solusi yang diberikan. dan b. Pelatihan: kegiatan pembelajaran untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan pemanfaatan *descriptive statistic* dan tabel menggunakan program *excel* sebagai alat manajemen dalam rangka penilaian untuk pengambilan keputusan rasional pada bisnis plan

Jangka waktu kegiatan pelaksanaan selama 6 bulan, selama 6 bulan tersebut termasuk masa pelatihan, yaitu pelaksanaan pembelajaran, pembinaan, pendampingan, pembimbingan maupun praktek, evaluasi dan review hingga mitra dapat mengumpulkan, mengolah, dan membuat penyajian data baik secara tabel dan *descriptive statistic* pada program *excel* minimal tahun 2007 secara mandiri sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis plan

pengembangan usaha yang berdampak kepada peningkatan pendapatan bisnis dan daya saing produk).

Pada fase pelaksanaan mitra telah berpartisipasi dengan baik pada kegiatan dengan rinci sebagai berikut:

- a. Menjadi peserta pelatihan: menerima teori, konsep, dan panduan, diskusi, tanya-jawab, pengajaran, pembimbingan dan praktek selama mengikuti kegiatan Program Kemitraan Masyarakat dengan baik.
- b. Mitra membuat bisnis plan pengembangan usaha dengan pendampingan pengabdian dengan baik.
- c. Mitra telah menerapkan bisnis plan pengembangan usaha yang telah dibuat mitra bersama pengabdian sebagai upaya peningkatan penjualan dan berdampak pada peningkatan pendapatan bisnis mitra.
- d. Mitra belum dapat membuat bisnis plan pengembangan usaha secara mandiri.
- e. Mitra belum dapat menerapkan bisnis plan pengembangan usaha yang telah dibuat sebagai upaya peningkatan penjualan dan berdampak pada peningkatan pendapatan bisnisnya.

Pada fase pelaksanaan, pengabdian telah melakukan pelatihan, bimbingan dan pembelajaran dilaksanakan oleh pengabdian bersama kedua mitra di Yayasan SufainyRava, yang beralamat di Jalan Nurul Huda No.72 RT.002/ RW.04, Kelurahan Cempaka Putih, Kecamatan Ciputat, Tangerang Selatan, Banten. Sedangkan pelaksanaan pembuatan bisnis plan/praktek dilaksanakan di CV. Eka Mulia Jaya Production.

Hasil Kegiatan Pemberian Materi Pelatihan Kegiatan PKM Berdasarkan Data Mitra

Pada tanggal 4 Agustus – 5 Agustus 2018 pada jam 8.00 s. d 16.00 WIB telah dilaksanakan kegiatan Pelatihan PKM 2018 "Praktek Membuat Bisnis Plan Pengembangan Usaha secara Rasional dari Data Selama 2 Minggu Mulai Tanggal 23 Juli s.d. 2 Agustus 2018", hasil kegiatan pemberian materi pelatihan kegiatan PKM dengan judul "Pelatihan Pengambilan Keputusan Bisnis Plan Pengembangan Usaha Berbantuan Komputer

Bagi Percetakan Skala Kecil di Tangerang Selatan”, dari data selama 2 Minggu mulai tanggal 23 Juli s.d. 2 Agustus 2018.

Alat pengumpul data pada praktek 23 Juli s.d. 2 Agustus 2018 dengan menggunakan checksheet, sedangkan metode pengumpulan data diperoleh baik secara primer: observasi, kuesioner, dan interview, maupun sekunder, yakni data produksi dan penjualan selama 2 minggu di CV Eka Mulia Production, dengan berbantuan komputer program *microsoft office excel* minimal tahun 2017. Adapun data bagian produksi hasilnya adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1

BISNIS PLAN BAGIAN PRODUKSI CV. EMJ PRODUCTION DARI TANGGAL 23 JULI S.D. 02 AGUSTUS 2018

WHO	WHEN	Jumlah Produk yang diobservasi	Quality Control Produk Error (defect produk)	
Karyalita	Minggu Ke-1	426		
	23-Jul-18	80	5	
	24-Jul-18	100	4	
	25-Jul-18	75	3	
	26-Jul-18	85	2	
	27-Jul-18	86	4	
	Minggu Ke-2	427		
	28-Jul-18	86	5	
	30-Jul-18	85	3	
	31-Jul-18	86	3	
	01-Agt-18	85	2	
	02-Agt-18	85	3	
	Bagus Prasetyo	Minggu Ke-1	414	
		23-Jul-18	75	3
24-Jul-18		85	5	
25-Jul-18		84	3	
26-Jul-18		80	2	
27-Jul-18		90	3	

WHO	WHEN	Jumlah Produk yang diobservasi	Quality Control Produk Error (defect produk)
	Minggu Ke-2	425	
	28-Jul-18	85	5
	30-Jul-18	85	5
	31-Jul-18	85	4
	01-Agt-18	85	3
	02-Agt-18	85	5

(Sumber: sekunder diolah, 2018)

Berdasarkan data bagian produksi dari tanggal 23 Juli s.d. 02 Agustus 2018 didapat data *descriptive statistic* dan gambar sebagai alat manajemen dalam rangka penilaian untuk pengambilan keputusan rasional pada bisnis plan tersebut diatas, yakni:

Tabel 3.2

<i>Standar Produksi Data 23 Juli s.d. 2 Agustus 2018 di CV. Eka Mulia Production (EMJ)</i>	
Mean	85,2
Standard Error	4,188078318
Median	85
Mode	#N/A
Standard Deviation	9,364827815
Sample Variance	87,7
Kurtosis	1,675622685
Skewness	1,035193915
Range	25
Minimum	75
Maximum	100
Sum	426
Count	5
Confidence Level(95,0%)	11,62796955

(Sumber : sekunder diolah, 2018)

Berdasarkan data bagian produksi dari tanggal 23 Juli s.d. 02 Agustus 2018 dapat ditarik kesimpulan dari data *descriptive statistic*, berupa standar produk yang diobservasi, yaitu sebesar nilai mean/median, yakni 85, dengan standar error (SE) sebesar 85 ± 4 , artinya range standar bawah-atas (81-89) diluar dari range ini adalah dibawah rata-rata yang merupakan gap dan diatas rata-rata.

Sedangkan untuk data UD. Alief Jaya Finishing dilaksanakan pada tanggal 18 Agustus – 19 Agustus 2018 pada jam 8.00 s. d 16.00 WIB, telah dilaksanakan kegiatan Pelatihan PKM 2018 "Praktek Membuat Bisnis Plan Pengembangan Usaha secara Rasional dari Data Selama 2 Minggu Mulai Tanggal 6 Agustus s.d. 15 Agustus 2018", hasil kegiatan pemberian materi pelatihan kegiatan PKM dengan judul “Pelatihan Pengambilan Keputusan Bisnis Plan Pengembangan Usaha Berbantuan Komputer Bagi Percetakan Skala Kecil di Tangerang Selatan”, dari data selama 2 Minggu mulai tanggal 6 Agustus s.d. 15 Agustus 2018.

Alat pengumpul data pada praktek 6 Agustus s.d. 15 Agustus 2018 dengan menggunakan checksheet, sedangkan metode pengumpulan data diperoleh baik secara primer: observasi, kuesioner, dan interview, maupun sekunder, yakni data produksi dan penjualan selama 2 minggu di UD. Alief Jaya Finishing, dengan berbantuan komputer program *microsoft office excel* minimal tahun 2017. Adapun data bagian produksi hasilnya adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2

BISNIS PLAN BAGIAN PRODUKSI UD. ALIEF JAYA FINISHING DARI TANGGAL 6 AGUSTUS S.D. 15 AGUSTUS 2018

WHO	WHEN	Jumlah Produk yang diobservasi	Quality Control Produk Error (defect produk)
Eko Juniarto	Minggu Ke-1	480	
	06-Agt-18	100	9
	07-Agt-18	125	9
	08-Agt-18	90	3
	09-Agt-18	80	2

WHO	WHEN	Jumlah Produk yang diobservasi	Quality Control Produk Error (defect produk)
	10-Agt-18	85	4
	Minggu Ke-2	485	
	13-Agt-18	110	7
	14-Agt-18	120	6
	15-Agt-18	90	9
	16-Agt-18	85	10
	17-Agt-18	80	3
Heru	Minggu Ke-1	545	
	06-Agt-18	100	7
	07-Agt-18	125	8
	08-Agt-18	110	8
	09-Agt-18	120	9
	10-Agt-18	90	8
	Minggu Ke-2	510	
	13-Agt-18	90	8
	14-Agt-18	80	8
	15-Agt-18	110	6
	16-Agt-18	110	9
	17-Agt-18	90	7

(Sumber: sekunder diolah, 2018)

Berdasarkan data bagian produksi dari tanggal 6 Agustus s.d. 15 Agustus 2018 didapat data *descriptive statistic* dan gambar sebagai alat manajemen dalam rangka penilaian untuk pengambilan keputusan rasional pada bisnis plan tersebut diatas, yakni:

Tabel 3.3

Standar Produksi Data 06 Agustus s.d. 15 Agustus 2018 di UD Alief Jaya Finishing

Mean	96
Standard Error	7,968688725
Median	90
Mode	#N/A
Standard Deviation	17,81852968
Sample Variance	317,5

Kurtosis	1,783743567
Skewness	1,385357816
Range	45
Minimum	80
Maximum	125
Sum	480
Count	5
Confidence Level(95,0%)	22,1246268

(Sumber : sekunder diolah, 2018)

Berdasarkan data bagian produksi dari tanggal 6 Agustus s.d. 15 Agustus 2018 dapat ditarik kesimpulan dari data descriptive statistic, berupa standar produk yang diobservasi, yaitu sebesar nilai mean/median, yakni 90, dengan standar error (SE) sebesar 90 ± 8 , artinya range standar bawah-atas (82-98) diluar dari range ini adalah dibawah rata-rata yang merupakan gap dan diatas rata-rata.

Hasil dan Interpretasi Korelasi Kegiatan Pelatihan

Berdasarkan hasil interview dan kuesioner yang dilakukan oleh tim pengabdian PKM sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian pada hari Rabu dan Kamis, 30-31 Mei 2018, dan setelah melaksanakan pengabdian pada hari hari Minggu, 28 Oktober 2018, dapat di ilustrasikan dengan tabel di bawah ini.

Tabel 3.4

Hasil Skor
Pengabdian Masyarakat PKM

RESPONDEN	SEBELUM	SESUDAH
1	4	11
2	5	12
3	7	13
4	4	12
5	5	13
6	8	14
7	7	13
8	4	12
9	5	12
10	5	12
11	4	12

12	5	13
13	8	14
14	4	13
Σ	75	176
N	14	

(sumber: primer, 2018)

Berdasarkan dari hasil tabel 6.44 diatas, maka diolah data dengan menggunakan menggunakan corellation dengan program microsoft excel 2007, menghasilkan hasil sebagai berikut

Tabel 3.5

Hasil Analisis
Corellation

	sebelum	sesudah
Sebelum	1	
Sesudah	0,791898	1

(sumber: primer, diolah 2018)

Untuk dapat menyimpulkan atau menginterpretasikan data analisis tersebut diatas, maka pengabdian berpedoman sesuai tabel.

Tabel 3.6

Pedoman Hasil Korelasi

r	Kriteria Hubungan
0	Tidak Ada Korelasi
0 – 0,5	Korelasi Lemah
0,5 – 0,8	Korelasi Sedang
0,8 – 1	Korelasi Kuat
1	Korelasi Sempurna

(sumber: sekunder, 2018)

Berdasarkan hasil analisis korelasi dan pedoman, sesuai tabel-tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dengan mengikuti kegiatan **“Pelatihan Pengambilan Keputusan Bisnis**

Plan Pengembangan Usaha Berbantuan Komputer Bagi Percetakan Skala Kecil di Tangerang Selatan”, berkorelasi sedang terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan pengambilan keputusan bisnis plan pengembangan usaha berbantuan komputer dalam rangka meningkatkan daya saing produk dan penjualan bagi mitra.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Kesimpulan akhir dari kegiatan PKM tahun 2018 dengan judul “Pelatihan Pengambilan Keputusan Bisnis Plan Pengembangan Usaha Berbantuan Komputer Bagi Percetakan Skala Kecil di Tangerang Selatan”, adalah sebagai berikut:

- a) Pada fase persiapan mitra telah berpartisipasi dengan baik pada kegiatan dengan rinci sebagai berikut:
 1. Menyiapkan PC ataupun laptop sebagai media pelatihan pemanfaatan bantuan komputer program *descriptive statistic* dan penyajian tabel menggunakan program *microsoft office excel* minimal tahun 2007 sebagai alat bantu pengambilan keputusan bisnis plan dan pengembangan usaha dengan baik
 2. Mitra menyiapkan data perusahaan, baik primer maupun sekunder, membantu mengumpulkan data yang dibutuhkan, menyajikan dan menganalisa data produksi dan penjualan selama 2 Minggu selama 4 Bulan (Juli, Agustus, September dan Oktober) Tahun 2018 dengan baik
- b) Pada fase pelaksanaan mitra telah berpartisipasi dengan baik pada kegiatan dengan rinci sebagai berikut:
 1. Menjadi peserta pelatihan: menerima teori, konsep, dan panduan, diskusi, tanya-jawab, pengajaran, pembimbingan dan praktek selama mengikuti kegiatan Program Kemitraan Masyarakat dengan baik.
 2. Mitra membuat bisnis plan pengembangan usaha dengan pendampingan pengabdian dengan baik.
 3. Mitra telah menerapkan bisnis plan pengembangan usaha yang telah dibuat

mitra bersama pengabdian sebagai upaya peningkatan penjualan dan berdampak pada peningkatan pendapatan bisnis mitra.

4. Mitra dapat membuat bisnis plan pengembangan usaha secara mandiri.
5. Mitra dapat menerapkan bisnis plan pengembangan usaha yang telah dibuat sebagai upaya peningkatan penjualan dan berdampak pada peningkatan pendapatan bisnisnya.

4.2 Saran

Saran dari kegiatan pengabdian dengan judul “Pelatihan Pengambilan Keputusan Bisnis Plan Pengembangan Usaha Berbantuan Komputer Bagi Percetakan Skala Kecil di Tangerang Selatan” adalah sebagai berikut:

- a) Agar kegiatan yang serupa dilaksanakan kembali pada masa yang akan datang dengan waktu yang lebih lama, lebih tepat, dan mitra lainnya.
- b) Pencapaian keberhasilan program pengabdian pada tahun 2018 harus dioptimalkan, agar tujuan kegiatan dapat tercapai dengan baik.
- c) Pencapaian keberhasilan luaran kegiatan Pengabdian masyarakat berupa luaran wajib maupun luaran tambahan harus dioptimalkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi XI Tahun 2017 Lakip, Politeknik Negeri Media Kreatif, 2015
- Widhiasih, Retno Nugoho, dkk. 2015. Proposal I_bM, Judul : I_bM Rumah Disain Teknologi Informasi Kelurahan Harapan Jaya Kecamatan Bekasi Utara Kota Bekasi
- <http://www.depkop.go.id/content/read/kemenkop-dorong-internasionalisasi-ukm-melalui-ekspor>, Agus Muharam, 2016. diakses 18 Juni 2017
- <http://download.portalgaruda.org/article.php?article>

