

ANALISIS EFEKTIVITAS PEMBINAAN KOPERASI MELALUI PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS BAGI UMKM ANGGOTA KOPERASI DI KOTA BALIKPAPAN

Iva Dwi Sari¹, Muhammad Zaini²

¹Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman

¹email: ivadwi91@gmail.com

²Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman

²email: muhammadzaini@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the effectiveness of operations coaching through business planning training for cooperative member MSMEs in Balikpapan City. The focus of the research is evaluation of the results of business planning training on changes in knowledge and skills of cooperative member MSMEs. The problem often faced by MSME members of cooperatives is the limited knowledge in business planning which has an impact on business development. In this study the authors used a descriptive qualitative approach with data collection methods through observation, interviews and documentation. The types of data used are primary data and secondary data using interactive model analysis with a theoretical approach proposed by Kirkpatrick. The research respondents were 30 MSME members of cooperatives who had participated in business planning training. Based on the results of research related to cooperative coaching, it can be concluded that business planning training has proven effective in improving the understanding and ability of MSME actors in developing comprehensive business plans. This study recommends the need for sustainability of the coaching program with an emphasis on monitoring and evaluation aspects to ensure optimal implementation of training results.

Keywords: *Cooperative Coaching, Business Planning, MSME Cooperative Member*

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas pembinaan koperasi melalui pelatihan perencanaan bisnis bagi UMKM anggota koperasi di Kota Balikpapan. Fokus utama penelitian adalah evaluasi hasil pelatihan perencanaan bisnis terhadap perubahan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM anggota koperasi. Permasalahan yang sering dihadapi UMKM anggota koperasi adalah keterbatasan pengetahuan dalam perencanaan bisnis yang berdampak pada pengembangan usaha. Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder menggunakan analisis model interaktif dengan pendekatan teori yang dikemukakan oleh Kirkpatrick. Responden penelitian merupakan 30 pelaku UMKM anggota koperasi yang telah mengikuti pelatihan perencanaan bisnis. Berdasarkan hasil penelitian terkait pembinaan koperasi dapat disimpulkan bahwa pelatihan perencanaan bisnis terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman dan kemampuan pelaku UMKM dalam menyusun rencana bisnis yang komprehensif. Penelitian ini merekomendasikan perlunya keberlanjutan program pembinaan dengan penekanan pada aspek monitoring dan evaluasi untuk memastikan implementasi hasil pelatihan secara optimal.

Kata Kunci: *Pembinaan Koperasi, Perencanaan Bisnis, UMKM Anggota Koperasi*

I. PENDAHULUAN

Pemberdayaan UMKM menjadi isu sentral dalam pembangunan ekonomi suatu negara. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UMKM Kota Balikpapan (2023), tercatat sebanyak 12.450

UMKM yang berkontribusi terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) sebesar 35,7%. Sebagai bentuk usaha bersama yang berlandaskan prinsip kekeluargaan, koperasi memiliki peran strategis dalam membina dan mengembangkan kapasitas anggotanya, terutama pelaku UMKM. Menurut Pasal 1 Undang-Undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan. Dengan struktur organisasi yang demokratis dan prinsip ekonomi yang berorientasi pada anggota, menawarkan solusi komprehensif bagi UMKM. Melalui berbagai program dan layanan yang ditawarkan, koperasi dapat membantu UMKM meningkatkan produktivitas, daya saing, serta kesejahteraan anggotanya.

Di Kota Balikpapan, perkembangan koperasi menunjukkan tren positif namun masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam hal kapasitas manajemen dan perencanaan bisnis anggotanya. Perencanaan bisnis merupakan fondasi yang kuat bagi keberhasilan suatu usaha. Perencanaan bisnis merupakan landasan strategis yang tidak dapat diabaikan dalam menjalankan bisnis (Soelaiman & Winata, 2022). Dengan menyusun rencana bisnis yang disusun dengan baik, UMKM dapat lebih mudah menentukan visi, misi, dan tujuan jangka panjangnya. Dalam perkembangannya, UMKM menghadapi kendala dalam hal keterbatasan perencanaan bisnis yang sistematis dan terukur. Kurangnya pemahaman tentang konsep-konsep dasar perencanaan bisnis membuat UMKM kesulitan dalam merumuskan strategi yang tepat. Akibatnya, banyak UMKM yang kesulitan bertahan dan berkembang dalam jangka panjang. Oleh karena itu, mengingat permasalahan tersebut, diperlukan adanya pelatihan yang dapat mendorong para pelaku ekonomi untuk memperluas pengetahuannya mengenai perencanaan bisnis UMKM.

Dalam kondisi seperti ini, kemampuan UMKM dalam merancang strategi bisnis yang efektif menjadi sangat penting untuk dapat bertahan dan bersaing. Temuan dari penelitian Wijaya (2020) mengindikasikan bahwa UMKM yang memiliki perencanaan bisnis yang baik memiliki tingkat keberlangsungan usaha yang lebih tinggi. Sementara itu, Susanto (2021) mengungkapkan bahwa pembinaan melalui pelatihan dapat meningkatkan kapasitas pelaku UMKM secara signifikan. Melalui perencanaan bisnis yang baik, pelaku UMKM dapat mengidentifikasi peluang, mengantisipasi risiko, dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan perencanaan bisnis yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi UMKM dan Perindustrian Kota Balikpapan dalam meningkatkan kinerja UMKM anggota koperasi. Penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh Lestari et al. (2023), memberikan bukti bahwa pelatihan kinerja mempengaruhi hasil kinerja secara signifikan. Selain itu, Dirga dan Sutioningsih (2024) menegaskan bahwa pelatihan yang efektif akan menghasilkan karyawan yang berkualitas, yang akan membantu perusahaan mencapai tujuan mereka. Materi yang diperlukan, metode yang dipilih, kemampuan pelatih dan waktu pelatihan merupakan indikator pelatihan kerja (Lestari et al., 2023). Untuk menentukan seberapa efektif pembinaan koperasi, peneliti menggunakan teori Kirkpatrick, yang menyatakan bahwa pembinaan koperasi dinilai dalam empat tahap: reaksi (*reaction*), pembelajaran (*learning*), perilaku (*behavior*), dan hasil (*result*). Dengan adanya penelitian ini, diharapkan memberikan kontribusi teoritis dan praktis untuk mengembangkan metode pembinaan yang lebih efektif.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Kota Balikpapan pada bulan Agustus-November 2024 dengan responden penelitian adalah 30 pelaku UMKM anggota koperasi yang telah mengikuti pelatihan

perencanaan bisnis. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk mengevaluasi seberapa efektif pelatihan perencanaan bisnis yang diberikan kepada UMKM anggota koperasi. Metode ini dipilih karena dapat memberikan gambaran sistematis tentang seberapa efektif program pelatihan berdasarkan data yang dikumpulkan dari peserta. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua jenis data yaitu, data primer dan data sekunder. Data primer berasal dari partisipan penelitian, yang hadir, mengetahui, atau terlibat langsung dengan lingkungan penelitian (Syahza, 2021). Data primer dikumpulkan peneliti melalui wawancara dengan partisipan penelitian. Data sekunder berasal dari sumber sebelumnya, seperti dokumen, laporan evaluasi, dan lain-lain (Nurdin & Hartati, 2019).

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Konsep Model Kirkpatrick

Kirkpatrick dikenal karena keahliannya dalam evaluasi program pelatihan dalam pengembangan tenaga kerja yang menciptakan Model Evaluasi Pelatihan Kirkpatrick (Ridho et al., 2020). Model ini memberikan pedoman yang jelas untuk melakukan evaluasi pelatihan yang berfokus pada kinerja organisasi sebagai hasil dari pelatihan (Kirkpatrick, 2006). Model ini menunjukkan apa yang perlu diukur untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan. Ini dapat menyederhanakan proses evaluasi yang kompleks (M. I. Khosyain, 2022).

Menurut Kholik (2020), evaluasi ini memiliki kelebihan dan kekurangan. Dibandingkan dengan model evaluasi lainnya, model Kirkpatrick memiliki keunggulan. Pertama, lebih mudah untuk digunakan di tingkat kelas. Kedua, evaluasi mencakup lebih dari hanya hasil tes akhir, juga mencakup proses pembelajaran dan dampak program pelatihan. Ketiga, lebih komprehensif karena mengevaluasi baik soft skill maupun hard skill. Namun, seperti teknik evaluasi lainnya, model Kirkpatrick juga memiliki kelemahan. Pertama, tidak memperhatikan input atau peserta pelatihan, padahal input yang baik memengaruhi keberhasilan output pelatihan. Kedua, sulitnya mengukur dampak dari peserta karena kesulitan mendapatkan informasi yang menjadi tolok ukur dan terkadang informasi tersebut di luar jangkauan penyelenggara pendidikan dan pelatihan.

Menurut Kirkpatrick (2006), tujuan evaluasi adalah untuk mendapatkan informasi yang akurat dan ilmiah tentang program pendidikan dan pelatihan dan untuk mengevaluasi seberapa efektif program tersebut. Informasi ini dapat mencakup informasi tentang bagaimana program dijalankan dari awal hingga akhir dan bagaimana program berdampak pada lulusan. Untuk evaluasi, model evaluasi empat tahap Kirkpatrick digunakan. Tujuan evaluasi pertama adalah untuk mengetahui seberapa puas peserta dengan pelaksanaan program pelatihan, kedua bertujuan untuk mengetahui apa yang mereka peroleh dari program, ketiga melihat apakah perilaku mereka telah berubah, dan keempat untuk mengevaluasi hasil akhir program.

Konsep Program Pelatihan Perencanaan Bisnis

Perencanaan bisnis merupakan langkah awal yang harus dilakukan pelaku ekonomi ketika memulai dan menjalankan bisnis (Holdford et al., 2022). Proses perencanaan ini membantu manajer mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) yang mereka hadapi dalam menjalankan bisnisnya (MallekDaclin et al., 2023). Selain itu, perencanaan bisnis juga mencakup analisis pasar, menetapkan tujuan pasar, dan mengembangkan produk atau layanan yang memenuhi kebutuhan pasar (Mukherjee et al., 2020). Dengan rencana bisnis yang matang, UMKM dapat mengoptimalkan peluang bisnis, mengurangi risiko, dan meningkatkan daya saingnya di pasar yang kompetitif (Sobar et al. 2023). Pelatihan pentingnya perencanaan usaha bagi UMKM sangat relevan

dan diperlukan agar para pelaku ekonomi memahami betapa pentingnya aspek ini dalam menjalankan usahanya (Indarto et al., 2024). Dalam merencanakan bisnis, UMKM perlu mempertimbangkan visi dan misi bisnis, analisis pasar, strategi pemasaran dan keuangan, serta mengidentifikasi risiko dan peluang yang mungkin muncul (Lestari et al., 2023).

Merujuk pada hasil yang diperoleh dari wawancara menunjukkan bahwa sebagian besar responden merasakan manfaat signifikan dari pelatihan yang diikuti. Program pelatihan memberikan landasan pemahaman yang penting dalam merencanakan bisnis. Para pelaku UMKM anggota koperasi merasa lebih mengerti tentang bagaimana menetapkan tujuan usaha yang jelas, mengidentifikasi sumber daya yang mereka miliki, dan menyusun rencana usaha yang terstruktur. "Sebelum ikut pelatihan, saya bingung mau mulai dari mana," ungkap salah satu responden, "Sekarang, saya jadi tahu pentingnya punya tujuan yang jelas dan bagaimana cara mencapainya."

Selain aspek perencanaan bisnis, pelatihan juga memberikan wawasan berharga dalam bidang keuangan dan pemasaran. Para responden merasa lebih memahami tentang proyeksi keuangan, termasuk cara menyusun laporan keuangan sederhana, menganalisis biaya, dan memperkirakan pendapatan. Pengetahuan ini membantu mereka dalam mengelola keuangan usaha dengan lebih baik. "Dulu, saya tidak pernah mencatat pengeluaran dan pemasukan," ungkap seorang responden. "Sekarang, saya jadi tahu pentingnya membuat laporan keuangan dan bagaimana cara menganalisisnya." Dalam aspek pemasaran, pelatihan memberikan pemahaman tentang analisis pasar, termasuk identifikasi target pasar, analisis pesaing, dan tren pasar. Wawasan ini membantu para pelaku UMKM dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif. "Saya jadi tahu siapa target pasar saya dan bagaimana cara menjangkau mereka," ungkap seorang responden. "Saya juga belajar tentang pentingnya menganalisis pesaing dan mengikuti tren pasar."

Dengan menerapkan rencana bisnis yang tepat, pemangku kepentingan bisnis tidak hanya dapat membangun fondasi yang kuat untuk pertumbuhan jangka panjang, namun juga membantu mencapai tujuan bisnis dan mengatasi tantangan yang akan datang. Pelatihan ini bertujuan untuk membantu UMKM dalam mengembangkan strategi bisnis yang tepat dan menyusun perencanaan bisnis yang efektif. Oleh karena itu, kegiatan pelatihan ini bertujuan memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara lebih profesional, termasuk dalam hal perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pengambilan keputusan bisnis.

Efektivitas Program Pelatihan`Perencanaan Bisnis

Analisis efektivitas program pelatihan perencanaan bisnis bagi UMKM anggota koperasi di Kota Balikpapan dilakukan menggunakan model evaluasi 4 level Kirkpatrick yang terdiri dari:

1. Level 1 – Reaction (Reaksi)

Reaksi diartikan sebagai kepuasan peserta terhadap program pelatihan (Kirkpatrick, D., L. & Kirkpatrick J., D., 2007). Pentingnya reaksi peserta pelatihan menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan program. Pada prinsipnya, mengukur respon ini penting karena memberikan wawasan tentang bagaimana peserta berpikir tentang pelaksanaan program pelatihan dan memungkinkan mereka untuk memberikan saran. Mengukur kepuasan peserta terhadap kegiatan pelatihan penting dilakukan karena mempengaruhi motivasi belajarnya (Aulia 2020). Tingkat evaluasi ini dimaksudkan untuk menilai bagaimana peserta menerima program dan mengumpulkan umpan balik awal mengenai pengalaman mereka dalam mengikuti program. Tanggapan peserta dapat menunjukkan dorongan mereka untuk belajar lebih lanjut dan menerapkan pengetahuan yang mereka peroleh dari program.

Hasil evaluasi reaksi berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada peserta UMKM anggota koperasi saat program berlangsung menunjukkan respon positif. Pertama, reaksi terhadap pemateri, peserta menilai metode penyampaian materi yang disampaikan narasumber sangat baik.

Keahlian dan pengalaman narasumber dalam proses pembelajaran untuk pemaparan konsep dan pengembangan implementasi praktik di lapangan sangat penting dalam menyukkseskan pemahaman peserta. Kedua, peserta merasa fasilitas dan sarana pelatihan memadai, peserta merasa terbantu dengan media ajar dan modul pelatihan yang berkualitas. Fasilitas ruangan yang digunakan dalam pelatihan membuat peserta nyaman menerima pembelajaran. Ketiga, peserta menganggap materi pelatihan relevan dengan kebutuhan bisnis mereka. Materi pelatihan yang disampaikan dinilai komprehensif dan relevan dengan kebutuhan bisnis peserta.

Tingkat kepuasan peserta mengindikasikan bahwa desain program pelatihan telah sesuai dengan kebutuhan UMKM. Aspek pertama, aspek metode penyampaian yang efektif dinilai sesuai dengan teori Saputri et al. (2019) bahwa fasilitator yang berpengalaman akan sangat membantu peserta mencapai hasil belajar yang optimal. studi ini memberikan hasil yang konsisten dengan penelitian Yunni Susanty (2022) yang menunjukkan bahwa peserta sangat mengapresiasi fasilitator yang terlibat selama Bimtek SAKIP. Aspek kedua mengenai fasilitas dan sarana yang memadai sesuai dengan teori Oktaviani, R. T. (2019) bahwa salah satu komponen yang mendukung proses pembelajaran adalah ketersediaan media pembelajar. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian Rahmat Aulia (2020), yang menunjukkan bahwa peserta yang mengikuti pelatihan pada agenda Nilai-Nilai Dasar menunjukkan reaksi yang positif terhadap proses pembelajaran, berdasarkan aspek ketersediaan media pembelajar.

2. Level 2 - Learning (Pembelajaran)

Evaluasi pembelajaran menilai perubahan perilaku. Tidak adanya perubahan menunjukkan pembelajaran tidak terjadi (Kirkpatrick, D., L. & Kirkpatrick, J., D., 2007). Pembelajaran mencakup kemampuan peserta, baik dalam pengetahuan, keterampilan, maupun sikap yang sesuai dengan tujuan pelatihan yang diadakan, meliputi prinsip, fakta, dan teknik yang dipahami dan diterima oleh peserta. Perubahan sikap, peningkatan pengetahuan, dan peningkatan keterampilan dianggap sebagai tanda bahwa peserta pelatihan telah belajar (Rahmawati, Putri, and Zein 2021). Ini mencakup pemahaman yang lebih baik tentang materi, kemampuan untuk menguasai ide-ide, dan perubahan sikap atau persepsi yang terjadi setelah mengikuti program. Tujuan dari tingkat evaluasi ini adalah untuk mengevaluasi seberapa efektif proses pembelajaran program.

Hasil wawancara yang dilakukan setelah kegiatan berlangsung menunjukkan bahwa program ini telah memberikan dampak positif dalam meningkatkan kualitas pengetahuan dan keterampilan peserta dalam:

- a. Aspek Pengetahuan (Knowledge)
 1. Peserta pelatihan memperoleh pemahaman baru tentang konsep dasar perencanaan bisnis
 2. Meningkatnya pengetahuan tentang komponen-komponen dalam business plan
 3. Pemahaman tentang analisis pasar dan strategi pemasaran
 4. Pengetahuan tentang proyeksi keuangan dan pengelolaan modal
- b. Aspek Keterampilan (Skills)
 1. Kemampuan menyusun rencana bisnis secara sistematis dan terstruktur
 2. Keterampilan menganalisis potensi pasar dan kompetitor
 3. Kemampuan membuat proyeksi keuangan sederhana
 4. Keterampilan presentasi rencana bisnis
- c. Aspek Sikap (Attitude)
 1. Meningkatnya kesadaran akan pentingnya perencanaan dalam bisnis
 2. Tumbuhnya sikap profesional dalam mengelola usaha
 3. Berkembangnya pola pikir strategis dalam pengambilan keputusan bisnis
 4. Meningkatnya motivasi untuk mengembangkan usaha

Peningkatan diatas menunjukkan efektivitas transfer pengetahuan selama pelatihan. Peningkatan pemahaman mengindikasikan bahwa metode pembelajaran yang digunakan berhasil memfasilitasi penyerapan materi oleh peserta. Temuan dari penelitian Kirkpatrick (2016), mengindikasikan bahwa program pengembangan dapat meningkatkan pengetahuan karyawan dan meningkatkan kinerja mereka, sehingga berkontribusi pada hasil utama organisasi. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikaji oleh Yunni Susanty (2022) maka program pengembangan kompetensi yang dilaksanakan melalui bimbingan teknis SAKIP untuk peserta di Pemerintah Bandung berhasil meningkatkan pengetahuan peserta secara signifikan.

3. Level 3 - Behavior (Perilaku)

Kirkpatrick, D., L., dan Kirkpatrick, J., D. (2007) menyatakan bahwa ada tiga alasan mengapa pentingnya penilaian perilaku harus dipertimbangkan. Pertama, penilaian perilaku adalah satu-satunya cara untuk mengetahui apakah pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh menghasilkan perubahan dalam perilaku. Kedua, satu-satunya cara untuk mengetahui apakah pelatihan yang tidak efektif menyebabkan kegagalan. Ketiga, kurangnya tindak lanjut yang tepat. Tujuan evaluasi pada tingkat ini adalah untuk mengamati perubahan perilaku dan kinerja peserta setelah mengikuti program. Perubahan dalam cara mereka bekerja, membuat keputusan, dan berinteraksi dengan orang lain mungkin termasuk dalam hal ini.

Berdasarkan wawancara dengan peserta setelah 1 bulan program pelatihan, terjadi perubahan perilaku yang signifikan. Pertama, peserta mengalami perubahan signifikan dalam pendekatan mereka terhadap pengembangan bisnis. Jika sebelumnya bersifat intuitif dan tidak terstruktur, kini memiliki pendekatan yang lebih sistematis dan metodis dalam membuat rencana bisnis tertulis. Mereka menekankan pentingnya mengembangkan keterampilan analitis yang lebih mendalam melalui dokumentasi yang komprehensif, menggunakan kerangka standar, mengumpulkan data yang akurat, memprediksi potensi pasar, mengidentifikasi risiko, dan mengembangkan strategi yang terukur dan obyektif. Perubahan perilaku tersebut tercermin dari kemampuan membuat dokumen perencanaan bisnis yang tidak hanya informatif tetapi juga persuasif, berdasarkan pendekatan yang lebih profesional dan kritis serta bukti empiris, sehingga menghasilkan peningkatan kepercayaan dan kehandalan bisnis dalam pengelolaan dan pengembangan.

Kedua, peserta melakukan pencatatan keuangan lebih terstruktur, dari pendekatan yang sederhana dan tidak teratur menuju sistem pencatatan yang sistematis dan profesional. Mereka kini memahami pentingnya dokumentasi keuangan yang akurat, mulai menggunakan alat atau software pembukuan, memisahkan dengan jelas antara pengeluaran pribadi dan bisnis, serta melakukan pencatatan secara berkala dan terstruktur dengan mengklasifikasikan setiap transaksi ke dalam kategori yang tepat. Perubahan perilaku ini tidak hanya meningkatkan transparansi keuangan, tetapi juga memberikan kemampuan untuk melakukan analisis keuangan yang lebih mendalam, membuat proyeksi, mengidentifikasi area efisiensi, dan mengambil keputusan bisnis yang lebih cerdas berdasarkan data keuangan yang valid dan terorganisir dengan baik.

Ketiga, peserta mengalami perubahan fundamental dalam cara mereka mendekati dan mengimplementasikan upaya pemasaran, bergeser dari pendekatan konvensional dan tradisional menuju strategi yang lebih inovatif, terukur, dan berbasis data. Mereka kini lebih proaktif dalam mengeksplorasi saluran pemasaran baru, memanfaatkan teknologi digital, media sosial, dan alat analitik untuk merancang kampanye yang lebih personal dan tepat sasaran, dengan kemampuan untuk segmentasi pelanggan yang lebih canggih dan pengukuran hasil yang lebih presisi. Perubahan perilaku ini tidak hanya meningkatkan

efektivitas komunikasi pemasaran mereka, tetapi juga mendorong pendekatan yang lebih eksperimental, adaptif, dan strategis, di mana mereka secara berkelanjutan mengevaluasi, mengoptimasi, dan menyesuaikan strategi pemasaran berdasarkan umpan balik real-time dan insights mendalam tentang perilaku konsumen.

Keempat, peserta mengalami transformasi signifikan dalam cara mereka memandang dan mempelajari lingkungan bisnis, bergeser dari pendekatan pasif dan sporadis menuju metode yang sistematis, komprehensif, dan berkelanjutan. Mereka kini memiliki kesadaran yang lebih tinggi akan pentingnya pemantauan berkala terhadap aktivitas pesaing, mengembangkan kemampuan untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menginterpretasikan data kompetitif melalui berbagai sumber dan metode yang lebih canggih. Perubahan perilaku ini tercermin dalam praktik rutin mereka melakukan penelitian mendalam, menggunakan alat analitik modern, membandingkan strategi, produk, dan kinerja kompetitor, serta mengidentifikasi celah dan peluang strategis yang dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi bisnis mereka, dengan pendekatan yang proaktif, terukur, dan berbasis intelligence pasar.

Berdasarkan hasil studi terdahulu oleh Riniwati (2016), dipaparkan bahwa salah satu metode pengembangan sumber daya manusia adalah pelatihan yang bertujuan untuk membuat kelompok karyawan dapat mengoptimalkan kemampuan dan keahliannya baik dalam hal soft skill maupun hard skill. Sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh Chyntia Liliana dan Yari Dwikurnaningsih (2020), memberikan bukti bahwa peserta yang melakukan pengalaman dalam usahanya menunjukkan peningkatan kemampuan dalam melakukan promosi, menamai produk, menentukan sasaran produk, dan memasarkan kekhususan produk.

4. Level 4 - Results (Hasil)

Menurut Kirkpatrick, D., L., dan Kirkpatrick, J., D. (2007), penilai menemukan korelasi antara hasil program dan peningkatan organisasi pada tingkat evaluasi ini. (Result) hasil akhir dari partisipasi peserta program. Model evaluasi ini menentukan hasil akhir yang dicapai oleh peserta dalam kegiatan pendidikan, pelatihan, dan/atau pembelajaran (Maharani, Auliyah, dan Hazin 2024). Pada tingkat ini, evaluasi dilakukan untuk mengetahui seberapa besar kontribusi program untuk mencapai tujuan organisasi, seperti meningkatkan produktivitas, efisiensi, atau kualitas pelayanan. Dampak program terhadap kinerja bisnis, kepuasan pelanggan, atau metrik keberhasilan lainnya dapat digunakan untuk menunjukkan hasilnya.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai kinerja perusahaan, dapat disimpulkan bahwa setelah 3 bulan, program pelatihan tersebut memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian tujuan dan sasaran. Pertama, sistem pembukuan menjadi lebih baik. Perubahan ini berdampak nyata pada kualitas manajemen keuangan usaha, menghasilkan laporan keuangan yang lebih transparan, memudahkan pengambilan keputusan strategis, meningkatkan akurasi proyeksi keuangan, dan memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang kinerja finansial usaha, yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka.

Kedua, peserta menghasilkan laporan keuangan koperasi yang lebih komprehensif, mudah dipahami oleh pemangku kepentingan, memenuhi standar akuntansi yang berlaku, meningkatkan kredibilitas koperasi oleh pihak internal dan eksternal, serta memberikan dasar yang lebih kuat untuk pengambilan keputusan strategis dan perencanaan keuangan yang berkelanjutan.

Ketiga, efisiensi biaya operasional dapat diukur karena adanya perencanaan bisnis menghasilkan penurunan signifikan dalam biaya operasional, peningkatan margin keuntungan, kemampuan untuk melakukan benchmarking internal yang lebih akurat, serta pengambilan keputusan berbasis data yang memungkinkan alokasi sumber daya lebih strategis dan efisien,

yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan model bisnis mereka. Namun, terdapat beberapa aspek yang masih perlu ditingkatkan untuk mengoptimalkan pengeluaran biaya operasional, seperti identifikasi area yang dapat dilakukan penghematan dan menemukan alternatif yang hemat biaya.

Keempat, memperoleh akses pembiayaan LPDB (Lembaga Pembiayaan Dana Bergulir) untuk peningkatan akses pembiayaan bagi koperasi. Mampu memperkuat struktur permodalan, mengembangkan unit usaha baru, meningkatkan kapasitas operasional, dan menciptakan dampak positif dalam pemberdayaan ekonomi anggota koperasi, yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan model bisnis mereka.

Kirkpatrick mengemukakan tiga alasan khusus untuk melakukan evaluasi hasil program pelatihan antara lain untuk memastikan alokasi anggaran dapat dibenarkan dan mendukung pencapaian tujuan organisasi, untuk menentukan apakah program harus dilanjutkan atau tidak, dan untuk mendapatkan informasi tentang cara meningkatkan program pelatihan di masa mendatang. Sejalan dengan hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya pada pelatihan inclinometer memberikan dampak positif yang signifikan bagi perusahaan. Kesuksesan pelatihan ini menunjukkan betapa pentingnya pengembangan dan pengelolaan sumber daya manusia untuk meningkatkan daya saing perusahaan (Natarina, A. R., & Oka Warmana, G. 2025).

IV. KESIMPULAN

Program pembinaan koperasi melalui pelatihan perencanaan bisnis menunjukkan hasil positif dalam meningkatkan kapasitas UMKM anggota koperasi di Kota Balikpapan. Hal ini terlihat dari peningkatan pemahaman dan kemampuan peserta dalam menyusun rencana bisnis setelah mengikuti pelatihan. Keberhasilan program pelatihan ini diukur melalui beberapa indikator antara lain:

- a. Evaluasi respon berdasarkan pengalaman peserta UMKM anggota koperasi menunjukkan respon positif. Para responden menilai metode pembelajaran yang diberikan sangat baik, fasilitas pembelajaran yang memadai, dan materi pelatihan yang relevan. Desain program sesuai dengan kebutuhan UMKM, sehingga berkontribusi pada antusiasme peserta.
- b. Evaluasi pembelajaran menunjukkan dampak positif terhadap UMKM anggota koperasi pada aspek pengetahuan (knowledge), keterampilan (skill), dan sikap (attitude). Pengetahuan meliputi peningkatan analisis rencana bisnis, analisis pasar, dan perencanaan proyek keuangan. Keterampilan meliputi sistematisasi, analisis, dan konsep perencanaan bisnis. Sikap meliputi kesadaran akan pentingnya perencanaan dalam bisnis, tumbuhnya sikap profesional dalam mengelola usaha, dan meningkatnya motivasi untuk mengembangkan usaha.
- c. Evaluasi perilaku setelah 1 bulan pelatihan menunjukkan perubahan signifikan dalam pendekatan para UMKM anggota koperasi terhadap pengembangan bisnis seperti pendekatan yang lebih sistematis untuk perencanaan bisnis, strategi manajemen keuangan yang lebih terstruktur serta melakukan transformasi yang signifikan dalam pendekatan terhadap lingkungan bisnis yang lebih komprehensif.
- d. Evaluasi hasil menunjukkan program pelatihan telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan perusahaan. Program ini menghasilkan peningkatan kualitas manajemen keuangan, menghasilkan laporan keuangan yang lebih transparan, meningkatkan efisiensi operasional melalui perencanaan bisnis, dan pengambilan keputusan berbasis data.

Namun, terdapat beberapa aspek yang masih perlu ditingkatkan untuk mengoptimalkan

efektivitas program, seperti program pendampingan pasca pelatihan serta monitoring dan evaluasi berkelanjutan.

V. REFERENSI

- Alhidayatullah. (2024). Pelatihan Pentingnya Perencanaan Bisnis Dan Legalitas. *Jurnal Masyarakat Mandiri*, 8(5), 4751–4760.
- Ardiana Maharani, N., Auliyah, R., & Hazin, M. (2024). Evaluasi Program Sekolah Penggerak Menggunakan Model Kirkpatrick Di Dinas Pendidikan Kabupaten Gresik. *Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia*, 1(3), 443–449.
- Aulia, R. (2020). Penerapan Model Evaluasi Kirkpatrick Pada Pelatihan Dasar Cpns Calon Hakim Ma Pada Mata Pelatihan Aneka Di Balai Diklat Keagamaan Jakarta. *Jurnal Kediklatan Balai Diklat Keagamaan Jakarta*. 1(1), 23-32.
- Dinas Koperasi Dan Umkm Kota Balikpapan. (2023). *Laporan Tahunan Perkembangan Koperasi*. <https://dkumkmp.balikipapan.go.id/>
- Fauziah, F., Nurfadillah, M., & Karhab, R. S. (2020). Meningkatkan Produktivitas Pelaku Umkm Melalui Pelatihan Perencanaan Bisnis. *Jurnal Abdimas Mahakam*, 4(1), 37–43. <https://doi.org/10.24903/jam.v4i1.716>
- Liliana, C., & Dwikurnaningsih, Y. (2020). Evaluasi Program Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan. *Jurnal Pendidikan*. 5(6), 870-879. <http://journal.um.ac.id/index.php/jptpp/>
- Mahpuz, M., Bahtiar, H., Fathurahman, F., & Nur, A. M. (2021). Pelatihan Pembinaan Umkm Berbasis Teknologi Informasi Untuk Meningkatkan Sdm Pelaku Umkm. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(2), 212–219.
- Meilinda, D., & Sutaningsih. (2024). Transformasi Manajemen Kinerja: Kontribusi Perencanaan, Pelatihan, dan Penilaian Terhadap Efektivitas Manajemen Kinerja Pegawai. *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*. 5(9), 3996-4008.
- Natarina, A. R., & Oka Warmana, G. (2025). Analisis Hasil Evaluasi Pelatihan Inclinometer Menggunakan Metode Kirkpatrick Level 3 dan 4. *Jurnal Kajian Ilmiah Multidisipliner*. 9(1), 94-100.
- Peraturan Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian
- Rahayu Lisa, Arindawati Weni A., & Nayiroh Luluatu. (2023). Strategi Komunikasi Suku Dinas Perindustrian. *Jurnal Heritage*.
- Ritonga, R., Saepudin, A., & Wahyudin, U. (2019). Penerapan Model Evaluasi Kirkpatrick Empat Level Dalam Mengevaluasi Program Diklat Di Balai Besar Pelatihan Pertanian (Bbpp) Lembang. *Jurnal Pendidikan Nonformal*, 14(1). www.bbpp-lembang.info
- Supriyati, Y., & Abraham, I. (2019). Model Pengembangan Kirkpatrick Plus Level 5 (Return On Training Invesment) (Kirkpatrick Plus Level 5 Development Model). *Jurnal Ilmiah Mandala Education*, 7(1). <https://doi.org/10.30813/bmj.v>
- Susanty, Y. (2022). Evaluasi Program Pengembangan Kompetensi Berdasarkan Model Evaluasi Kirkpatrick Level 1 dan Level 2. *Jurnal Administrasi Publik*. 18(2), 172–191. <https://doi.org/10.52316/jap.v18i2.111>
- Umrati, & Wijaya Hengki. (2020). Buku Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan. Makassar: *Sekolah Tinggi Theologia Jaffray*.