

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

UMKM telah menjadi perhatian pemerintah karena sumbangsuhnya terhadap pembangunan ekonomi Indonesia dengan memanfaatkan sumber daya lokal. UMKM sejatinya telah menjadi penggerak roda perekonomian daerahnya sendiri. Tidak bisa dipungkiri eksistensi UMKM sebagai pemain terbesar dalam ekonomi daerah, salah satunya adalah Provinsi Sumatera Barat. Meskipun begitu potensial, nyatanya tidak semua UMKM di Sumatera Barat, khususnya Kota Padang yang berhasil dalam persaingan bisnis dan terus berkembang hingga saat ini. Kondisi ini membutuhkan penanganan khusus oleh pelaku bisnis dalam hal pemanfaatan sumber daya potensial mereka. Salah satu cara agar UMKM dapat meningkatkan dirinya adalah dengan meningkatkan proses *learning* itu sendiri. Sebelum meningkatkan proses *learning*, terlebih dahulu harus mengidentifikasi pada tingkat manakah pembelajaran suatu UMKM tersebut berada atau lebih dikenal dengan istilah *level of learning*.

Pada penelitian ini, peneliti menjadikan UMKM sektor perdagangan dan jasa sebagai objek penelitian karena merupakan dua sektor UMKM terpenting di Kota Padang. Minimarket HNH dan Dayumart dipilih untuk mewakili UMKM di sektor perdagangan. sedangkan METACOM dan Bengkel Meli Motor dipilih untuk mewakili UMKM di sektor jasa. Keempat UMKM ini kemudian diidentifikasi menggunakan *Bloom's Taxonomy* untuk menentukan pada tingkat berapa *level of learning* terjadi.

Setelah melakukan pengumpulan informasi melalui wawancara terhadap pemilik/manajer dan karyawan UMKM tersebut maka dihasilkanlah identifikasi *level of learning* pada UMKM sektor perdagangan dan jasa tersebut. Berdasarkan semua analisis temuan, maka dapat disimpulkan bahwa pada sektor perdagangan, kedua objek penelitian (UMKM) baik pada manajer toko maupun karyawan sama-sama berada pada *level of learning I* untuk *affective domain* dan berada pada *level of learning II* untuk *cognitive domain*. Begitupun pada sektor jasa, kedua objek penelitian (UMKM) baik pada pemilik maupun karyawan sama-sama berada pada *level of learning I* untuk *affective domain* dan berada pada *level of learning II* untuk *cognitive domain*. Sehingga, baik sektor perdagangan maupun jasa berada pada *level of learning* yang sama yaitu *level of learning I* untuk *affective domain* dan berada pada *level of learning II* untuk *cognitive domain*.

Untuk mencapai *level* yang lebih tinggi yaitu pada *level of learning III: how apply knowledge and skill to the job*, maka pemilik/manajer dan karyawan harus lebih intensif melakukan pembelajaran dengan mengikuti pelatihan. Menurut Rycus dan Hughes (2001), metode pelatihan *Level III* mencakup: diskusi kelompok; presentasi oleh pelatih; simulasi; contoh kasus; alat bantu audiovisual yang menunjukkan orang lain menerapkan konsep latihan; perencanaan tindakan; serta berbagai aktivitas *field-based learning* yang mencakup pembacaan terarah; meniru dan memodelkan profesional lainnya; pelatihan dan pengajaran; praktek di bawah pengawasan; dan umpan balik.

Dalam mengikuti pelatihan tersebut, pengajar harus menerapkan strategi pengajaran agar pembelajaran dapat berjalan baik dan mendapatkan hasil yang

maksimal. Menurut Rycus dan Hughes (2001), strategi pengajaran pada *level III* meliputi: menegaskan kembali hasil praktik dan prinsip "*best practice*"; menjelaskan berbagai konteks dimana konsep tersebut dapat diterapkan; menegaskan kembali dan mengklarifikasi peran dan tanggung jawab kerja *learners*; menggambarkan aktivitas dan perilaku kerja yang sesuai; menyajikan urutan langkah dalam melaksanakan tugas kerja dengan menerapkan material pembelajaran yang baru; dan mengidentifikasi bagaimana untuk memodifikasi perilaku kerja untuk mengatasi hambatan di tempat kerja.

Sebagai hasil dari pelatihan di *Level III*, pemilik/manajer dan karyawan pada kedua sektor yaitu perdagangan dan jasa tersebut diharapkan mampu mendefinisikan bagaimana menggunakan pembelajaran yang baru diperoleh untuk memenuhi harapan kerja, kemudian menjelaskan langkah-langkah yang tepat dalam menyelesaikan tugas kerja, dan mengartikulasikan keterampilan yang harus mereka kembangkan untuk melakukan setiap aktivitas pekerjaan secara efektif.

## 5.2 Implikasi Penelitian

Penelitian ini memberikan pemahaman terkait *level of learning* pada UMKM sektor perdagangan dan jasa yang dijadikan sebagai objek dalam penelitian ini. Pengelola UMKM diharapkan mampu menjadikan penelitian ini sebagai acuan dalam meningkatkan *level of learning*-nya berdasarkan identifikasi *level of learning*-nya saat ini.

Kemudian diharapkan dengan menerapkan cara untuk meningkatkan *level of learning* ini, UMKM mampu lebih meningkatkan potensinya agar dapat

bertahan di persaingan pasar saat ini. Cara tersebut dapat dimulai dari pemilik/manajer dan karyawan yang harus lebih intensif melakukan pembelajaran dengan mengikuti pelatihan. Metode pelatihan untuk mencapai *Level III* mencakup: diskusi kelompok; presentasi oleh pelatih; simulasi; contoh kasus; alat bantu audiovisual yang menunjukkan orang lain menerapkan konsep latihan; perencanaan tindakan; serta berbagai aktivitas *field-based learning* yang mencakup pembacaan terarah; meniru dan memodelkan profesional lainnya; pelatihan dan pengajaran; praktek di bawah pengawasan; dan umpan balik.

Dalam mengikuti pelatihan tersebut, pengajar harus menerapkan strategi pengajaran agar pembelajaran dapat berjalan baik dan mendapatkan hasil yang maksimal. Strategi pengajaran pada *level III* meliputi: menegaskan kembali hasil praktik dan prinsip "*best practice*"; menjelaskan berbagai konteks dimana konsep tersebut dapat diterapkan; menegaskan kembali dan mengklarifikasi peran dan tanggung jawab kerja *learners*; menggambarkan aktivitas dan perilaku kerja yang sesuai; menyajikan urutan langkah dalam melaksanakan tugas kerja dengan menerapkan material pembelajaran yang baru; dan mengidentifikasi bagaimana untuk memodifikasi perilaku kerja untuk mengatasi hambatan di tempat kerja. Dengan melakukan kedua hal tersebut yaitu pelatihan dan menerapkan strategi pengajaran oleh pengajar maka diharapkan UMKM dapat mencapai hasil yang maksimal dalam kegiatan usahanya.

### **5.3 Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini memiliki keterbatasan pada objek penelitian yang hanya diwakili oleh 2 UMKM per sektor. Sehingga, hasil dari penelitian ini bersifat

sangat spesifik dan tidak mampu mewakili keseluruhan pelaku UMKM dalam sektor perdagangan dan jasa. Kemudian sudut pandang yang digunakan dalam penelitian ini juga terbatas yaitu hanya dari segelintir orang dari UMKM yang dijadikan objek untuk diteliti.

#### **5.4 Saran**

Diharapkan adanya penelitian selanjutnya, sehingga peneliti dapat mengeksplor lebih banyak lagi UMKM untuk diteliti dalam konteks pembahasan ini. Di masa depan, diharapkan tidak hanya UMKM sektor perdagangan dan jasa saja yang diteliti tetapi juga sektor-sektor lainnya yang mendukung perekonomian daerah maupun negara. Sehingga, didapatkan penanganan yang tepat untuk meningkatkan potensi UMKM secara keseluruhan.

