

MEMBANGUN TIM BISNIS YANG KREATIF DAN EFEKTIF

Wiwik R. Adhawiyah¹, Lydia Rosintan², Masfar Gazali^{3*}

Universitas Trisakti, Jakarta, Indonesia

masfar.gazali@trisakti.ac.id

Abstrak

Tujuan dari Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah untuk membangun tim bisnis yang kreatif dan efektif pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Kegiatan ini bertujuan untuk mendukung pengembangan usaha agar mampu bertahan dan berkembang dalam menghadapi berbagai tantangan, termasuk permasalahan bisnis yang disebabkan oleh resesi ekonomi akibat pandemi Covid-19. Dalam pelaksanaannya, para peserta diberikan pelatihan dan bimbingan yang mencakup strategi pengembangan usaha, manajemen tim, inovasi produk, dan perencanaan keuangan. Peserta PkM terdiri dari pelaku UMKM yang sebagian besar telah memiliki usaha, meskipun terdapat beberapa peserta yang belum memiliki usaha mandiri. Fokus utama pelatihan adalah membentuk tim bisnis yang solid, yang mampu menghadapi perubahan dan tekanan lingkungan bisnis. Namun, dalam implementasinya ditemukan beberapa kendala, terutama yang berkaitan dengan hubungan interpersonal di dalam tim. Sebagian peserta memiliki hubungan keluarga atau hubungan suami-istri, yang sering kali menghambat proses pengambilan keputusan dan implementasi gagasan. Hal ini terjadi karena sulitnya memisahkan urusan pribadi dengan urusan bisnis, sehingga gagasan yang inovatif kerap kali tidak dapat dijalankan secara optimal. Melalui pelatihan ini, diharapkan para peserta mampu mengatasi hambatan tersebut dengan mengedepankan profesionalisme, membangun komunikasi yang efektif, dan mengadopsi pola kerja tim yang lebih terstruktur. Hasil kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing UMKM serta memperkuat ketahanan usaha dalam menghadapi tantangan ekonomi yang dinamis.

Kata Kunci: UMKM, Tim Bisnis, Solid, Kreatif

Abstract

The purpose of this Community Service (PkM) is to build creative and effective business teams in micro, small, and medium enterprises (MSMEs). This activity aims to support business development in order to survive and thrive in the face of various challenges, including business problems caused by the economic recession due to the Covid-19 pandemic. In its implementation, the participants were given training and guidance covering business development strategies, team management, product innovation, and financial planning. PkM participants consisted of MSME players who mostly already had businesses, although there were some participants who did not have independent businesses. The main focus of the training was to form a solid business team, capable of dealing with the changes and pressures of the business environment. However, in its implementation, several obstacles were found, especially those related to interpersonal relationships within the team. Some of the participants were related to each other or were husband and wife, which often hampered the decision-making process and the implementation of ideas. This happens because it is difficult to separate

personal matters from business matters, so innovative ideas often cannot be optimally implemented. Through this training, participants are expected to overcome these obstacles by prioritizing professionalism, building effective communication, and adopting a more structured teamwork pattern. The results of this activity are expected to increase the competitiveness of MSMEs and strengthen business resilience in facing dynamic economic challenges.

Keywords: MSMEs, Team Business, Solid, Creative

PENDAHULUAN

Pentingnya sebuah tim bagi kesuksesan suatu bisnis telah dibuktikan oleh para pakar dalam berbagai penelitian empiris sejak beberapa waktu yang lalu Griffin dan Hauser (1992); Hoegl & Gemuenden (2001); Lawler, Mohrman, dan Ledford (1995); Mohrman, Cohen, dan Mohrman (1995). Sebuah tim adalah sekelompok orang yang saling bergantung dalam hal informasi, sumber daya, pengetahuan dan keterampilan dan yang berusaha untuk menggabungkan upaya mereka untuk mencapai tujuan bersama (Lasmi et al., 2021).

Tetapi sebuah kelompok tidak selalu merupakan sebuah tim. Tim biasanya memiliki anggota dengan keterampilan yang saling melengkapi (Yudhanto, 2024). dan menghasilkan sinergi (Beatty dan Scott, 2004) melalui upaya yang terkoordinasi yang memungkinkan setiap anggota untuk memaksimalkan kekuatan mereka dan meminimalkan kelemahan mereka. (Davis, 2009) mengklaim, bahwa anggota tim perlu belajar bagaimana membantu satu sama lain, membantu anggota tim lainnya menyadari potensi mereka yang sebenarnya, dan menciptakan lingkungan yang memungkinkan setiap orang untuk melampaui batasan mereka.

Sebuah tim juga dikatakan sebagai sekelompok orang yang saling bekerja sama untuk sebuah tujuan yang telah ditentukan bersama. Dalam sebuah tim, setiap orang memiliki tugas masing-masing di mana tugas tersebut saling berkaitan untuk mencapai sebuah tujuan. Dalam menjalankan bisnis, tim merupakan salah satu pondasi penting yang harus Anda kelola dengan baik. Sebuah tim memiliki peran penting dalam perkembangan sebuah bisnis. Sehingga ketika tim yang Anda miliki kurang maksimal dan tidak dapat bekerja sama, maka perkembangan bisnis akan mengalami kendala dan hambatan. Sedangkan, jika tim Anda solid dan mampu bekerja sama dengan baik, bisnis akan mendapatkan peluang besar untuk terus berkembang dan bertahan menghadapi persaingan bisnis.

Disamping tim seperti yang dimaksud diatas ada lagi yang nama nya “Tim Kerja” yakni suatu kelompok yang memiliki upaya individu yang menghasilkan kinerja yang lebih besar daripada jumlah input individu (Robbins dan Judge, 2017). Tim kerja menghasilkan sinergi positif dibandingkan kelompok kerja, hal ini terjadi melalui upaya yang terkoordinasi, upaya individu akan menghasilkan level kinerja yang lebih besar aripaa jumlah input individu tersebut. Penggunaan tim secara ekstensif apat menciptakan potensial bagi organisasi untuk menghasilkan lebih banyak output dengan tidak ada penambahan input (Idrus et al., 2023).

Beberapa tahun terakhir ini perusahaan-perusahaan besar memperkenalkan penggunaan tim kerja dalam proses produksi mereka. Hal ini dikarenakan penggunaan tim kerja lebih efektif dan efisien, penggunaan tim diketahui lebih baik untuk memanfaatkan talenta karyawan. Tim yang lebih fleksibel dan responsive terhadap perubahan, karena mereka

dapat dengan lebih cepat merakit, menyebarkan, fokus ulang, dan membubarkan diri.

Secara teoritis ada beberapa jenis tim kerja, (Robbins & Judge, 2017), yaitu : Pertama, Tim kerja Penyelesaian Masalah (*Problem Solving Team*). Merupakan kelompok-kelompok yang terdiri dari 5 sampai 12 karyawan dari departemen yang sama yang bertemu selama beberapa minggu untuk mendiskusikan berbagai cara peningkatan kualitas, efisiensi, dan lingkungan kerja. Kedua, Tim Kerja Mengelola diri Sendiri (*Self-Managed Work Team*) adalah kelompok para karyawan biasanya berjumlah 10-15, mengerjakan yang sangat terkait dengan pekerjaan yang saling bergantung dan mengambil banyak tanggung jawab supervisor. Biasanya, tugas-tugas ini adalah merencanakan dan menjadwalkan kerja, memberi tugas kepada para anggota, mengambil keputusan operasional, mengambil tindakan atas permasalahan, serta bekerja dengan para pemasok dan konsumen. Sepenuhnya tim kerja yang dikelola sendiri bahkan memilih para anggotanya sendiri dan saling mengevaluasi kinerja satu sama lain. Keberadaan supervisor menjadi kurang penting dan kadang kala bahkan dihilangkan. Tim kerja mengelola diri sendiri ini merupakan sebuah tim yang benar-benar otonom yang tidak hanya menyelesaikan berbagai masalah, tetapi juga mengimplementasikan berbagai solusi-solusi dan bertanggung jawab penuh atas hasil-hasilnya.

Ketiga, Tim kerja Lintas Fungsional (*Cross-Functional Teams*) Para karyawan dari level hierarki yang kira-kira sama, tetapi dari area kerja yang berbeda, yang datang bersama-sama untuk menyelesaikan suatu tugas dan keempat Tim Kerja Virtual (*Virtual Team*) yakni Tim yang menggunakan teknologi computer untuk mengikat bersama-sama secara fisik yang para anggotanya tersebar agar mencapai tujuan umum. Mereka berkolaborasi secara online.

Berikut ini adalah beberapa tips dari para pakar dalam membangun sebuah tim yang baik dan solid untuk perkembangan bisnis. Pertama, **Pilih Anggota Berkualitas**. Bukan hanya produk yang harus memiliki kualitas baik, anggota tim juga harus memiliki kualitas baik. Mulailah pilih anggota tim yang berkualitas seperti *team leader* yang memiliki jiwa kepemimpinan yang baik, tim manajemen dengan pandangan bisnis yang luas dan memiliki ide-ide kreatif, tim pelaksana yang memiliki keahlian dan pengetahuan terhadap bisnis, ataupun tim marketing yang mampu mempromosikan bisnis dengan strategi yang tepat. Dengan begitu, semua tim yang Anda bentuk dapat saling mendukung dan berjalan bersama untuk mencapai suatu tujuan bisnis.

Kedua, Tentukan Tujuan Bersama. Sebelum mulai bekerja, semua anggota tim harus mengetahui apa tujuan yang sebenarnya ingin dicapai. Richard Spoon dalam sebuah bukunya yang berjudul *Team Renaissance: The Art, Science, and Politics of Great Teams* menjelaskan bahwa tanpa adanya arah dan ukuran keberhasilan yang jelas bagi sebuah tim dalam mencapai tujuannya, maka sangat tidak mungkin mengumpulkan sebuah tim untuk mengerjakannya. Dengan menentukan tujuan, seluruh anggota tim dapat lebih bertanggungjawab dan dapat bekerja sama untuk mencapai sebuah tujuan bersama. Cara ini juga dapat memotivasi anggota tim untuk saling berkoordinasi dan menjalankan peran masing-masing.

Ketiga, Tentukan Peran Masing-Masing. Setelah mengetahui tujuan yang harus dicapai, selanjutnya adalah menentukan peran dari masing-masing anggota tim. Sebagai pemilik bisnis, Anda harus mengetahui *skill* dan pola pikir dari masing-masing anggota tim. Dengan begitu, Anda dapat lebih mudah dalam menentukan peran dari seluruh anggota tim yang Anda miliki. Misalnya, ketika Anda ingin membuat suatu promosi di media digital, maka

Anda membutuhkan tim marketing yang memiliki banyak koneksi di media digital dan mengerti materi apa yang cocok digunakan dalam media promosi tersebut.

Keempat, Kerjakan Secara Efisien. Jika seluruh anggota tim sudah mengetahui peran masing-masing untuk mencapai tujuan bersama, langkah berikutnya adalah melakukan pekerjaan dengan cara terbaik. Pada tahap ini, cobalah lihat *flow* kerja, sumber daya yang dimiliki, dan apa saja yang dibutuhkan oleh tim untuk mengeksekusi pekerjaannya masing-masing. Misalnya, tim marketing membutuhkan *budget* untuk mempromosikan bisnis ke media TV. Tugas Anda di sini adalah mendukung semua kebutuhan tim untuk mencapai tujuan bersama.

Kelima, Ciptakan Kebersamaan & Kepercayaan. Dua hal ini adalah kunci utama untuk membangun sebuah tim yang solid dalam mencapai tujuan bersama. Untuk menciptakan kedua hal ini, cobalah untuk saling berbagi kepada rekan satu tim dalam keadaan suka maupun duka. Untuk menciptakan rasa saling percaya dan kebersamaan, Anda dapat mendorong anggota tim untuk saling peduli dan bekerja sama demi tujuan bersama. Anda juga dapat mengajak tim untuk keluar kantor bersama hanya sekedar untuk menonton ataupun makan bersama. Hal ini dapat membuat tim lebih dekat dan juga solid dalam pekerjaan.

Aspek lain yang disampaikan juga oleh (Robbins & Judge, 2017) terkait efektifitas sebuah tim adalah model efektifitas sebuah tim yang terdiri dari 3 aspek penting. Aspek-aspek tersebut adalah pertama, konteks, disini tercakup beberapa aspek penting yakni sumber daya yang memadai; kepemimpinan dan struktur; iklim kepercayaan; evaluasi kinerja dan sistem penghargaan. Kedua adalah komposisi dengan berbagai variabelnya. Variabel-variabel tersebut adalah kemampuan anggota; kepribadian; mengalokasikan aturan; perbedaan; perbedaan budaya; ukuran tim; preferensi anggota. Faktor ketiga dalam model efektifitas sebuah tim adalah proses. Dalam model ini ditentukan berbagai aspek dalam tim yakni tujuan bersama; tujuan tertentu; kemandirian tim; identitas tim; kekompakan tim; model mental; tingkat konflik; kemalasan sosial

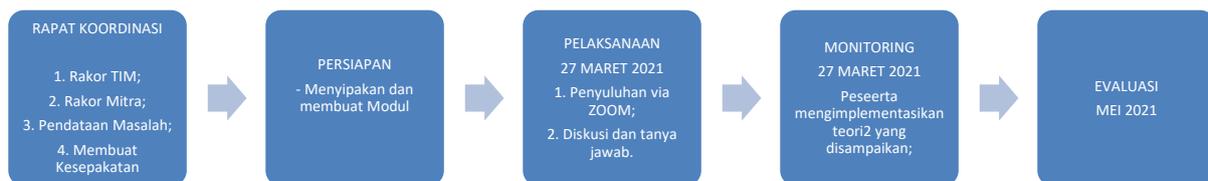
Dari ketiga model efektifitas sebuah tim tersebut semuanya sangat relevan dengan upaya menciptakan tim yang kreatif dan efektif. Sementara disisi lain sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada saat ini telah menjadi tulang punggung ekonomi di Indonesia sedang mengalami “resesi ekonomi” sebagai akibat masalah pandemi Covid 19 saat ini. Sebelumnya UMKM selalu dapat bertahan dalam setiap resesi ekonomi, namun dalam resesi ekonomi kali ini tidak bisa dihindari justru memukul para pelaku usaha UMKM. Untuk mengatasi masalah ini perlu adanya kerjasama yang baik yakni dengan membekali ketrampilan praktis dan etos kerja Islami untuk kewirausahaan. Sehingga akan memotivasi generasi muda untuk menjadi wirausahawan dan bagi mereka yang telah berwirausaha akan dapat membantu mereka dalam membangun bisnisnya dengan lebih baik dan kompetitif.

Dari apa yang disampaikan diatas, pihak Usakti merasa masih banyak kendala bagi UMKM dalam membangun sebuah tim bisnis yang solid, efektif dan sekaligus kreatif. Sehingga pihak Usakti menggagas kerja sama dengan sebuah Yayasan Bina Amanah Cordova yang menaungi beberapa pengusaha UMKM dilingkungan mereka yang selama ini mereka didik dan bina. Mereka perlu dibekali dengan pelatihan, bimbingan terkait dengan pengembangan usaha. Untuk itu perlu diberikan pelatihan mengenai bagaimana “**Membangun Tim Bisnis yang kreatif dan efektif** “ untuk dapat menghadapi segala permasalahan bisnis,

termasuk masalah bisnis yang terkait dengan resesi ekonomi di akibatkan adanya wabah pandemi Covid 19.

METODE

Pelaksanaan kegiatan terdiri dari 5 (lima) tahapan, yakni: 1). Rapat Koordinasi; 2). Persiapan; 3). Pelaksanaan; 4). Monitoring dan 5). Evaluasi; Setiap tahapan kegiatan terdiri dari beberapa kegiatan yang dapat dilihat pada Gambar 1. Pembekalan diberikan kepada peserta melalui training via online menggunakan ZOOM. Pembekalan ini sangat integrative diberikan oleh berbagai pakar. Mulai dari pengembangan organisasi yang efektif bagi UMKM, membangun tim yang solid, efektif dan kreatif, membangun *capacity building* dan karakter pengusaha sukses sampai kepada proses persiapan menjadi pengusaha. Dalam setiap sesi training diadakan diskusi dan tanya jawab sehingga setiap peserta tidak kehilangan momentum untuk mendiskusikan dan menanyakan apa yang menjadi *concern* utama mereka).



Gambar 1. Diagram Pelaksanaan

Teknologi Pelaksanaan

Tehnologi pelaksanaan menggunakan tehnik penyuluhan yakni proses pembelajaran para calon dan pelaku usaha yakni para pemuda yang tergabung dalam Yayasan Bina Amanah Cordova, agar mampu dan mau nanti nya menjadi pelaku UMKM. Untuk itu mereka dibekali dengan penyuluhan bagaimana “membangun tim bisnis yang kreatif dan efektif”. Dengan harapan nantinya mereka berhasil menjadi pengusaha sukses dan sekaligus kompetitif serta dapat menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat ditengah situasi sulit seperti Pandemic sekarang ini.

Kegiatan PKM dilaksanakan paa hari Sabtu 27 April 2021 dengan memberikan pelatihan berupa pemberian materi mengenai bagaimana membangun tim bisnis yang kreatif dan efektif secara online dengan menggunakan aplikasi Zoom, dan sesi terakhir dilakukan diskusi dan konsultasi terkait bisnis yang di jalankan.

Berikut ini adalah profil peserta pelatihan:

Tabel 1. Profil Peserta Pelatihan

No	Nama & Pasangan	Jenis Usaha	Kategori*)
1	Junaedi (L)	Ayam Geprek & Rempah Nasi Kebuli	M
2	Bu Dirgahayuning (P)	Mi ayam+ jus buah	M
3	Bp Agung Marsetiadi + Bu Ati Ruhianti (C)	Agung Risoles	M
4	Pak Yuono + Atik Triyati (C)	Aneka kue basah, kue nampan, snack box, nasi box, Roti manis	M
5	Vivie (P)	Mie ayam dan teh tarik	M
6	Ricky Romansyah (L)	Jasa Layanan IT	J
7	Vita Ariyanti (P)	Ayam goreng sambel bawang resep ibu, sego berkat, tumpeng, catering, frozen food)	M
8	Harun Arrosyid (L)	Frozen Food dan Roti bakar	M
9	Heni.Hernawati (P)	Reseller Frozen food plus makanan ringan ,pakaian, kerudung dan Mpe mpe)	M
10	Mizan Adlani (L)	Samosa & Tahu Kipas Frozen	M
11	Nur Sodaqotin (L)	Loundry dan minuman So What Buble Cheese	L & M
12	Winderaa (L)	Reseller Pakaian dan Makanan	Tr
13	Retno Dwiyanti (P)	Jasa tenaga kerja	Jt
14	Frida Nurchayati (P)	Ayam Criuk Pedas, Ayam Geprek Jameela, Donat Frozen	M
15	Darmawan (L)	Pisang bolen Bandung	M
16	Arfi Silmi (L)	Baso Aci	M
17	Fida Asma Adilah (P)	Buku - buku inspirasi	B
18	Anis Fitriani (P)	Herbal Kecantikan dan Kesehatan	Kec
19	Tri Yuni (P)	Soto betawi - es kelapa	M
20	Muhamad Solihin (L)	Steam motor gepeka - sepatu	J

Sumber: Data Diolah, 2024

Keterangan:

L = Laki-laki; P = Perempuan; dan C = Pasangan Suami/Istri;

*) M = Makanan; L&M = Laundry & Makanan; Jt = Jasa Tenaga Kerja; B = Jual Buku; Kec = Kecantikan dan J = Jasa Steam Motor;

Total peserta yang terdaftar adalah 40 orang/pasangan dan dari data data tersebut peserta ada 20 orang/pasangan yang sudah punya usaha dan 20 sisanya masih belum punya usaha (masih berusaha mencari bentuk usaha yang cocok). Dari 20 orang/pasangan yang sudah punya usaha profil nya bisa dirinci seperti berikut ini. Laki-laki 9 orang (45%), perempuan juga

9 orang (45) dan sisanya 2 orang adalah pasangan suami istri (10%). Sementara bidang usaha yang paling banyak digeluti adalah makanan 70% (14 orang/pasangan) disusul oleh usaha jasa 15% atau 3 orang/pasangan yakni jasa layanan IT, Jasa tenaga kerja dan jasa steam motor. Sisanya adalah kombinasi Laundry dan makanan 1 orang/pasangan, Trading 1 orang/pasangan dan kecantikan juga 1 orang/pasangan dengan demikian profesi mereka ini masing-masing hanya 5% saja.

Menarik diamati bahwa pasangan yang melakukan usaha bisnis bersama hanya ada 2 pasangan. Paling tidak ada dua indikator dari data ini. Pertama, mereka sudah mau all out dengan usaha yang mereka jalani saat ini sehingga suami dan istri tersebut kedua-duanya ikut terlibat dalam usaha yang dijalankan. Kedua, bisa juga menunjukkan bahwa pasangan ini menderita pemutusan hubungan kerja (PHK) sehingga tidak ada pilihan lain kecuali memulai usaha berdua. Mungkin nantinya sambil mencari pekerjaan lain baik bagi istri maupun suami. Data lain yang juga menarik untuk diamati adalah banyaknya peserta/pasangan yang terjun dalam bisnis makanan (kuliner). Hal ini diduga karena cepatnya perputaran uang pada bisnis ini. Artinya jika anda berbelanja pagi hari kemudian mengolah bahan makanannya dan dijual, maka sore harinya sudah menjadi uang. Kedua mungkin juga karena skill yang sudah dimiliki lama oleh peserta/pasangan ini, tapi selama ini belum pernah diaplikasikan secara komersial. Saat ini adalah salah satu momentum yang pas untuk coba di kelola dengan baik dan komersial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode yang digunakan dalam PkM ini adalah pendekatan secara keseluruhan kepada seluruh peserta sekaligus. Rangkaian kegiatan diawali survey dengan mengunjungi lokasi Yayasan Bina Amanah dan melakukan tatap muka dengan pengurus Yayasan juga dengan peserta. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan informasi dan gambaran yang menyeluruh masalah apa yang sedang di hadapi oleh peserta. Kemudian hal ini oleh peserta ditindak lanjuti dengan rapat koordinasi sambil menganalisis kebutuhan materi apa dibutuhkan oleh peserta.



Gambar 2. Foto Kegiatan Persiapan PkM

Penyampaian materi penyuluhan dilakukan secara daring (ZOOM meeting) yang terdiri dari serangkaian aktifitas yang sudah dirancang sesuai dengan kebutuhan para peserta. Pada tahapan awal di sampaikan materi yang terkait pengembangan organisasi yang efektif bagi UMKM kemudian dilanjutkan dengan bagaimana caranya membangun tim bisnis yang kreatif dan efektif. Kemudian dilanjutkan dengan pembentukan tim bisnis yang efektif dan kreatif. Juga diberikan materi-materi yang terkait aspek capacity building dalam organisasi bisnis sehingga peserta mengetahui karakteristik yang bagaimana yang harus dimiliki oleh seorang

pengusaha sukses. Materi lain yang juga disampaikan adalah persiapan apa saja yang harus dimiliki oleh seseorang jika ingin menjadi seorang pengusaha sukses.

Tabel 2. Kegiatan, Tahapan dan Target PkM

No	Kegiatan	Tahapan Kegiatan	Target Kegiatan
1	Persiapan/Survey	Mengunjungi lokasi Yayasan Bina Amanah wirausaha Cordova	Mendapatkan informasi terkait dengan permasalahan
2	Rapat dengan Tim PKM	Berkoordinasi dengan para anggota tim mengenai masing2 tugas dan tanggung jawab anggota saat melaksanakan survey Menentukan siapa yang akan menjadi penyuluh, pembimbing dan memantau pelaksanaan	Meeting zoom Pembuatan makalah dan kuesioner untuk keperluan monev
3	Pelaksanaan penyuluhan	Memberikan pelatihan mengenai Membangun Tim Bisnis yang kreatif dan efektif. Pembimbingan praktek bisnis	Pelatihan dilakukan secara daring, peserta berkumpul di satu tempat yaitu di lokasi Yayasan Bina Amanah Cordova Kerja praktek di perusahaan bengkel, salon, tempat kuliner atau lainnya sesuai harapan mereka Apabila memungkinkan menjual produk2 hasil kreasi mereka di lingkungan Usakti
4	Pembuatan Laporan	Menyusun laporan hasil penyuluhan Membuat luaran berupa karya tulis yang dipatenkan	Pengumpulan laporan PKM Mendapatkan sertifikat HAKI

Materi yang disampaikan kemudian dilanjutkan dengan diskusi yang cukup intensif terkait langsung dengan permasalahan yang dihadapi oleh peserta *on the spot*. Beberapa

masalah penting adalah “ketidak cocokan” antara suami dan istri dalam melihat suatu prospek bisnis. Sebagai contoh adalah sebuah usaha kuliner yang dijalankan oleh sepasang suami istri. Suami nya sudah berhenti bekerja karena satu dan lain hal. Sehingga kemudian bergabung dengan bisnis yang selama ini dijalankan langsung oleh istri. Istri nya sudah berpengalaman dalam usaha ini. Beberapa ide yang disampaikan oleh istri nya kemudian selalu ditolak oleh suami. Sebagai seorang yang penurut kepada suami si istri tidak berani membantah apa yang dilarang suaminya. Padahal secara bisnis apa yang dia sampaikan diatas kertas cukup menguntungkan karena membuka segmentasi pasar yang baru.



Gambar 3. Foto Kegiatan PkM

Contoh lain adalah ketika seorang Ibu yang memperkerjakan saudara nya dalam waktu yang cukup lama. Kemudia setelah “pintar” saudara tersebut kabur dan membuka usaha sendiri dengan bisnis yang sama. Dari dua contoh yang disampaikan diatas memang tidak bisa dipungkiri sedikit ada perbedaan dalam membangun sebuah tim bisnis yang efektif dan kreatif disebabkan karena pemilik bisnis masih mempunyai hubungan erat seperti hubungan suami istri dan hubungan kekerabatan. Sehingga suatu gagasan yang bagus belum bisa diimplementasikan dengan baik. Ini adalah kendala membangun sebuah tim yang solid dalam bisnis UMKM yang masih bersifat sangat mikro.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PKM berlangsung sangat baik terlihat dari antusias para peserta yang aktif berpartisipasi dalam mengikuti pelatihan. Dari sesi diskusi diketahui bahwa skala usaha mereka masih kecil hanya mengandalkan tim kerja dari keluarga saja.

Sebagian besar peserta sudah memiliki bisnis meskipun masih baru memulai usaha nya. Dalam membangun tim bisnis yang solid, efektif dan kreatif ada kendala terutama bagi pasangan yang menjalan bisnis ini secara bersama. Gagasan yang disampaikan tidak dengan serta merta ditanggapi positif oleh pasang nya (dalam hal ini suami).

Disarankan untuk kelompok yang sekarang ikut bimbingan ini agar nanti pada program

PkM kedua disertakan lagi sekaligus untuk melihat seberapa besar kemajuan yang mereka capai. Saran lain adalah memberikan ide-ide alternative kepada peserta yang saat ini belum memiliki usaha sendiri dengan demikian program dan bimbingan yang diberikan Usakti dapat lebih tepat sasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada semua pihak yang telah terlibat dalam mendukung keberhasilan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini. Dukungan yang diberikan oleh lembaga, instansi, serta individu terkait telah menjadi bagian penting dalam pelaksanaan program ini. Penghargaan juga diberikan kepada peserta pelatihan atas partisipasi aktif yang telah ditunjukkan selama kegiatan berlangsung. Kontribusi dan kerja sama yang diberikan telah memungkinkan terselenggaranya kegiatan ini dengan baik dan lancar. Semoga hasil dari kegiatan ini memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi seluruh pihak yang terlibat.

REFERENSI

- Beatty, C. A., & Barker Scott, B. (2004). *Problem solving for pros. In Building smart teams: A roadmap to high performance*. SAGE.
- Davis, B. (2009). *97 things every project manager should know: Collective wisdom from the experts*. O'Reilly Media.
- Griffin, A., & Hauser, J. R. (1992). Patterns of Communication Among Marketing, Engineering and Manufacturing—A Comparison Between Two New Product Teams. *Management Science*, 38(3), 360–373. <https://doi.org/10.1287/mnsc.38.3.360>
- Hoegl, M., & Gemuenden, H. G. (2001). Teamwork Quality and the Success of Innovative Projects: A Theoretical Concept and Empirical Evidence. *Organization Science*, 12(4), 435–449. <https://doi.org/10.1287/orsc.12.4.435.10635>
- Idrus, S., Ruhana, F., Amalia, M. R., Rosyid, A. F., & Kuswandi, D. (2023). Implementasi Kebijakan Manajemen Sumber Daya Manusia Yang Efektif Dalam Meningkatkan Kinerja Organisasi Di Era Bisnis Global. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 7(1), 72–89. <https://doi.org/10.31955/mea.v7i1.2879>
- Lasmi, A., Bayhaqi, H., & Suhairi, S. (2021). Membangun Kerjasama Tim yang Efektif dalam Organisasi. *Da'watuna: Journal of Communication and Islamic Broadcasting*, 2(1), 35–45. <https://doi.org/10.47467/dawatuna.v2i1.509>
- Lawler, E. E., Mohrman, S. A., & Ledford, G. E. (1995). *Creating High Performance Organizations*. Jossey-Bass.
- Mohrman, S. A., Cohen, S. G., & Mohrman, A. M. (1995). *Designing Team-Based Organizations: New Forms For Knowledge Work*. Jossey-Bass.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2017). *Organizational behavior* (17 Ed). Pearson Education Limited.
- Yudhanto, Y. (2024). *Information Technology Business Startup 2.0: Ilmu Dasar Merintis Startup Berbasis Teknologi Informasi untuk Pemula*. Elex Media komputindo.