

ANALISIS KOGNITIF PESERTA PELATIHAN VOKASIONAL RENCANA USAHA DAN MANAJEMEN KEUANGAN KELOMPOK SWADAYA MASYARAKAT (KSM) BINAAN BDC SRIWIJAYA PALEMBANG

Ellys¹, R.Y.Effendi²

¹Universitas IBA, Palembang, Indonesia, ellysthoyib@gmail.com

²Universitas IBA, Palembang, Indonesia, effendiry@gmail.com

Abstract

The purpose of the analysis is to find out the cognitions that appear in the cognitive system of vocational training participants in business plans and financial management of self-help groups (KSM) assisted by BDC Sriwijaya Palembang through the pre-test and post-test answers. There are 3 groups of knowledge behavior modes in participants' memories, namely positive mode 73%, negative 17% and doubtful 10%. Through the statement "I believe being able to understand the material of business plans and financial management" 83% positive and 17% negative cognitions are generated in the cognitive structure. These cognitions integrate with cognitive functions namely new cognitive notions, emotions, attitudes and motivations. New cognitive understanding results from integration with emotions, namely positive cognition 74% and negative 26%, a change in 9% positive cognition switches to negative. Integration of cognition with attitudes produces positive cognition 44%, negative 7% and neutral 49%, here there is a transition between positive and negative cognition to neutral cognition or no opinion at all. Integration with motivation by asking KSM motives / hopes, generated business capital assistance motives positive cognition 89% negative 11%, marketing assistance motives, 70% positive cognition 30%, and guiding motives to developing KSM efforts, positive cognition 92% negative 8%. Conclusion Changing habits that have been practiced for years will take time, energy and great breakthroughs about training methods that they are easy to understand.

Keywords: *Cognitive, Business Plan, Financial Management*

PENDAHULUAN

Pelatihan vokasional kelompok swadaya masyarakat (KSM) binaan Business Development Centre (BDC) Sriwijaya merupakan program Pemerintah melalui Kementerian PUPR dalam program Kotaku. Pelatihan ini untuk meningkatkan kapasitas pengetahuan KSM didalam pengelolaan keuangan usaha mereka. Business Development Center (BDC) adalah lembaga yang dibentuk oleh Pemerintah pusat bersama-sama Pemerintah daerah dengan tujuan untuk membina kelompok-kelompok swadaya masyarakat (KSM) yang berusaha disektor usaha kecil mikro khususnya memproduksi produk-produk khas daerah yang mencirikan kearifan lokal daerah tersebut. Di Palembang bernama BDC Sriwijaya, dimana lembaga ini ditugaskan membina pelaku-pelaku usaha kecil pembuatan pempek, tekwan, model, kemplang kerupuk, kain jumputan, kain

tenun tajam dan songket. Komitmen Pemerintah sangat besar terhadap kemajuan UMKM di Indonesia karena sektor ini menguasai hampir seluruh lapisan kegiatan ekonomi, penyerap tenaga kerja, mempunyai jaringan luas dan memiliki daya tahan usaha yang lebih kuat dibandingkan dengan usaha besar atau menengah saat resesi ekonomi. Kemajuan UMKM sangat membutuhkan pembinaan manajemen pengelolaan usaha diantaranya manajemen pengelolaan produksi yang berkaitan dengan peningkatan standar kualitas produk, manajemen sumberdaya manusia yang berkaitan dengan keterampilan dan keahlian sdm, manajemen pemasaran yang membina bagaimana menyusun strategi pemasaran dan manajemen keuangan yaitu membina UMKM untuk disiplin melakukan pencatatan setiap transaksi keuangan serta bagaimana menyusun rencana usaha.

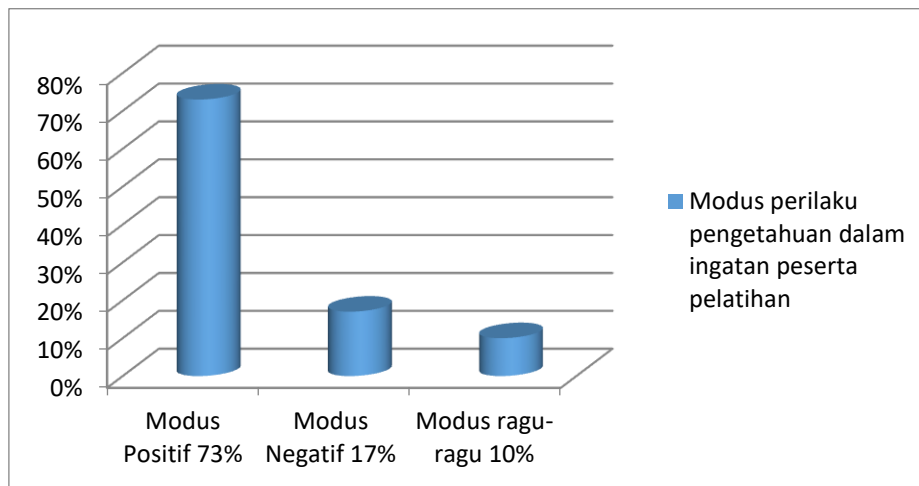
Kebiasaan yang hanya mengandalkan ingatan untuk setiap kegiatan transaksi usaha adalah hal yang selalu dilakukan oleh pelaku UMKM, mencatat adalah kegiatan yang dianggap tidak penting atau merepotkan mereka. Pelatihan vokasional rencana usaha dan manajemen keuangan ditujukan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada pelaku UMKM dalam hal ini KSM binaan BDC Sriwijaya, tentang pentingnya membiasakan melakukan pencatatan keuangan usaha. Pengetahuan yang diberikan akan direspon oleh indera kemudian masuk kedalam sistem kognitif peserta. Menurut (J & Jerry, 2014) sistem kognitif merupakan proses mental secara lebih tinggi seperti memahami, mengevaluasi, berencana, memutuskan dan berfikir. Selanjutnya dikatakan bahwa didalam sistem kognitif akan menghasilkan kognisi yang meliputi respon berfikir dan rasa percaya. Materi rencana usaha dan manajemen keuangan merupakan stimulus yang direspon indera masuk kedalam sistem kognitif lalu berintegrasi dengan pengetahuan yang sudah ada didalam ingatan peserta atau pengetahuan yang dianggap dimiliki seseorang terhadap sesuatu (Moorhead & Griffin, 2013).

Didalam proses kognitif pengetahuan baru dan pengetahuan yang sudah ada dalam ingatan akan berintegrasi didalam struktur kognitif sehingga menghasilkan kognisi atau tanggapan/pemikiran peserta. Kognisi yang muncul dapat berupa kognisi positif maupun negatif. Kognisi-kognisi ini akan berintegrasi dengan fungsi kognitif yang akan menyatupadukan dengan unsur pengertian kognitif yang baru, emosi, sikap dan motivasi (Miftah, 2016). Untuk mengetahui proses kognitif tersebut, penulis menganalisisnya melalui nilai jawaban pre-test dan post-test materi rencana usaha dan manajemen keuangan peserta pelatihan vokasional KSM binaan BDC Sriwijaya dan beberapa pernyataan untuk menggali informasi kognisi yang muncul. Dari nilai jawaban pre-test dan post-test peserta diketahui sebagian besar peserta pelatihan vokasional mempunyai tingkat pemahaman materi rencana usaha dan manajemen keuangan cukup baik, namun tidak dipungkiri juga ada yang sulit memahami, hal ini tergambar kelompok nilai jawaban peserta. 73% nilai jawaban materi rencana usaha dan manajemen keuangan menunjukkan kecenderungan meningkat dari nilai jawaban pre-test ke post-test atau dikelompokkan pada kelompok modus positif. 17%

kelompok nilai jawaban yang menunjukkan penurunan dari nilai pre-test ke post-test dan 10% nilai jawaban pre-test ke post-test adalah sama atau naik turun (ragu-ragu). Untuk lebih jelasnya tergambar pada grafik 1.1 sebagai berikut :

Grafik 1

Modus Perilaku Pengetahuan dalam Ingatan Peserta Pelatihan Vokasional untuk Materi Rencana Usaha dan Manajemen Keuangan



Sumber : Diolah dari nilai jawaban pre-test, post-test, 2019

Kegiatan naik turun nilai jawaban di pre-test dan post-test peserta dapat dikatakan sebagai perilaku pengetahuan dalam ingatan, dimana nilai jawaban peserta pada pre-test dan post-test merupakan proses integrasi atau menyatupadukan antara pengetahuan baru dengan pengetahuan yang sudah tersimpan didalam ingatan peserta dan unsur-unsur psikologis lainnya. Modus positif (73%) menunjukkan bahwa perilaku pengetahuan dalam ingatan peserta mempunyai kecenderungan meningkat dari sebelum pelatihan kepada sesudah pelatihan untuk kedua materi rencana usaha dan manajemen keuangan, artinya pengetahuan baru yaitu rencana usaha dan manajemen keuangan merupakan pengetahuan yang mempunyai atribut yang sama dengan atribut pengetahuan yang tersimpan didalam ingatan peserta. Hal ini menunjukkan ada respon positif dan tingkat pemahaman peserta pada kelompok ini cukup baik. Sebaliknya modus negatif (17%) menunjukkan bahwa perilaku pengetahuan dalam ingatan peserta mempunyai kecenderungan menurun dari nilai jawaban pre-test ke pos-test untuk kedua materi, hal ini bisa saja dapat dikatakan bahwa atribut pengetahuan kedua materi belum ada didalam ingatan peserta sehingga respon peserta pada kelompok ini negatif akibatnya mereka kesulitan memahaminya. Modus ragu-ragu sebesar 10% dimana perilaku pengetahuan dalam ingatan peserta menunjukkan kenaikan pada materi rencana usaha tapi menurun untuk materi manajemen keuangan atau sebaliknya, sehingga belum ada konsistensi perilaku pengetahuan dalam ingatan peserta pada kelompok ini. Integrasi atau menyatupadukan pengetahuan baru dengan pengetahuan yang ada dalam ingatan akan

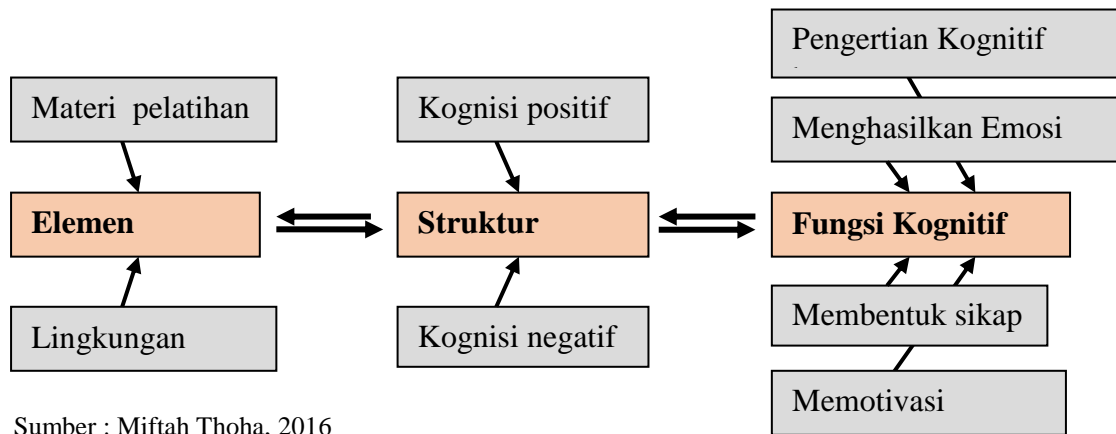
memunculkan tanggapan, pemikiran atau kognisi-kognisi didalam struktur kognitif, kemudian kognisi-kognisi ini akan berintegrasi dengan fungsi kognitif. Penulis sangat tertarik dan ingin sekali mengetahui besarnya kognisi positif dan negatif yang muncul didalam struktur kognitif dan besarnya kognisi positif dan negatif ini setelah berintegrasi dengan unsur-unsur didalam fungsi kognitif. Analisis ini penulis beri judul “Analisis kognitif peserta pelatihan vokasional rencana usaha dan manajemen keuangan kelompok swadaya masyarakat (KSM) binaan BDC Sriwijaya Palembang”.

METODE PENELITIAN

Objek yang dianalisis adalah nilai jawaban pre-test dan post-test 70 orang peserta pelatihan vokasional materi rencana usaha dan manajemen keuangan pelaku usaha kecil produk unggulan lokal yaitu pempek, kemplang kerupuk, jumputan, tenun belongsong dan songket. Kelompok usaha ini merupakan kelompok swadaya masyarakat (KSM) binaan Business development center (BDC) Sriwijaya Palembang. Analisis dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif dimana data kuantitatif berupa nilai jawaban pre-test dan post-test, persentase pilihan jawaban peserta terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan untuk menggali informasi tentang pemikiran atau kognisi peserta setelah mendapat pelatihan vokasional rencana usaha dan manajemen keuangan. Data-data kuantitatif ini dianalisis dengan teori-teori yang relevan. Setelah diperoleh 3odus perilaku pengetahuan dalam ingatan melalui data-data nilai jawaban pre-test dan post-test, analisis dilanjutkan dengan mengajukan pernyataan1 kepada peserta, untuk mengetahui besarnya kognisi positif dan negatif yang muncul didalam struktur kognitif peserta pada 3 kelompokodus perilaku pengetahuan dalam ingatan tersebut. Pernyataan 1 tersebut berbunyi . “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan”. Sedangkan untuk mengetahui besarnya kognisi positif dan negatif ini setelah berintegrasi dengan unsur-unsur didalam fungsi kognitif, peserta diberikan kuisisioner pernyataan 2 untuk mengetahui apakah akan muncul pengetian kognitif baru karena adanya integrasi dengan emosi, yaitu ;”Pengetahuan tentang rencana usaha dan manajemen keuangan sudah saya ketahui sebelumnya dan saya rasa sangat penting untuk kemajuan usaha saya, sehingga saya harus menggunakan pengetahuan ini untuk mengelola usaha ”. Untuk mengetahui besarnya kognisi positif dan negatif yang muncul karena berintegrasi dengan sikap diajukan pernyataan 3 yaitu “Setelah pelatihan saya bersedia menggunakan materi rancana usaha dan manajemen keuangan sebagai pedoman pencatatan setiap transaksi usaha”. Selanjutnya untuk mengetahui besarnya kognisi yang muncul karena motif atau tujuan dan harapan yang diinginkan peserta, penulis mengajukan pernyataan 4 yaitu “ Untuk menerapkan pengetahuan rencana usaha dan manajemen keuangan dalam pengelolaan usaha, saya berharap ada bantuan modal usaha,

pemasaran dan pembimbingan dari pihak terkait sampai usaha KSM berkembang”. Berikut ini digambarkan bagaimana paradigma berfikir didalam analisis kognitif ini.

Gambar 1
Paradigma berfikir didalam sistem kognitif



Sumber : Miftah Thoha, 2016

ANALISIS DAN HASIL PENELITIAN

Elemen kognitif

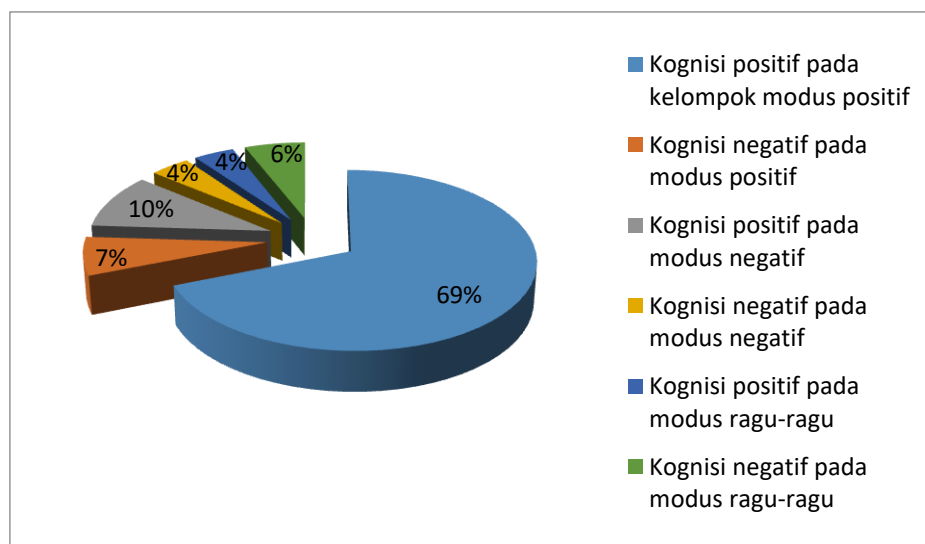
Elemen kognitif dalam analisis ini adalah materi rencana usaha dan manajemen keuangan KSM serta lingkungan pelatihan. Elemen kognitif berperan sebagai stimulus didalam proses kognitif. Elemen kognitif telah direspon peserta sehingga menghasilkan pengetahuan didalam ingatan peserta. Dari hasil analisis ada 3 kecendrungan (modus) perilaku dalam ingatan peserta yaitu modus positif 73%, negatif 17% dan ragu-ragu 10%. (grafik 1.1). Peserta yang berada pada kelompok modus positif menunjukkan bahwa sistem kognitif peserta merespon materi rencana usaha dan manajemen keuangan sebagai suatu pengetahuan yang berguna untuk pengelolaan keuangan usaha, sebagaimana yang mereka ketahui sebelumnya. Peserta pada kelompok modus negatif menunjukkan bahwa sistem kognitif telah merespon namun tidak didukung oleh atribut pengetahuan yang sama yang sudah tersimpan didalam ingatan peserta, sehingga tidak mendukung sistem kognitif untuk memilih jawaban yang benar. Sedangkan peserta yang berada pada kelompok modus ragu-ragu menunjukkan sistem kognitif yang tidak konsisten karena pengetahuan yang tersimpan dalam ingatan peserta hanya salah satu dari kedua materi yang mempunyai kesamaan atribut dengan pengetahuan yang baru.

Struktur kognitif

Sebagaimana dikatakan oleh (Miftah, 2016), kognisi didalam struktur kognitif masih berupa respon pemikiran terhadap stimulus yang berintegrasi dengan pengetahuan yang tersimpan didalam ingatan peserta. Kognisi dapat positif atau negatif didasari atas ada tidaknya kesamaan atribut

pengetahuan yang tersimpan didalam ingatan peserta. Bila ada kesamaan antara atribut rencana usaha dan manajemen keuangan dengan atribut pengetahuan yang sudah tersimpan didalam ingatan peserta, maka akan muncul kognisi positif atau dengan kata lain peserta dapat memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan. Tetapi bila tidak ada kesamaan atau lupa, maka kognisi yang muncul kognisi negatif atau dapat dikatakan peserta kesulitan bahkan tidak memahami sama sekali. Setelah dipersentase pilihan jawaban peserta pada pernyataan P1 yaitu “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan”, diperoleh besarnya kognisi positif dan negatif yang muncul didalam struktur kognitif peserta sebagai berikut ;

Grafik 2
Persentase Kognisi Positif dan Negatif dalam Struktur Kognitif



Sumber : hasil olahan, 2019

Analisis :

1. 69% peserta pada kelompok modus perilaku pengetahuan dalam ingatan positif memunculkan kognisi positif (setuju) terhadap pernyataan “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan”. Kelompok modus perilaku dalam ingatan positif, merupakan kelompok yang merespon stimulus lebih baik hal ini terlihat dari nilai jawaban pre-test dan post-test cenderung meningkat atau tingkat pemahaman pada materi rencana usaha dan manajemen keuangan cukup baik, sehingga muncul pemikiran atau kognisi positif. Dari data tingkat pendidikannya, peserta pada kelompok modus perilaku pengetahuan dalam ingatan positif ini termasuk kedalam 80% peserta yang berpendidikan SMA/SMEA dimana mereka sudah pernah mendapatkan materi ini berarti sudah ada pengetahuan rencana usaha dan manajemen keuangan tersimpan dalam ingatan mereka.

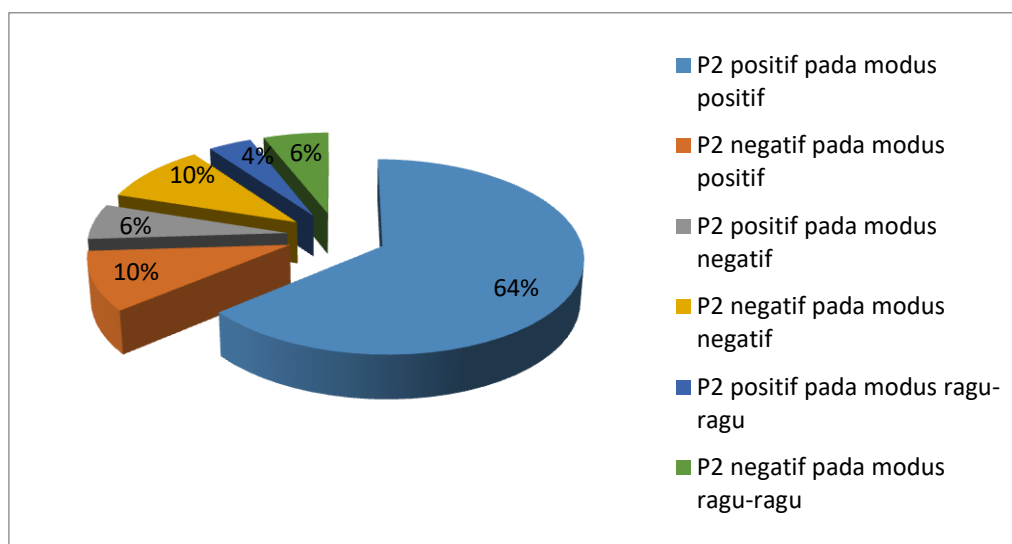
2. 7% peserta pada kelompok modus perilaku pengetahuan dalam ingatan positif memunculkan kognisi negatif (tidak setuju) pada pernyataan “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan”. Setelah dianalisis ternyata peserta ini berpendidikan SMA/SMEA, namun usia mereka dikisaran 45 – 53 tahun, sehingga dapat diasumsikan bahwa pengetahuan materi ini didalam ingatan peserta masih ada sehingga pada saat menjawab pre-test dan post-test nilai jawabannya cenderung positif namun karena faktor usia dimana daya ingat sudah mulai menurun maka respon/tanggapan/pemikiran yang muncul terhadap pernyataan “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan”. cenderung negatif (kognisi negatif).
3. 10% peserta pada kelompok modus perilaku pengetahuan dalam ingatan negatif memunculkan kognisi positif (setuju) pada pernyataan tersebut. Pendidikan peserta pada kelompok ini semua SMA dan usia antara 35-40 tahun. Walaupun kecenderungan nilai jawaban pre-test ke post-test kedua materi menurun, tetapi didalam sistem kognitif mereka cenderung optimis, sehingga respon terhadap pernyataan “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan” tetap positif.
4. 4% peserta pada kelompok modus perilaku pengetahuan dalam ingatan negatif memunculkan kognisi negatif (tidak setuju) pada pernyataan tersebut. Pendidikan peserta pada kelompok ini SMA dan SMP lalu usia mereka antara 48-50 tahun. Kognisi negatif terhadap pernyataan “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan” hal ini dapat diasumsikan peserta mengalami kesulitan untuk memahami pengetahuan baru karena atribut yang sama pada pengetahuan yang tersimpan dalam ingatan atau karena sudah lupa.
5. 4% peserta pada kelompok modus perilaku pengetahuan dalam ingatan ragu-ragu memunculkan kognisi positif (setuju). Pendidikan peserta SMA dengan usianya 39-50 tahun. Kognisi positif yang muncul terhadap pernyataan “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan” menunjukkan bahwa ada kesamaan atribut pengetahuan baru dengan pengetahuan yang tersimpan dalam ingatan peserta walaupun sudah agak kabur namun demikian mereka tetap berfikir positif.
6. 6% peserta pada kelompok modus perilaku pengetahuan dalam ingatan ragu-ragu memunculkan kognisi negatif (tidak setuju) pada pernyataan tersebut. Sebaliknya pada peserta ini, pengetahuan yang tersimpan dalam ingatan mereka sudah tidak ada kesamaan (lupa sama sekali) dengan atribut pengetahuan yang baru sehingga respon terhadap pernyataan “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan” juga negatif.
7. Bila diakumulasi kognisi positif dan negatif untuk ketiga modus perilaku adalah 83% kognisi positif dan 17% kognisi negatif.

Fungsi Kognitif

Untuk mengetahui adakah perubahan kognisi-kognisi didalam struktur kognitif bila berintegrasi dengan fungsi kognitif yang memungkinkan munculnya pengertian kognitif baru, maka penulis mengajukan pernyataan ke 2 kepada peserta, yaitu sebagai berikut ; “Pengetahuan tentang rencana usaha dan manajemen keuangan sudah saya ketahui sebelumnya dan saya rasa sangat penting untuk kemajuan usaha, sehingga harus menggunakan pengetahuan ini untuk mengelola usaha”. Pernyataan ke 2 ini meliputi unsur-unsur fungsi kognitif yang dapat merangsang kemungkinan munculnya pengertian kognitif baru dengan melibatkan emosi. Hasil proses integrasi tersebut diperoleh hasil sebagaimana dilihat pada grafik 3 dibawah ini ;

Grafik 3

Kognisi positif dan negatif yang muncul terhadap pernyataan P2 “Pengetahuan tentang rencana usaha dan manajemen keuangan sudah saya ketahui sebelumnya dan saya rasa sangat penting untuk kemajuan usaha, sehingga saya harus menggunakan pengetahuan ini untuk mengelola usaha.”



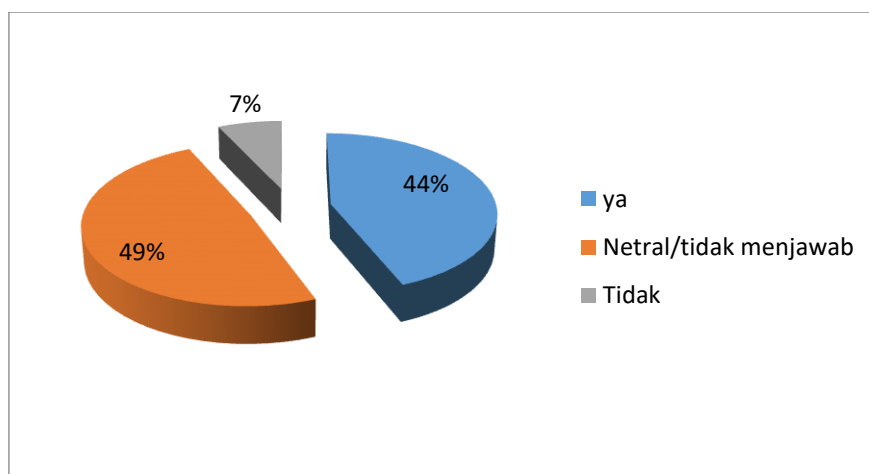
Analisis :

Kognisi positif dan negatif yang muncul setelah berintegrasi dengan emosi pada ke 3 modus perilaku pengetahuan dalam ingatan dengan mengajukan pernyataan 2 yaitu “Pengetahuan tentang rencana usaha dan manajemen keuangan sudah saya ketahui sebelumnya dan saya rasa sangat penting untuk kemajuan usaha, sehingga harus menggunakan pengetahuan ini untuk mengelola usaha”. Diperoleh hasil bahwa kognisi positif peserta mengalami perubahan yaitu penurunan dari 83% kognisi positif dan 17% kognisi negatif menjadi 74% kognisi positif dan 26% kognisi negatif. Berarti telah terjadi perubahan pemikiran atau kognisi dari kognisi positif ke negatif sebesar 9% kognisi positif yang pindah ke kognisi negatif pada ke 3 kelompok modus perilaku pengetahuan dalam ingatan. Perubahan kognisi ini dapat dikatakan telah terjadi pengertian kognitif baru.

Sebagaimana kita ketahui bahwa pemikiran/kognisi positif atau negatif dapat saja berubah bila ada kognisi-kognisi baru karena masuknya unsur emosi/suasana hati. Emosi ada 2 jenis yaitu emosi positif dan emosi negatif (Robert & Angelo, 2014). Emosi negatif merupakan reaksi psikologis berupa ketidaksukaan, kesedihan atau frustrasi, sedangkan emosi positif ditunjukkan pada suasana hati yang bahagia, percaya atau bangga. Pernyataan 2 sudah mencakup unsur yang dapat memancing emosi dimana diasumsikan bahwa ada beberapa peserta yang berpikir bahwa; “Materi rencana usaha dan manajemen keuangan memang sangat dibutuhkan untuk mengelola usaha dengan baik, namun melakukan pencatatan setiap transaksi keuangan dan harus menyusun rencana usaha adalah kegiatan yang sangat merepotkan, membutuhkan waktu dan tambahan tenaga, sementara saya tidak dapat membayar upah karyawan”. Apabila peserta berfikir seperti kognisi diatas maka akan muncul kognisi negatif. Tetapi bila tidak maka kognisi tetap positif. Perubahan kognisi juga dapat terjadi karena berintegrasi dengan sikap. Sikap adalah kecenderungan terpelajar untuk memberikan tanggapan dalam cara yang menyenangkan dan tidak menyenangkan dengan respek terhadap suatu objek (Robert & Angelo, 2014). Sama dengan emosi, sikap juga bisa positif bisa juga negatif. Contoh sikap positif “Saya yakin dan setuju kalau pengetahuan rencana usaha dan manajemen keuangan dapat memajukan usaha saya.” Sebaliknya contoh sikap negatif “Saya kurang yakin kalau pengetahuan rencana usaha dan manajemen keuangan dapat memajukan usaha saya.” Untuk mengetahui seberapa besar persentase perubahan kognisi setelah berintegrasi dengan sikap. Untuk itu penulis mengajukan pernyataan 3 yaitu “Setelah pelatihan saya bersedia menggunakan pengetahuan rencana usaha dan manajemen keuangan sebagai pedoman pencatatan setiap transaksi usaha”, berikut hasilnya;

Grafik 4

Persentase kognisi yang muncul setelah berintegrasi dengan sikap



Analisis :

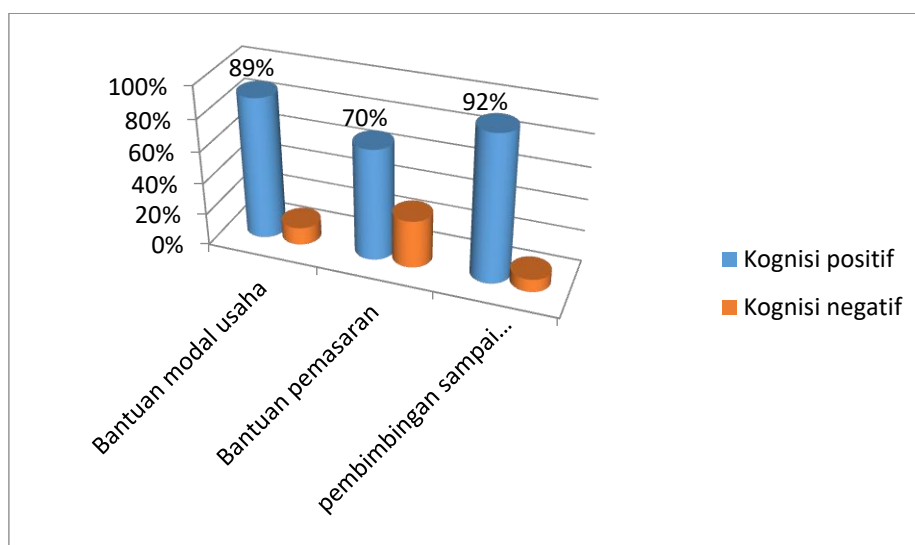
Setelah diajukan pernyataan 3 dimana peserta diminta untuk menentukan sikap terhadap kesediaan mereka menggunakan pengetahuan rencana usaha dan manajemen keuangan sebagai pedoman

pencatatan setiap transaksi usaha, ternyata menunjukkan sikap yang bersedia hanya 44% (kognisi positif) sedangkan yang tidak bersedia 7% (kognisi negatif) dan netral 49%. Dari hasil ini menunjukkan bahwa setelah berintegrasi dengan sikap, kognisi positif menurun 30% dari 74% menjadi 44% begitu juga kognisi negatif turun 19% dari 26% menjadi 7%, selebihnya kognisi netral 49%. Kognisi netral dapat diasumsikan sebagai kognisi sangat diragukan komitmen dan tanggungjawabnya, masih sangat tergantung pada unsur penguat (*inforcement*) untuk berubah menjadi positif (Thoha M. , 2016). Bila unsur penguat positif maka kognisi yang muncul positif tetapi sebaliknya bila negatif maka kognisi negatif yang muncul. Unsur penguat tersebut dapat berupa harapan/motif.

Integrasi emosi dan sikap dapat menghasilkan keselarasan dan ketidakselarasan psikologis sehingga dapat memunculkan dorongan untuk melakukan sesuatu atau motivasi (Miftah, 2016). Sedangkan menurut (Malayu, 2010) motivasi adalah dorongan dari dalam diri seseorang untuk melakukan sesuatu karena adanya motif atau alasan tertentu. Ketika motif tertentu menjadi tujuan pelaku usaha maka emosi dan sikap akan bergerak secara selaras untuk memotivasi peserta untuk menggunakan pengetahuan rencana usaha dan manajemen keuangan sebagai alat untuk mencapai sukses usahanya. Tetapi sebaliknya jika tidak diikuti dengan emosi dan sikap yang selaras misalnya hanya untuk ikut pelatihan saja tanpa ada motif atau alasan tertentu maka kognisi yang muncul tidak jelas atau negatif. Motif atau alasan tertentu dapat juga dikatakan sebagai alasan peserta untuk meraih harapan, misalnya harapan mendapatkan bantuan modal usaha, bantuan pemasaran dan pembimbingan sampai usaha berkembang dari pihak terkait. Untuk mengetahui besarnya persentase kognisi yang muncul berupa harapan maka penulis mengajukan pernyataan P4 yaitu ; “harapan-harapan yang ada dipikiran ibu “ ? Hasilnya sebagai berikut ;

Grafik 5

Persentase kognisi positif dan negatif terhadap 3 motif harapan peserta



Analisis :

Motif selalu berupa tujuan atau harapan tercapainya keinginan peserta. Motif bantuan modal usaha memunculkan kognisi positif 89% negatif 11%, motif bantuan pemasaran kognisi positif 70% negatif 30% dan motif pembimbingan sampai usaha KSM berkembang dari pihak terkait 92% kognisi positif, 8% negatif. Pilihan harapan ini menunjukkan bahwa peserta masih membutuhkan penguatan dari pihak terkait karena adanya faktor-faktor kelemahan KSM untuk mendukung perubahan kebiasaan dari yang tidak pernah melakukan pencatatan keuangan yang baik kepada keharusan untuk menyusun rencana usaha dan mencatat setiap transaksi keuangan usaha. Merubah kebiasaan yang sudah bertahun-tahun dilakoni akan membutuhkan waktu, tenaga dan terobosan-terobosan yang besar dan mudah dipahami KSM. Harapan akan menjadi motif peserta untuk termotivasi melaksanakan pengetahuan rencana usaha dan manajemen keuangan kedalam kegiatan pengelolaan keuangan usaha mereka. Namun motivasi peserta untuk mengimplentasikan kedua materi itupun masih membutuhkan penelitian lebih lanjut, apakah benar, bila harapan direalisasikan perilaku KSM akan berubah sesuai tujuan program Kotaku ..?

KESIMPULAN DAN SARAN**Kesimpulan**

1. Proses kognitif merupakan proses psikologis yang ada didalam pemikiran/kognitif seseorang. Pemikiran ini disebut kognisi yang akan menjadi dasar terbentuknya perilaku seseorang didalam menanggapi suatu stimulus, dalam hal ini materi rencana usaha dan manajemen keuangan untuk usaha kecil kelompok swadaya masyarakat (KSM) pempek, kemplang kerupuk, jumputan, tenun songket dan blonsong.
2. Penjelasan ke 2 materi kepada peserta pelatihan akan direspon oleh indera, masuk kedalam sistem kognitif mereka, terjadilah proses pemahaman, evaluasi, berencana dan berfikir. Proses ini terjadi didalam struktur kognitif, dimana kedua materi merupakan pengetahuan baru dan akan berintegrasi dengan pengetahuan yang sudah ada didalam ingatan peserta. Dari nilai jawaban pre-test ke post-test diperoleh 3 jenis kelompok perilaku nilai atau modus perilaku pengetahuan dalam ingatan yaitu modus positif, negatif dan ragu-ragu. Pada 3 jenis modus ini dihasilkan pemikiran atau kognisi positif dan negatif dengan besaran yang berbeda-beda. Kesamaan atribut pengetahuan baru dengan pengetahuan yang sudah ada dalam ingatan peserta akan menghasilkan kognisi positif. Sebaliknya bila tidak ada kesamaan/lupa, atribut pengetahuan yang baru dengan atribut pengetahuan yang ada dalam ingatan peserta maka akan menghasilkan kognisi negatif. Dengan mengajukan pernyataan “Saya percaya mampu memahami materi rencana usaha dan manajemen keuangan”, dihasilkan kognisi positif 83% dan 17% kognisi negatif untuk ketiga modus perilaku pengetahuan dalam ingatan.

3. Integrasi antara kognisi dengan unsur emosi dimana peserta diberikan pernyataan “Pengetahuan tentang rencana usaha dan manajemen keuangan sudah saya ketahui sebelumnya dan saya rasa sangat penting untuk kemajuan usaha saya, sehingga saya harus menggunakan pengetahuan ini usaha mengelola usaha saya”. Diperoleh hasil bahwa kognisi positif 74% dan negatif 26% untuk ke 3 modus perilaku pengetahuan dalam ingatan. Tergambar bahwa kognisi positif mengalami penurunan dan kognisi negatif naik, yaitu dari 83% kognisi positif dan 17% kognisi negatif menjadi 74% kognisi positif dan 26% kognisi negatif. Berarti telah terjadi perubahan pemikiran atau kognisi dari kognisi positif ke negatif sebesar 9%. Hal ini menunjukkan bahwa ketika emosi mereka dipancing dengan keharusan untuk menggunakan pengetahuan rencana usaha dan manajemen keuangan didalam kegiatan usaha mereka maka terjadi perubahan kognisi dimana 9% peserta berfikir positif atau setuju berubah berfikir negatif atau tidak setuju.
4. Integrasi sikap dengan kognisi, peserta dihasilkan kognisi positif 44%, negatif 7% dan netral/tidak menjawab 49%. Hal ini menunjukkan bahwa ketika peserta dituntut untuk bersikap apakah mereka bersedia melakukan pencatatan keuangan dan menyusun rencana usaha atau tidak maka yang berfikir positif atau setuju turun 30% (dari 74% menjadi 44%) dan yang berfikir negatif atau tidak setuju turun 19% (dari 26% menjadi 7%), ternyata penurunan kedua kognisi ini justru beralih kepada pemikiran/kognisi yang netral atau dengan kata lain tidak mau berpendapat atau bisa juga menganggap tidak penting. Fenomena ini menggambarkan bahwa pemikiran yang netral dapat dikatakan sebagai keragu-raguan sikap, untuk dibutuhkan unsur penguat (*inforcement*) (Thoha M. , 2016). Bila unsur penguat positif maka kognisi yang muncul positif tetapi sebaliknya bila negatif maka kognisi negatif yang muncul. Unsur penguat tersebut dapat berupa motif.
5. Integrasi emosi dan sikap yang selaras akan mendukung kognisi positif tetap konsisten, tetapi bila tidak selaras, maka akan bergantung pada motif yang akan memotivasi emosi dan sikap untuk menentukan kognisi. Motif selalu berupa tujuan atau harapan tercapainya keinginan peserta. Motif bantuan modal usaha memunculkan kognisi positif 89% negatif 11%, dan motif bantuan pemasaran, memunculkan kognisi positif 70%, negatif 30% dan motif pembimbingan dari pihak terkait sampai usaha berkembang, memunculkan kognisi positif 92%, negatif 8%.

Saran

1. Kebiasaan mencatat transaksi keuangan dan menyusun rencana usaha harus dilakukan oleh KSM agar mereka dapat mengetahui kondisi keuntungan atau kerugian usaha mereka.
2. Menyusun modul pelatihan sesederhana mungkin agar mereka mudah memahaminya.
3. Pelatihan dan pembimbingan harus dilakukan pada waktu dan tempat yang fleksibel dan mudah mereka jangkau.

4. Model pembimbingan teman sejawat lebih cocok buat mereka. Oleh karena itu harus dipilih diantara mereka yang lebih mudah memahami untuk menjadi pembimbing.
5. Membentuk forum-forum diskusi yang mendapat bimbingan dan pengawasan BDC.
6. Mewujudkan harapan peserta.

REFERENSI

- Malayu, S. (2010). *Manajemen Sumberdaya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Miftah, T. (2016). *Perilaku Organisasi - Konsep Dasar dan Aplikasinya* . Jakarta: PT.Rajagrafindo Persada.
- Moorhead, & Griffin. (2013). *Perilaku Organisasi - Manajemen Sumberdaya Manusia dan Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Peter, J., & C.Olson, P. (2014). *Perilaku Konsumen*. Jakarta : Salemba.
- Robert, k., & Angelo, K. (2014). *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.