JURNAL ABDIMAS INDONESIA Vol. 5, No. 4, 2025
E-ISSN 2797-2887
Copyright © 2025 The Author(s)

Penguatan Kapasitas Kepemimpinan Strategis Bagi Pelaku Usaha Toko Komputer *Chip Professional Computer* Melalui Pendekatan Manajerial dan Politik Bisnis

Loveana Syaifora[1], Hanifahturahmi[2], Muhammad Fahrozi[3], Mulyani Rody Muin [4], Alief Feisal Haznil[5]
[1,2,3,4,5*]Universitas Persada Bunda Indonesia, Pekanbaru, Indonesia

Penulis Korespondensi:
Loveana Syaifora
loveana.syaifora@gmail.com

Abstrak:

Kegiatan ini merupakan penyuluhan terkait penguatan kapasitas kepemimpinan strategis bagi pelaku usaha Toko Komputer *Chip Professional Computer* melalui pendekatan manajerial dan politik bisnis yang diselenggarakan oleh Dosen Universitas Persada Bunda Indonesia. Kegiatan bertujuan untuk meningkatkan wawasan agar pelaku usaha kecil (toko komputer) mampu merencanakan, mengelola, dan mengembangkan usaha secara adaptif, berdaya saing, serta selaras dengan dinamika pasar dan pemangku kepentingan. Metode pelaksanaan dilakukan persiapan awal tahapan pelaksanaan, Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah metode ceramah yang diawali dengan pre test dan ditutup dengan *post test*. Hasil utama menunjukan peningkatan pemahaman peserta tentang kepemimpinan manajerial serta politik bisnis dan relasi eksternal yang ditunjukkan dengan skor rata-rata *post-test* meningkat sebesar 25,6 poin dibandingkan dengan *pre-test*, yang menandakan keberhasilan pendekatan yang digunakan. Kegiatan ini diharapkan memberikan dampak positif terhadap pelaku usaha dalam mengelola usahanya secara strategis.

Kata Kunci: Penguatan Kapasitas, Kepemimpinan Strategis, Pendekatan Manajerial, Politik Bisnis

Pendahuluan

Dalam era globalisasi dan revolusi industri 4.0 yang terus berkembang, dunia usaha mengalami dinamika yang sangat cepat dan kompleks. Perubahan ini tidak hanya mencakup aspek teknologi dan pasar, tetapi juga mencakup aspek manajerial dan lingkungan politik-ekonomi yang memengaruhi jalannya suatu bisnis. Sektor usaha kecil dan menengah (UKM), termasuk toko komputer, merupakan sektor yang sangat terdampak oleh dinamika ini karena keterbatasan sumber daya yang dimiliki (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2023a). Oleh karena itu, pelaku usaha UKM dituntut untuk memiliki kemampuan adaptasi yang tinggi dan strategi kepemimpinan yang cerdas serta terarah (Northouse, 2021).

Kepemimpinan strategis merupakan salah satu elemen kunci dalam mengelola usaha secara berkelanjutan (Ireland & Hitt, 2005). Kepemimpinan tidak hanya berkaitan dengan kemampuan memimpin orang lain, tetapi juga menyangkut keterampilan dalam merancang visi dan misi usaha, membuat keputusan jangka panjang yang berorientasi

pada daya saing, serta menyusun kebijakan operasional yang relevan dengan kondisi pasar (Northouse, 2021). Seorang pemimpin usaha yang strategis mampu membaca arah perubahan pasar, mengantisipasi risiko, serta menangkap peluang secara efektif. Namun, dalam praktiknya, banyak pelaku usaha mikro dan kecil yang menjalankan kepemimpinan usahanya secara intuitif tanpa pendekatan manajerial yang terstruktur. Hal ini mengakibatkan rendahnya efisiensi usaha, lemahnya pengambilan keputusan, serta ketidakmampuan dalam menyusun strategi jangka panjang (Tambunan, 2019). Selain itu, pelaku usaha sering kali mengabaikan aspek eksternal seperti relasi dengan pemerintah, kepatuhan terhadap regulasi, atau dinamika politik lokal yang sesungguhnya memiliki pengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha. Inilah yang disebut sebagai politik bisnis—sebuah pendekatan yang menekankan pentingnya membangun relasi yang etis dan strategis dengan pemangku kepentingan di luar perusahaan.

Toko Komputer Chip Professional Computer, yang berlokasi di Kecamatan Sukajadi, Kota Pekanbaru, merupakan salah satu pelaku usaha lokal yang bergerak di bidang penjualan perangkat komputer dan jasa layanan teknis. Seperti banyak usaha mikro dan kecil lainnya, toko ini dijalankan dengan sumber daya terbatas dan pola manajemen yang masih sangat bersifat konvensional. Pengambilan keputusan sering kali bersifat reaktif, tidak berbasis data atau rencana strategis yang terukur. Selain itu, pemilik usaha masih menghadapi kesulitan dalam membangun jejaring bisnis, memahami aspek regulasi usaha, serta menjalin hubungan dengan pemangku kepentingan seperti pemerintah daerah atau komunitas bisnis lokal. Untuk mempertahankan eksistensi dan meningkatkan daya saingnya, toko ini membutuhkan penguatan kapasitas dalam aspek kepemimpinan strategis yang didukung oleh manajemen usaha yang profesional serta pemahaman terhadap konteks politik bisnis yang relevan. Melihat urgensi tersebut, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dirancang untuk memberikan kontribusi nyata dalam bentuk pendampingan kepada pelaku usaha, khususnya pemilik dan pengelola Toko Komputer Chip Professional Computer. Kegiatan ini akan mengintegrasikan pendekatan kepemimpinan strategis, praktik manajerial yang efisien, dan wawasan politik bisnis, sehingga pelaku usaha memiliki kerangka berpikir yang lebih luas dan sistematis dalam mengelola dan mengembangkan bisnisnya.

Melalui kegiatan ini, diharapkan pelaku usaha tidak hanya mampu mengelola toko secara operasional, tetapi juga mampu menyusun rencana jangka panjang, memperkuat posisi usaha di tengah persaingan, serta menjalin hubungan yang sehat dan produktif dengan pemangku kepentingan, termasuk pelanggan, komunitas lokal, dan lembaga pemerintah. Pendekatan ini sejalan dengan semangat pemberdayaan ekonomi lokal dan penguatan kapasitas pelaku UKM yang menjadi prioritas dalam pembangunan nasional (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2023b). Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya bersifat praktis, tetapi juga strategis dalam mendorong terciptanya kepemimpinan usaha yang adaptif, berdaya saing, dan berintegritas.

Metode Pelaksanaan

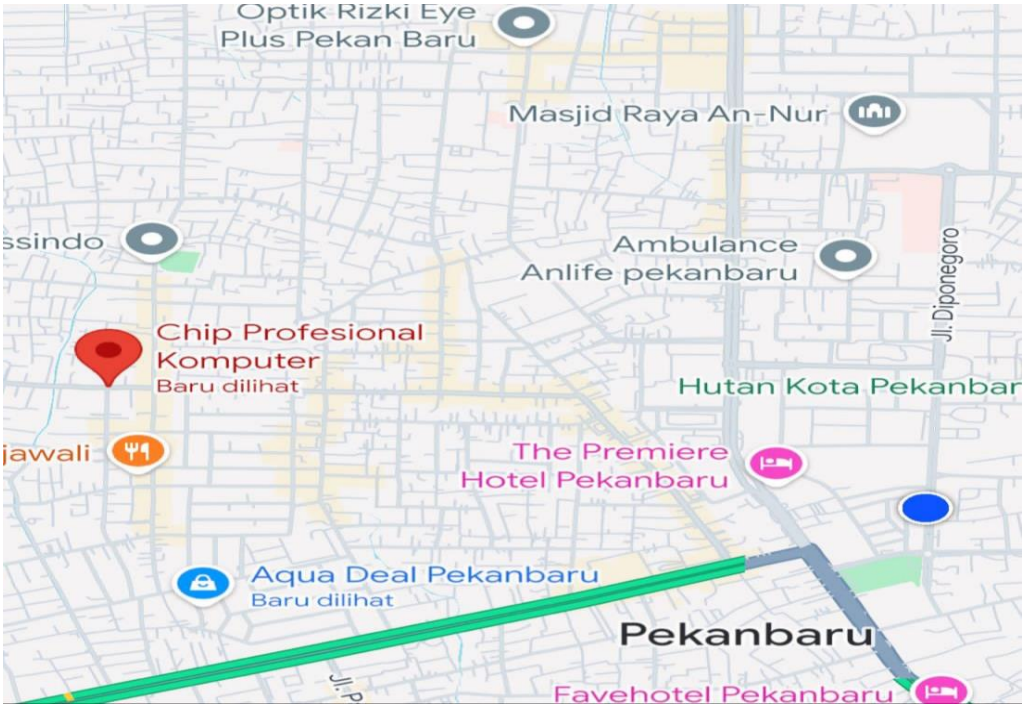
Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat dilakukan pada hari Kamis, 17 Juli 2025. Tempat kegiatan di Toko Komputer Chip Professional Computer Jl. Durian No. 74C, Kedungsari, Kec. Sukajadi, Pekanbaru. Jadwal dimulai pada pukul 08.00 wib s.d 13.00 WIB. Jumlah peserta yang hadir dalam kegiatan bimtek berjumlah 12 orang. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah dengan metode ceramah. Agar metode ceramah berhasil, menurut Sanjaya (Oktaviani, 2013) ada beberapa hal yang harus dilakukan, baik pada tahap persiapan maupun pada tahap pelaksanaan. Adapun tahap-tahap pelaksanaannya adalah:

Copyright © 2025 The Author(s)

1. Tahap Persiapan
   Mencakup didalamnya merumuskan tujuan yang ingin dicapai, menentukan pokok-pokok materi yang ingin diceramahkan, dan mempersiapkan alat bantu.
2. Tahap pelaksanaan
   Langkah pembukaan, langkah penyajian, langkah mengakhiri atau penutup ceramah.

Prosedur yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini terbagi menjadi beberapa bagian yang dilakukan selama 1 hari, meliputi:

1. Sesi 1: Pre-test
2. Sesi 2: Pemberian materi tentang Kepemimpinan Manajerial. Kegiatan ini dilakukan dengan ceramah dan pembahasan studi kasus.
3. Sesi 3: Pemberian materi tentang Politik Bisnis dan Relasi Eksternal. Kegiatan ini dilakukan dengan ceramah dan pembahasan studi kasus.
4. Sesi 4: Post-Test



Gambar 1. Peta Lokasi kegiatan Pengabdian

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk penyuluhan dengan tema "Penguatan Kapasitas Kepemimpinan Strategis Bagi Pelaku Usaha Toko Komputer *Chip Professional Computer* Melalui Pendekatan Manajerial Dan Politik Bisnis" yang diselenggarakan oleh Dosen Universitas Persada Bunda Indonesia. Pemaparan materi Sesi I terkait apa itu kepemiminan manajerial, gaya kepemimpinan dalam organisasi usaha, kepemimpinan yang efektif, alat ukur kepemimpinan sederhana, dan tantangan umum pemimpin UMKM. Hasilnya menunjukan bahwa banyak dari mereka baru pertama kali mengenal konsep-konsep tersebut secara formal. Dalam salah satu studi kasus yang diangkat, seorang peserta mengungkapkan kesulitan mempertahankan staf teknisi akibat tidak adanya kejelasan jenjang karier dan sistem insentif. Setelah sesi diskusi kelompok, peserta tersebut mulai menyusun draft struktur organisasi sederhana dan menyusun target kinerja mingguan untuk stafnya. Seperti pada gambar 1 berikut adalah kegiatan saat memberikan materi dari narasumber.



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan Penyuluhan

Selain itu, peserta juga dilatih untuk melakukan refleksi atas gaya kepemimpinan yang selama ini diterapkan, apakah cenderung otoriter, demokratis, atau delegatif. Dalam sesi tanya jawab, beberapa peserta menyadari bahwa pendekatan otoriter yang selama ini mereka gunakan sering kali berdampak pada rendahnya loyalitas karyawan. Pelatihan ini memberikan ruang untuk introspeksi dan pengembangan *soft skill* kepemimpinan, seperti komunikasi asertif, empati, dan pengambilan keputusan berbasis data.



Gambar 3. Kegiatan Penyuluhan Sesi Penutup

Pemaparan materi II, terkait pemahaman mengenai politik bisnis dan pentingnya relasi eksternal dalam mendukung keberlanjutan usaha. Materi ini dilatarbelakangi oleh kenyataan bahwa pelaku usaha mikro dan kecil sering kali fokus pada aspek teknis dan penjualan, tanpa memperhatikan faktor eksternal yang turut memengaruhi keberlangsungan usaha mereka. Dalam sesi ini, peserta diperkenalkan dengan konsep politik bisnis sebagai upaya strategis dalam: menavigasi regulasi dan kebijakan pemerintah, menjalin relasi dengan pemangku kepentingan (*stakeholder*), memperoleh legitimasi sosial dan dukungan lingkungan sekitar. Melalui metode pemetaan stakeholder *(stakeholder mapping*), peserta diajak untuk mengidentifikasi pihak-pihak eksternal yang

Copyright © 2025 The Author(s)

berpengaruh terhadap usaha mereka, seperti: Pemerintah daerah (terkait izin dan regulasi), *Vendor* dan *supplier* (terkait pasokan barang), Pelanggan institusional, Asosiasi bisnis, Komunitas lokal, dan bahkan Media lokal.



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan Penyuluhan

Dalam praktiknya, sebagian besar peserta belum menjalin hubungan yang sistematis dengan pihak-pihak tersebut. Mereka juga mengaku belum pernah mengikuti program pendampingan UMKM, belum mengakses insentif pemerintah, serta belum membangun kolaborasi bisnis strategis. Diskusi dalam kelompok menghasilkan beberapa strategi relasi eksternal yang bisa segera diterapkan, antara lain: Menyusun profil usaha secara profesional untuk keperluan pengajuan kerja sama, Mengikuti forum UMKM lokal, Menginisiasi kerja sama dengan sekolah atau kampus dalam bentuk pelatihan dan servis perangkat, Menjalin hubungan baik dengan tokoh masyarakat atau RT/RW setempat, dan Membuka kanal komunikasi melalui media sosial yang dikelola secara aktif. Peserta juga diajak memahami pentingnya reputasi bisnis di era digital, termasuk bagaimana pengaruh ulasan pelanggan, pemberitaan media, dan persepsi publik terhadap keberlanjutan usaha. Mereka menyadari bahwa relasi eksternal bukan sekadar urusan formal, tetapi juga bentuk diplomasi bisnis yang membutuhkan strategi, konsistensi, dan nilai tambah.

Hasil Evaluasi Kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat

Untuk mengukur efektivitas kegiatan pelatihan, tim pengabdian melakukan evaluasi melalui instrumen *pre-test* dan *post-test* yang diberikan kepada seluruh peserta. Tujuan utama dari evaluasi ini adalah untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta meningkat setelah mengikuti pelatihan, khususnya dalam dua topik utama: kepemimpinan manajerial dan politik bisnis serta relasi eksternal usaha. Berikut ini adalah hasil rekapitulasi jawaban kuisioner *Pre-test* dan *Post-test Peserta* Penyuluhan selama kegiatan berlangsung:

Metode Evaluasi

Dengan Jumlah peserta 12 orang diberikan 10 soal pilihan ganda dengan Penilaian Setiap jawaban benar bernilai 10 poin (maksimal 100) dengan Kategori evaluasi: jika Skor

< 55 artinya Pemahaman Rendah, Skor 55–69 artinya Pemahaman Sedang dan Skor ≥ 70 artinya Pemahaman Tinggi.

Hasil Pre-Test

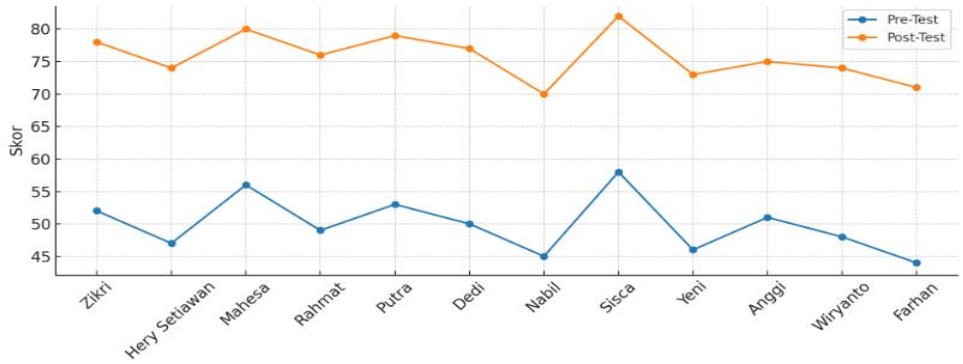
Rata-rata skor *pre-test* peserta adalah 49,8, dengan rincian: Pemahaman Rendah sebanyak 7 peserta (58,3%), Pemahaman Sedang sebanyak 5 peserta (41,7%) dan Pemahaman Tinggi 0 peserta (0%). Temuan ini menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memiliki pemahaman dasar yang memadai terkait kepemimpinan dan strategi eksternal usaha sebelum pelatihan berlangsung.

Hasil *Post-Test*

Setelah pelatihan, rata-rata skor meningkat menjadi **75,4**, dengan rincian: Pemahaman Tinggi sebanyak 9 peserta (75%), Pemahaman Sedang sebanyak 3 peserta (25%), Pemahaman Rendah 0 peserta (0%). Peningkatan ini mencerminkan bahwa metode pelatihan yang digunakan efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta terhadap topik yang disampaikan.

Hasil Analisis Per Individu

Seluruh peserta menunjukkan peningkatan skor, dengan 75% masuk kategori peningkatan *Tinggi*, dan 25% *Sedang*. Tidak ada peserta yang menunjukkan peningkatan *Rendah*. Berikut adalah grafik perbandingan skor *Pre-Test* dan *Post-Test* untuk 12 peserta pelatihan. Terlihat peningkatan skor yang cukup signifikan pada seluruh peserta, yang mengindikasikan keberhasilan transfer pengetahuan selama kegiatan.



Gambar 5. Hasil Evaluasi Kegiatan Penyuluhan

Evaluasi *pre-test* dan post-test membuktikan bahwa pelatihan berhasil meningkatkan kapasitas kognitif peserta. Kenaikan skor rata-rata sebesar 25,6 poin mencerminkan bahwa materi yang disampaikan relevan dan mudah dipahami. Hal ini juga diperkuat dengan grafik perbandingan yang menunjukkan peningkatan konsisten dari semua peserta.

Simpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Kecamatan Sukajadi, Kota Pekanbaru, dengan fokus pada penguatan kapasitas kepemimpinan strategis bagi pelaku usaha toko komputer, telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan wawasan, pemahaman, dan kesadaran manajerial peserta. Berdasarkan rangkaian pelatihan, diskusi interaktif, serta evaluasi *pre-test* dan *post-test*, dapat disimpulkan beberapa hal berikut: (1) Kepemimpinan manajerial masih merupakan aspek yang belum banyak diterapkan secara sistematis oleh pelaku usaha kecil. Namun, setelah pelatihan,

Copyright © 2025 The Author(s)

peserta mulai memahami pentingnya struktur kerja, delegasi tugas, dan perencanaan strategis dalam menjalankan usaha. (2) Politik bisnis dan relasi eksternal usaha merupakan materi baru bagi sebagian besar peserta, namun sangat relevan dengan tantangan usaha masa kini. Peserta mulai menyadari bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh produk dan layanan, tetapi juga oleh kemampuan menjalin relasi strategis dengan pihak luar, termasuk komunitas, pemerintah, dan *vendor*. (3) Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta terhadap materi yang diberikan. Skor rata-rata post-test meningkat sebesar 25, 6 poin dibandingkan dengan *pre-test*, yang menandakan keberhasilan pendekatan pembelajaran yang digunakan. (4) Kegiatan ini juga berhasil membangun motivasi peserta untuk melakukan perubahan kecil namun strategis dalam pengelolaan usahanya, seperti menyusun *job description*, membentuk tim kecil kerja, hingga menyusun proposal kerja sama dengan pihak eksternal.

Ucapan Terimakasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Toko Komputer *Chip Professional Computer*, serta seluruh peserta yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan, sehingga kegiatan Penguatan Kapasitas Kepemimpinan Strategis Bagi Pelaku Usaha Toko Komputer *Chip Professional Computer* Melalui Pendekatan Manajerial Dan Politik Bisnis ini dapat terlaksana dengan baik.

Referensi

Ireland, R. D., & Hitt, M. A. (2005). *Strategic Leadership in the 21st Century*. *Business Horizons*, *48*(1), 55–63.

Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2023a). *Laporan Perkembangan UMKM di Indonesia*.

Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2023b). *Rencana Strategis Kementerian Koperasi dan UKM 2020–2024*.

Northouse, P. (2021). *Leadership: Theory and Practice* (9th Ed). Sage Publications.

Oktaviani, L. (2013). *Penerapan Metode Ceramah Dalam Pembelajaran*. Universitas Lampung.

Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia*. LP3ES.