

BIMBINGAN TEKNIS ASPEK UMUM MANAJEMEN USAHA KECIL UNTUK PENGEMBANGAN USAHA PRODUK UMKM KOTA TASIKMALAYA

Rosti Setiawati
Institut Manajemen Koperasi Indonesia
rosti_setiawati@yahoo.com

Abstrak

Manajemen usaha kecil adalah suatu proses manajemen yang diselenggarakan oleh orang-orang yang diberi wewenang dan tanggung jawab untuk mengelola sumber daya usaha kecil (manusia, keuangan, fisik dan informasi) guna mencapai sasaran organisasi usaha secara efektif dan efisien.

Usaha kecil adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan), memiliki omzet tahunan sebanyak Rp 1 milyar, milik WNI, berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah (UM) atau Usaha Besar (UB), bentuk usaha perseorangan, badan usaha tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Bimbingan Teknis bagi para pengusaha kecil khususnya dalam manajemen usahanya ini dilakukan agar produk yang dihasilkan dapat sesuai dengan yang dibutuhkan masyarakat serta usahanya dapat dikelola secara efektif dan efisien dengan menerapkan fungsi manajemen dan fungsi bisnis yang baik.

Kegiatan ini ditujukan untuk menghasilkan *output* yaitu agar para pengusaha kecil yang diikuti 40 orang dari kota Tasikmalaya mampu mengelola usahanya dengan menerapkan fungsi manajemen dan fungsi bisnis dengan cara efektif dan efisien. Kemudian *Outcome* yang diharapkan adalah para pengusaha kecil di Kota Tasikmalaya menjadi pengusaha yang tangguh dan kuat dalam menghadapi permasalahan usahanya.

Metode yang digunakan untuk mencapai tujuan dari kegiatan ini adalah melalui pelatihan dengan penjelasan tentang materi bagaimana menerapkan fungsi manajemen (perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, pengendalian) dan fungsi bisnis atau manajemen operasional perusahaan (Produksi, Pemasaran, Keuangan, SDM) pada usaha kecil dengan berbagai contoh dan diskusi melalui tanya jawab serta penyelesaian dari permasalahan yang dihadapi dalam mengelola usahanya.

Kata Kunci : *Manajemen, Usaha Kecil, Pengembangan Usaha*

I. PENDAHULUAN

Ruang lingkup dalam Bimbingan Teknis Manajemen Usaha Kecil, meliputi: Konsepsi dan batasan usaha kecil, Statistik usaha kecil, Karakteristik dan dinamika permasalahan usaha kecil, Konsepsi manajemen usaha kecil, Fungsi manajemen usaha kecil, Manajemen operasional perusahaan (Pemasaran, Keuangan, SDM dan Produksi)

Usaha Kecil yaitu usaha yang kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan), Memiliki omzet tahunan sebanyak Rp 1 milyar; Milik WNI; Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung atau tidak langsung dengan Usaha Menengah (UM) atau Usaha Besar (UB); Bentuk usaha perseorangan, badan usaha tidak berbadan

hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk Koperasi

Usaha kecil berdasarkan statistik dan peran strategisnya meliputi

1. Jumlah pelaku usaha (UKM dan UB) diperkirakan 39 % dari jumlah penduduk Indonesia (kurang lebih 78 juta unit), 99,8 % didominasi oleh UKM,
2. Menyerap tenaga kerja sekitar 98 %,
3. Rincian :
 - a. Sektor pertanian 62,7 %
 - b. Sektor perdagangan 22,67 %
 - c. Sektor industri 5,7 %
 - d. Sektor jasa 3,9 %

Tabel 1. Penyerapan Tenaga Kerja

Volume Usaha	Persentase	Penyerapan Tenaga Kerja
< 1 Milyar	99,85%	88,66%
1 - 50 Milyar	0,14%	10,78%
> 50 Milyar	0,01%	0,56%

Ciri-ciri usaha kecil adalah:

1. Manajemen tergantung pada pribadi seseorang
2. Daerah operasinya bersifat lokal
3. Permodalannya sangat tergantung pada sumber dana dalam bisnis itu sendiri.

Ciri-ciri usaha kecil lainnya:

1. Mempunyai skala usaha yang kecil, baik modal, penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasarnya.
2. Banyak berlokasi di wilayah pedesaan dan kota-kota kecil atau daerah pinggiran kota besar.
3. Status milik pribadi atau perorangan.
4. Sumber tenaga berasal dari lingkungan sosial budaya (etnik geografis) yang direkrut melalui pola pemagangan atau melalui pihak ketiga.
5. Pola bekerja seringkali part time atau sebagai usaha sampingan ekonomi lainnya.
6. Memiliki kemampuan terbatas dalam mengadopsi teknologi pengelolaan usaha dan administrasi usaha.
7. Struktur permodalan sangat tergantung pada fixed asset berarti kekurangan modal kerja dan sangat tergantung terhadap sumber modal sendiri dan lingkungan pribadi.
8. Izin usaha seringkali tidak dimiliki dan persyaratan resmi sering tidak dipenuhi.
9. Strategi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan yang berubah-ubah secara cepat.
10. Kegiatan cenderung tidak formal dan jarang yang memiliki rencana usaha.
11. Struktur organisasi sederhana
12. Jumlah tenaga kerja terbatas dengan pembagian kerja yang longgar

13. Kebanyakan tidak melakukan pemisahan kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan
14. Sistem akuntansi kurang baik, kadang tidak memiliki sama sekali
15. Skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya
16. Kemampuan pemasaran terbatas
17. Marjin keuntungan sangat tipis

Masalah internal usaha kecil

1. Keterbatasan wawasan bisnis serta pengetahuan pengelolaan usaha dengan baik.
2. Kesulitan memperoleh akses pasar, karena keterbatasan pengetahuan tentang jaringan pemasaran yang ada.
3. Keterbatasan pengetahuan dalam manajemen produksi, termasuk pengembangan produk, sistem teknologi dan sebagainya, sehingga dapat menyulitkan pemenuhan kebutuhan pasar yang khas.
4. Keterbatasan modal investasi maupun modal kerja, serta kemampuan mengelola usaha masih terbatas, sehingga tidak mudah mendapat akses pembiayaan ke bank atau kreditor lain. Bisnis sulit berkembang, karena hanya mengandalkan modal sendiri saja.
5. Fasilitas dan iklim usaha yang makin kondusif, namun belum efektif atau belum dapat dimanfaatkan secara optimal oleh UKM
6. Koordinasi dan sinkronisasi pembinaan UKM belum berjalan lancar
7. Kurangnya fasilitas atau berbagai kemudahan yang mampu mendorong perkembangan UKM berupa undang-undang, skema kredit dan sebagainya
8. Terbatasnya prasarana dan sarana yang mendukung pembinaan dan pengembangan UKM seperti transportasi dan institusi lainnya

Profil Usaha Kecil yang menghambat

1. Merupakan usaha keluarga dengan modal yang terbatas;

2. Tidak memiliki manajemen dan perencanaan usaha yang jelas;
3. Menggunakan teknologi dan peralatan yang sederhana;
4. Tidak memiliki akses pemasaran langsung kepada konsumen;
5. Egois, dan kurang memiliki rasa kebersamaan;
6. Kurang memiliki komitmen dan etika bisnis;
7. Tidak memiliki kemandirian dalam berusaha (tingkat ketergantungannya tinggi);
8. Umumnya berasal dari masyarakat yang tidak memiliki budaya bisnis (masyarakat agraris) sehingga kurang memiliki wawasan bisnis;
9. Minim dan kesulitan untuk mengakses berbagai informasi.
10. Tidak ada pemisahan antara keuangan perusahaan dan keuangan rumah tangga
11. Organisasi tradisional, tidak ada job deskripsi dan cenderung *one man show*.

Manajemen Bagi Usaha Kecil

Konsep manajemen dari beberapa pakar:

1. John G. Glover mendefinisikan manajemen sebagai berikut "manajemen sebagai kepandaian manusia dalam menganalisis, merencanakan, memotivasi, menilai dan mengawasi penggunaan secara efektif sumber-sumber daya manusia dan bahan yang digunakan untuk mencapai tujuan tertentu.
2. Oliver Sheldon memberikan definisi "manajemen sebagai fungsi dalam industri mengenai pelaksanaan kegiatan-kegiatan di dalam batas yang ditetapkan dalam administrasi lapangan kerja yang telah ditetapkan.
3. Louis Allen memberikan definisi "manajemen sebagai suatu bentuk pengetahuan yang sistematis yang didasarkan atas prinsip umum yang digunakan dalam praktek bisnis"
4. Griffin, manajemen adalah proses merencanakan dan mengambil keputusan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan sumber

daya manusia, keuangan, fisik, dan informasi guna mencapai sasaran organisasi secara efektif dan efisien

5. Mc. Farland, manajemen adalah suatu proses di mana orang-orang yang diberi wewenang menciptakan dan menjalankan organisasi dalam memilih dan mencapai tujuannya.

Tiga hal penting konsep manajemen

1. Proses, yaitu proses berjalannya fungsi-fungsi pokok manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian secara terus-menerus sejalan dengan dinamika perusahaan (organisasi);
2. Wadah yang menyangkut kelembagaan atau organisasi tempat orang-orang bekerjasama untuk mencapai tujuan yang efektif dan efisien, dan;
3. Manusia yang diberi wewenang dan tanggung jawab untuk menjalankan organisasi atau lembaga yang dibentuknya

Manajemen usaha kecil dapat didefinisikan sebagai suatu proses manajemen yang diselenggarakan oleh orang-orang yang diberi wewenang dan tanggung jawab untuk mengelola sumber daya usaha kecil (manusia, keuangan, fisik, dan informasi) guna mencapai sasaran organisasi usaha secara efektif dan efisien.

Usaha kecil sebagai sebuah organisasi bisnis, keseluruhan fungsi manajemen sebaiknya dijalankan dengan mempertimbangkan jenis dan skala bisnis dari usaha yang dilakukan. Jadi manajemen usaha kecil karena skala usaha bisnisnya lebih kecil, maka pengelolaan sumber daya organisasi bisnis dari usaha kecil lebih sederhana dan mudah dikelola, sehingga fungsi operasional dari manajemen usaha kecil lebih mudah direncanakan bahkan dikendalikan.

Ada beberapa faktor yang perlu dimiliki oleh mereka yang menjalankan atau melakukan manajemen usaha kecil adalah entrepreneurship, professional, inovatif, keluasan jaringan usaha dan kemampuan adaptif.

Fungsi perencanaan

Ketentuan dari perencanaan:

1. Memunculkan kegiatan yang teratur dan sistematis;
2. Memberikan metode yang tepat dan sistematis dalam menghadapi kendala-kendala yang sifatnya spesifik;
3. Memberikan kesempatan yang terbaik dari berbagai alternatif serta menyusun kombinasi dari sumber daya yang tersedia;
4. Menjadi dasar dalam melakukan pengawasan dan evaluasi;
5. Memberikan kesempatan dalam menyusun skala prioritas, dan;
6. Menuntun dalam penggunaan alokasi sumber daya secara lebih efisien dan efektif

Aktivitas penting dalam perencanaan

1. Menetapkan tujuan perusahaan, baik
2. Jangka pendek maupun jangka panjang, pengembangan strategi dan alternatif pencapaian tujuan,
3. Pengambilan keputusan untuk memilih strategi dan alternatif terbaik,
4. Memformulasikan kebijakan usaha, prosedur dan program kegiatan;
5. Menyediakan metode untuk melakukan pengawasan terhadap sistem keseluruhan serta menetapkan prosedurnya

Fungsi pengorganisasian:

Merancang suatu tim kerjasama, mengatur otoritas, sumber daya dan komunikasi dalam berbagai jenjang secara baik dan memberikan keuntungan. Organisasi yang baik akan memperoleh keuntungan (1) pimpinan dengan mudah mengetahui tugas bawahan, (2) menghindari terjadinya perselisihan, (3) menghemat biaya usaha, dan (4) adanya pembagian kerja secara tepat dan jelas.

Fungsi pelaksanaan

Dalam proses pelaksanaan peran pemimpin (dalam hal ini pemilik usaha kecil) harus mampu memberikan:

1. Mengarahkan: perintah yang jelas bila perlu tertulis seperti ada petunjuk pelaksanaan tugas, petunjuk teknis, lembar perintah atau disposisi.
2. Membangun komunikasi yang efektif (formal, informal, vertikal dan horizontal),
3. Mengkoordinasikan kegiatan agar tidak tumpang tindih dan saling melemahkan, tetapi kegiatan dapat saling sinergi,
4. Mendorong atau memotivasi setiap personil yang ada untuk mau bekerja produktif,
5. Mengelola konflik agar tercapai iklim persaingan antar karyawan yang sehat dan produktif.

Fungsi pengendalian

Model pengawasan formal yang dapat diterapkan pada usaha kecil meliputi:

1. Pengawasan untuk standar prestasi (inspeksi dan supervisi, penulisan prosedur, jadwal kerja),
2. Menjaga asset usaha kecil,
3. Mengukur standar kualitas proses produksi dan pelayanan,
4. Pendelegasian wewenang,
5. Mengarahkan keterampilan pekerjaan.

Berdasarkan gambaran tersebut maka *Output* kegiatan ini adalah agar para pengusaha kecil yang diikuti 40 orang dari kota Tasikmalaya mampu mengelola usahanya dengan menerapkan fungsi manajemen dan fungsi bisnis dengan cara efektif dan efisien.

Outcome kegiatan ini adalah para pengusaha kecil di kota Tasikmalaya menjadi pengusaha yang tangguh dan kuat dalam menghadapi permasalahan usahanya

II. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan Bimbingan Teknis Pengembangan Usaha Kecil dengan

materi Manajemen Usaha Kecil (Aspek Umum) menggunakan metode dengan tahapan sebagai berikut:

1. Rekrutmen Peserta: Peserta Bimbingan Teknis Pengembangan Usaha Produk UMKM di Jawa Barat (Kota Tasikmalaya) adalah 40 orang dari pengusaha kecil di Kota Tasikmalaya yang terpilih dari sekitar 91 Orang usaha kecil yang terdaftar di Dinas Koperasi Kota Tasikmalaya
2. Tim yang terlibat dalam kegiatan Bimbingan Teknis selain nara sumber yang berkaitan dengan manajemen usaha kecil juga praktisi yang berkecimpung di dunia usaha yaitu pengusaha yang sudah berhasil dengan berbagi pengalaman real dalam mengelola usaha.
3. Penyampaian materi dilakukan dengan pemaparan materi manajemen usaha kecil dilanjutkan dengan diskusi melalui Tanya jawab dari permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usahanya

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Bimbingan Teknis Pengembangan Usaha Produk UMKM Di Jawa Barat (Kota Tasikmalaya) khususnya Manajemen Usaha Kecil (Aspek Umum) meliputi materi sebagai berikut :

1. Ruang Lingkup yang meliputi : Konsepsi dan batasan usaha kecil, Statistik usaha kecil, Karakteristik dan dinamika permasalahan usaha kecil, Konsepsi manajemen usaha kecil, Fungsi manajemen usaha kecil, Manajemen operasional usaha kecil (Produksi, Pemasaran, Keuangan, SDM)
2. Apa itu Usaha kecil
3. Statistik dan Peran Strategis Usaha Kecil
4. Karakteristik Dan Permasalahan Usaha Kecil
5. Manajemen Bagi Usaha Kecil

Dari Bimbingan Teknis tersebut para peserta yang merupakan para pengusaha dari usaha kecil sangat antusias sekali karena mereka pun dapat memperoleh pengetahuan dan bisa berbagi pengalaman dari para peserta lainnya dengan berbagai kasus yang mereka alami dan mampu untuk bagaimana cara mengatasi dari permasalahan yang dihadapi.



Gambar 1 Foto Pelaksanaan Kegiatan

IV SIMPULAN DAN SARAN

4.1. Simpulan

1. Melalui Bimbingan Teknis Manajemen Usaha Kecil para peserta dapat lebih memahami dan dapat memperbaiki serta mengantisipasi dari permasalahan yang umumnya dihadapi para pengusaha kecil
2. Peserta jadi mengerti bahwa usaha itu bukan hanya sekedar dijalankan saja tetapi harus dikelola dengan baik dengan menerapkan fungsi manajemen secara efektif dan efisien
3. Bisnis merupakan kegiatan berisiko memberikan kerugian baik dari segi material atau non material. Namun bila berhasil maka akan memberikan keuntungan dan kesejahteraan bagi pemiliknya. Agar terhindar dari risiko bisnis, maka bisnis harus dijalankan dengan tepat, dengan perencanaan yang matang, pengorganisasian yang tepat dan pelaksanaan yang serius dan matang serta dikendalikan dengan baik

4.2. Saran-Saran

1. Peserta Bimbingan Teknis ini harus terus menjalin hubungan, sehingga mereka dapat membangun jaringan usaha dan saling memberi informasi untuk pengembangan usaha
2. Kegiatan Bimbingan Teknis ini perlu dilanjutkan dengan materi yang lebih khusus tentang manajemen operasionalnya
3. Para pengusaha kecil khususnya di Kota Tasikmalaya perlu punya wadah misalnya mereka bergabung dalam bentuk koperasi agar kebutuhan mereka dapat dipenuhi melalui koperasinya, misalnya mendirikan Koperasi Simpan Pinjam, karena semua pengusaha kecil ini masih banyak membutuhkan tambahan modal untuk pengembangan usahanya.

REFERENSI

- Bambang Suryanto, Manajemen Bisnis Usaha Kecil Penerbit TSmart, 2005
- Rumah UMKM.net Manajemen Usaha Kecil, 2014
- Stephen P. Robbins, Mary Coulter, Manajemen, Erlangga, Jakarta, 2010
- James A.F. Stoner, R. Edward Freeman, Daniel A. Gilbert JR, PT. Prenhallindo, Jakarta, 1996