

MENINGKATKAN KAPASITAS PELAKU UKM MELALUI PENGUATAN MANAJEMEN DI KABUPATEN TANA TORAJA

Jemi Pabisangan Tahirs¹, Althon K. Pongtuluran², Abedneigo Carter Rambulangi³, Marinus Ronal⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Kristen Indonesia Toraja
e-mail: tahirsjemi@gmail.com, althonkp@yahoo.com, abedneigocarterrambulangi134@gmail.com, mronal85@gmail.com

Abstrak

Sektor UKM selalu memiliki peranan penting, karena umumnya penduduk berpendidikan rendah dan hidup di sektor tradisional yang menyerap banyak tenaga kerja. Keterampilan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, sehingga tenaga kerja berperan penting dalam mendorong pertumbuhan UKM. Pelatihan ini diberikan pada 30 orang pelaku UKM di Kabupaten Tana Toraja. Tujuan dari kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan dan ketrampilan pelaku UKM dalam manajemen melalui metode ceramah, demonstrasi dan diskusi. Materi yang diberikan adalah keuangan, pemasaran dan pengembangan usaha yang diberikan oleh Dosen Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen Universitas Kristen Indonesia Toraja. Hasil dari kegiatan ini diharapkan akan meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan manajemen para pelaku UKM di Kabupaten Tana Toraja, sehingga produk yang dihasilkan memberi daya saing.

Kata Kunci: UKM, Manajemen

Abstract

The SME sector has always played an important role, because generally the population has low education and lives in a traditional sector that absorbs a lot of labor. The skills of the workforce have a positive and significant effect on economic growth, so that the workforce plays an important role in encouraging the growth of SMEs. This training was given to 30 SME players in Tana Toraja Regency. The purpose of this activity is to provide knowledge and skills of SME players in management through lectures, demonstrations and discussions. The materials given were finance, marketing and business development given by the lecturer at the Faculty of Economics, Management Study Program at the Christian University of Indonesia Toraja. The results of this activity are expected to increase the knowledge and management skills of SME players in Tana Toraja Regency, so that the products produced provide competitiveness.

Keywords: SME, Management.

PENDAHULUAN

Data BPS menunjukkan bahwa pada 2018, jumlah pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia mencapai 64,2 juta orang. Jumlah tersebut menandakan hampir 99,9 persen unit usaha yang ada di tanah air adalah menengah ke bawah. Selain itu pelaku UMKM terbukti telah menyerap 97 persen lapangan kerja dan berkontribusi sebesar 60,3% dari total produk domestik bruto (PDB) Indonesia. (<https://prfmnews.pikiran-rakyat.com/jawa-barat>).

UKM (Usaha Kecil dan Menengah) adalah sektor usaha yang tangguh dimasa krisis ekonomi. Di sisi lain, UKM secara signifikan berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia dan penciptaan lapangan pekerjaan (Richardson, Howarth, dan Finnegan, 2004). Sektor UKM selalu memiliki peranan penting, karena umumnya penduduk berpendidikan rendah dan hidup di sektor tradisional yang menyerap banyak tenaga kerja. Keterampilan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, sehingga tenaga kerja berperan penting dalam mendorong pertumbuhan UKM (Indriyatni, 2013). Data dari Kemkop dan UKM, kontribusi UKM dalam PDB cukup signifikan adalah 60,34% dan penyerapan tenaga kerja sebesar 97% dan 14,17% dari total ekspor. Di negara berkembang keberadaan UKM dipandang penting karena kinerja usaha mikro dan kecil lebih baik; produktivitasnya tinggi melalui investasi dan perubahan

teknologi; fleksibilitas. (Berry, et al.,2001). Kontribusi Usaha Kecil dan Menengah cukup besar dalam perekonomian nasional yakni sebesar 99,9 persen dan penyerapan tenaga kerja mencapai 97 persen.

UKM tidak pernah lepas dari segala kegiatan yang berhubungan dengan manajemen. Manajemen sangat diperlukan UKM agar dapat mengembangkan UKM dan memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi. Perencanaan yang baik dengan dukungan dari orang-orang yang berpengalaman memberikan pengaruh bagi perkembangan UKM. Manajemen yang tepat tentunya akan memberikan hasil yang positif juga bagi pelaku usaha.

Penguatan UKM diarahkan untuk meningkatkan kemampuan manajemen pelaku UKM. Disadari bahwa UKM menghadapi beberapa masalah seperti pengetahuan, keterampilan, SDM, pemasaran dan keuangan. Kondisi ini menyebabkan penerapan manajemen menjadi lemah dan mengakibatkan pelaku UKM tidak optimal dalam menjalankan usahanya. Selain itu, pengelolaan yang dilakukan sendiri membuat penerapan manajemen tidak berjalan dengan baik. Karena itulah penguatan manajemen bagi pelaku UKM perlu dilakukan agar prinsip-prinsip manajemen seperti pendelegasian bisa dilakukan kepihak lain sehingga pengembangan UKM dapat dipikirkan oleh pelaku UKM.

Menurut Sukidjo (2004), umumnya masalah yang dihadapi UKM bersumber dari internal dan eksternal UKM. Masalah yang dihadapi UKM, yakni : (1) keterbatasan dana baik modal kerja maupun investasi. Kekurangan modal adalah hal yang sering dialami UKM. Ini dikarenakan keterbatasan akses terhadap informasi, layanan dan fasilitas keuangan oleh lembaga keuangan. Fasilitas permodalan yang disediakan oleh lembaga keuangan tidak mampu diakses oleh UKM karena UKM tidak mampu menyediakan persyaratan seperti agunan dan rumitnya birokrasi. Menurut Riza Primahendra (2001 sumber pembiayaan bagi industri rumah tangga dan industri kecil yang berasal dari pinjaman bank sebesar 18,79%, koperasi 7,09%, institusi lain 8,25% dan lain-lain 70,35%. Pinjaman dari sumber lain sebesar 70,35% ini diduga berasal dari rentenir dan perorangan lainnya yang memberikan bunga yang sangat tinggi; (2) kesulitan dalam pemasaran, disebabkan oleh keterbatasan informasi mengenai pasar, kurangnya promosi, kurangnya ketrampilan dan pengetahuan pelaku UKM dalam berkomunikasi. Kemampuan pelaku UKM dalam berkomunikasi rendah dan kurangnya sarana komunikasi yang dimiliki. Keterbatasan ini, mengakibatkan sebagian besar pelaku UKM sangat tergantung pada pedagang khususnya UKM yang memasarkan ke luar daerah; (3) keterampilan SDM pelaku UKM masih rendah. Keterbatasan ini disebabkan oleh pendidikan sebagian besar pelaku UKM sangat rendah. Data BPS menunjukkan bahwa pengusaha industri Rumah Tangga yang tidak tamat SD/belum sekolah sebanyak 48%, berpendidikan SD sebanyak 41%, SLTP sebanyak 7%, SLTA sebanyak 4%. Oleh sebab itu tidak mengherankan jika pengusaha UKM dikatakan sebagai illiterate entrepreneur (Tulus Tambunan, 2000 : 126); (4) Pemanfaatan teknologi masih rendah. Kondisi ini terlihat dari peralatan produksi yang tradisional. Rendahnya teknologi yang digunakan berakibat pada produk dan mutu produk tidak terstandar dan (5) sulit dalam administrasi pembukuan. Umumnya UKM belum melakukan pencatatan administrasi pembukuan secara disiplin dan terkadang belum adanya pemisahan kekayaan usaha dan pemilik. Keadaan ini berdampak pada sulitnya untuk mengakses modal pinjaman dari bank.

Menurut Yohanes (2010), UKM yang ada di Indonesia memiliki ciri khas tertentu yang membedakan dengan usaha besar. Ada beberapa karakteristik yang menjadi ciri khas UMKM, yaitu: a) Mempunyai skala usaha yang kecil baik modal, penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasar; b) Banyak berlokasi di pedesaan, kota-kota kecil atau daerah pinggiran kota; c) Status usaha milik pribadi atau keluarga; d) Sumber tenaga kerja berasal dari lingkungan sosial budaya (etnis, geografis) yang direkrut melalui pola pemagangan atau melalui pihak ketiga; e) Pola kerja seringkali *part time* atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan ekonomi lainnya; f) Memiliki kemampuan terbatas dalam mengadopsi teknologi, pengelolaan usaha dan administrasinya sederhana; g) Struktur permodalan sangat terbatas dan kekurangan modal kerja serta sangat tergantung terhadap sumber modal sendiri dan lingkungan pribadi; h) Izin usaha seringkali tidak dimiliki dan persyaratan usaha tidak dipenuhi; i) Strategi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan yang sering berubah secara cepat. Tujuan pengabdian ini adalah memberikan pencerahan dan ketrampilan pelaku UKM di Kabupaten Tana Toraja mengenai manajemen.

METODE

Kegiatan pengabdian ini dilakukan di Kabupaten Tana Toraja dengan menggunakan beberapa tahap yakni

- a. Tahap pertama yakni Persiapan. Tahap ini diawali dengan melakukan survei awal untuk melihat kondisi di lapangan mengenai apa yang dialami oleh pelaku UKM di Kabupaten Tana Toraja. Selain itu, tahap ini mencari persoalan-persoalan yang dihadapi oleh kelompok pelaku UKM dalam meningkatkan kemampuan manajemennya.
- b. Tahap kedua, pelaksanaan kegiatan pengabdian. Dalam tahap ini pengabdian melalui pelatihan penguatan manajemen yakni keuangan, pemasaran dan strategi pengembangan usaha sesuai dengan bidang yang ditekuni. Kegiatan pengabdian dilakukan dengan cara
Langkah 1 : Peserta pelatihan diberikan materi mengenai pengembangan dan manfaat penguatan manajemen dalam upaya pengembangan usaha.
Langkah 2 : Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan materi yang telah diberikan. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas hal-hal yang masih menjadi keraguan.
Langkah 3 : Peserta berlatih membuat keuangan usaha dan menyusun strategi pengembangan usaha.
- c. Tahap ketiga, evaluasi kegiatan. Pada tahap ini dilakukan evaluasi atas hasil yang telah dicapai oleh peserta pelatihan. Masukan dan perbaikan lebih lanjut dapat dilakukan pada tahap ini. Evaluasi diberikan dengan mengumpulkan data yang diperoleh dari kegiatan pelatihan. Data diambil dengan menyimpulkan pemahaman pelaku UKM melalui kuesioner.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan penguatan manajemen bagi pelaku UKM di Kabupaten Tana Toraja, dilakukan di aula Kampus 1 Universitas Kristen Indonesia Toraja di Makale. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan melakukan koordinasi pemateri dan peserta pengabdian di Kabupaten Tana Toraja yang menjadi target pelatihan. Kegiatan ini diikuti 30 orang peserta dan dilaksanakan pada tanggal 23-24 September 2019 dengan waktu jam 09.00 wita sampai 13.00 wita.

Berikut ini kegiatan yang dilaksanakan sebagai berikut :

1. Kegiatan Hari Pertama

Hari Pertama kegiatan pengabdian diawali dengan register dan pembukaan. Selanjutnya, dilanjutkan dengan pemberian materi dengan topik pembukuan UKM. Materi ini membahas pentingnya pembukuan bagi UKM meliputi proses pembukuan dan laporan keuangan UKM.

Hal-hal yang dibahas mengenai pentingnya pembukuan UKM adalah

1. Dengan mengetahui kondisi keuangan usaha, kita dapat mengetahui berapa uang yang tersedia dan kondisi usaha kita apakah usaha yang kita kelola memberikan keuntungan atau kerugian.
2. Dengan mengetahui kondisi keuangan, kita dapat mengantisipasi sedini mungkin kebangkrutan usaha.
3. Pembukuan dijadikan sebagai dasar dokumen untuk melakukan proses akuntansi, perhitungan pajak dan dokumen pendukung untuk mengajukan dana kredit.

Materi mengenai pencatatan transaksi adalah

1. Mencatat uang yang masuk dan keluar

Buku kas digunakan untuk mengetahui seberapa besar uang masuk dan uang yang keluar serta sisa uang yang tersedia. Dengan informasi ini membuat kita lebih berhati-hati dalam penggunaan uang.

2. Pencatatan Piutang

Barang yang kita beli tidak selamanya dilakukan secara tunai, tetapi ada juga yang dilakukan secara kredit atau pembayaran diwaktu lain. Kondisi ini membuat kita harus mencatatnya dalam Buku Piutang. Buku Piutang berfungsi untuk mencatat orang, waktu dan berapa besar piutang. Selain itu, dengan buku piutang memudahkan kita mengontrol berapa lama piutang tersebut tidak tertagih dan periode penarikan piutang.

3. Pencatatan Hutang

Hutang adalah kewajiban suatu badan usaha/perusahaan kepada pihak ketiga yang dibayar dengan cara menyerahkan aktiva atau jasa dalam jangka waktu tertentu sebagai akibat dari transaksi di masa lalu. Pencatatan Utang adalah salah satu sarana untuk mencatat adanya mutasi utang secara terperinci pada tiap-tiap kreditor. Informasi dalam pencatatan utang

berisi nama kreditor, nomor rekening, syarat pembayaran utang, formulir untuk mencatat adanya mutasi utang.

4. Pencatatan Stok

Melakukan pencatatan stok barang pada suatu bisnis memang sangat penting. Dengan alasan untuk mengetahui berapa jumlah barang keseluruhan dan barang jenis apa saja yang ada. Jumlah pengeluaran barang dan jumlah barang masuk juga dicatat, sehingga bisa menghitung berapa keuntungan yang didapat. Selain itu, pencatatan stok memberikan informasi mengenai stok barang yang rusak dan tidak layak lagi untuk dijual.

Materi mengenai laporan keuangan UKM

Laporan keuangan menjadi alat yang penting untuk memperoleh informasi terkait posisi keuangan dan hasil-hasil kinerja yang dicapai usaha. Laporan keuangan diharapkan membantu pihak terkait untuk menentukan arah perencanaan usaha, terutama membuat keputusan ekonomi yang bersifat keuangan.

Laporan keuangan bermanfaat sebagai alat ukur dan analisa apakah usaha sedang dalam kondisi yang baik atau tidak. Dengan begitu, pelaku usaha bisa memantau perkembangan usaha dari waktu ke waktu

Jenis-jenis Laporan Keuangan yakni neraca, laba rugi, laporan perubahan modal, dan laporan arus kas.

- Laporan Neraca

Laporan Neraca menggambarkan kekayaan usaha yakni aktiva berupa harta atau aset, kewajiban berupa utang, dan ekuitas atau modal perusahaan dalam satu periode.

- Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi menyajikan operasional usaha yang meliputi pendapatan dan beban usaha. Laporan ini bermanfaat dalam menilai kinerja usaha dalam memprediksi kondisi ekonomi di masa depan dan memprediksi arus kas dari sumber daya yang ada.

- Laporan Arus Kas

Laporan arus kas berisi aliran kas masuk dan kas keluar pada suatu periode akuntansi. Dengan laporan arus kas, kita dapat melihat penerimaan kas dari investasi tunai dan pendapatan tunai serta jumlah kas yang dikeluarkan perusahaan.

- Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal memberi informasi mengenai perubahan modal yang berasal dari berbagai kegiatan pokok operasi perusahaan.

2. Kegiatan Hari Kedua

Materi hari kedua adalah Pemasaran dan Pengembangan usaha

Materi Pemasaran

Pemasaran merupakan jiwa didalam sebuah bisnis atau usaha. Pemasaran sering diartikan sebagai tindakan yang dilakukan usaha dalam menarik para konsumen ataupun pelanggan. Pemasaran bukan sebatas pada promosi saja melainkan juga mendorong penjualan terkait produk ataupun jasa yang dimiliki usaha.

Beberapa cara dalam melakukan pemasaran.

1. Menetapkan target Pasar

Target pasar merupakan salah satu cara dalam melakukan pengelompokan pasar sesuai dengan sasaran.

2. Perencanaan Produk

Perencanaan produk meliputi detail produk, pemberian merek produk dan pengemasan. Pentingnya perencanaan produk, serta persediaan produk. Dalam hal ini juga meliputi ikatan emosional antara penjual dan pembeli sehingga memungkinkan pembeli untuk membeli produk tersebut.

3. Penetapan Harga

Harga merupakan suatu hal sangat krusial dalam pemasaran. Harga sering mencerminkan kualitas produk dan pasaran kompetitor.

4. Distribusi Produk

Distribusi adalah media dalam menjalin kemitraan dengan para agen dan distributor agar produk sampai ke tangan konsumen akhir. Dengan distribusi, kita dapat memenuhi

kebutuhan konsumen terhadap permintaan produk dan tidak ada ketimpangan pemenuhan kebutuhan konsumen.

5. Promosi

Promosi memiliki peran yang penting dalam pemasaran karena produk dapat mudah dikenali oleh banyak orang. Melalui promosi, usaha akan dengan mudah untuk mendapatkan calon konsumen baru. Semakin banyak melakukan promosi, potensi untuk meningkatkan penjualan semakin tinggi. Promosi dapat dilakukan melalui media online atau konvensional.

Materi Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan cara dalam meningkatkan perluasan usaha, kualitas dan kuantitas produksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan memiliki ide usaha, identifikasi ide/konsep usaha, membuat rencana usaha, penerapan rencana usaha dan pengendalian usaha.

Cara melakukan pengembangan usaha adalah

- Mengetahui Harga Pasar

Pentingnya harga pasar berguna untuk menjaga-jaga apabila ada kenaikan harga atau pun penurunan harga dari produk tersebut.

- Kenali Pesaing

Mengenali dan memahami pesaing akan memotivasi kita untuk menciptakan inovasi terbaru. Selain itu, kita akan berusaha untuk membuat produk yang lebih bagus dan lebih baik dari pesaing Anda.

Evaluasi

Kegiatan ini dilakukan di akhir pelatihan. Evaluasi melalui kuesioner yang diberikan kepada peserta pelatihan dalam bentuk pertanyaan tertutup dan terbuka. Penilaian ini meliputi materi (Jelas dan mudah diikuti, Relevan dengan objektivitas pelatihan), fasilitator (Penguasaan materi, Gaya penyampaian, Kejelasan dalam penyampaian, Kemampuan menjawab pertanyaan dan penampilan), tempat pelatihan (Kenyamanan dalam belajar) dan snack/Konsumsi. Pertanyaan terbuka meliputi saran-saran mengenai pelatihan, fasilitator pelatihan dan pelayanan selama pelatihan.

SIMPULAN

Setelah pelatihan diberikan kepada pelaku UKM di Kabupaten Tana Toraja diperoleh kesimpulan adalah

- a. Pelaku UKM memahami tentang cara-cara melakukan pembukuan UKM meliputi pentingnya pembukuan, pencatatan transaksi dan penyajian laporan keuangan.
- b. Pelaku UKM memahami tentang pemasaran dan pengembangan usaha. Pemasaran meliputi penetapan target pasar, perencanaan produk, penetapan harga, distribusi produk dan promosi sedangkan pengembangan usaha yakni mengetahui harga pasar dan mengenali pesaing.

SARAN

Sebaiknya kegiatan pengabdian ini dapat dilanjutkan dengan pendampingan agar pengetahuan dan ketrampilan yang diperoleh dapat dikembangkan. Peserta pelatihan yang telah mengikuti pengabdian ini dapat bekerjasama untuk meningkatkan kemampuan secara bersama-sama.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian dan Masyarakat (LPPM) Universitas Kristen Indonesia Toraja yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik dan Pelaku UKM di Kabupaten Tana Toraja yang telah berperan aktif selama pelatihan berlangsung.

DAFTAR PUSTAKA

Berry, A., Rodriquez, E. & Sandeem, H. (2001). Small and medium enterprises dynamics in Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 37(3), 363-384.

- David, F. R. (2009). Manajemen strategi. Edisi Kesepuluh. Jilid 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Richardson, P., R. Howarth and G. Finnegan (2004) The challenges of growing small businesses: Insights from women entrepreneurs in Africa. Geneva: International Labour Organization (ILO).
- Indriyatni,Lies. (2013). Analisis Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat). Jurnal Volume 5,No 1. (Online) <http://jurnal.stiesemarang.ac.id>.
- Sukidjo. (2004). Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah. Jurnal Volume 2 No.1. (Online). <http://download.portalgaruda.org/article.php>
- Riza Primahendra. (2001). Strategi dan Program Pengembangan Kapasitas / Kelembagaan LKM. Makalah Lokakarya Nasional Pengembangan dan Perkuatan Lembaga Keuangan Mikro, diselenggarakan di Jakarta, Juli 2001.
- Tulus Tambunan. (1999). Perkembangan Industri Skala Kecil Di Indonesia. Jakarta : Mutiara Sumber Widya
- Yohanes Rante,. (2010). Pengaruh Budaya Etnis dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Agribisnis di Provinsi Papua. Jurnal Volume 12,No.2 (Online)