

## PELATIHAN MANAJEMEN USAHA KECIL KELOMPOK USAHA BERSAMA (KUB) “BAROKAH” DI KECAMATAN SAMARINDA ULU KOTA SAMARINDA SAMARINDA

Zuhriah<sup>1)</sup>, <sup>1</sup>Armini Ningsih<sup>2)</sup>

<sup>1,2)</sup> Dosen Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Samarinda, Samarinda

### ABSTRACT

The activity community service aims to help problem solving on small business enterprise (SME) in Samarinda. This activities give training to all person in Barokah SME relate the subject of financial, production, and marketing. Based on the result of the activity community service they more understand how to manage the business. The advantage from training they can determine the cost of goods sold therefore, increasing profitability. Furthermore, they more understanding the cost of manufacture and the their personal needs thus, professional on managing money. Additionally, the SME has motivated to increase sales by online to improve profit.

**Key words:** *Training, Small enterprise management*

### 1. PENDAHULUAN

Pengertian dan definisi UKM dan UMKM Indonesia? yang saat ini tak sedikit memandangnya sebelah mata. Padahal tak dipungkiri UKM/UMKM ternyata memiliki peran yang besar bagi perekonomian di Indonesia. Terbukti ketika krisis moneter di tahun 1997, di saat satu persatu perusahaan besar tumbang, bisnis UMKM justru tak goyah dan malah menjadi tulang punggung perekonomian di kala itu. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: Maks. Rp 50 Juta, kriteria Omzet: Maks. Rp 300 juta rupiah. Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah.

Pemerintah telah berupaya maksimal dan berkomitmen penuh mengatasi kemiskinan dan mensejahterakan rakyat melalui program pengembangan kewirausahaan untuk mendorong perkembangan UMKM, dimana dapat dikelompokkan menjadi beberapa model. pertama, model diklat terapan dengan program inkubasi bisnis, paket pelatihan, pendidikan kompetensi dan studi perbandingan. kedua model *merit system* yang merupakan program pengembangan kewirausahaan dengan kawasan *outsourcing*, pemberian lokasi pemasaran, pameran tetap dan *packaginghouse*. ketiga model kemitraan dengan program PKBL, CSR, *trading house* dan kolaborasi bisnis. Keseluruhan model ini didukung oleh pemerintah dalam bentuk bantuan pendanaan, kebijakan pendukung, pelatihan dan pendampingan usaha untuk memperkuat *capacity building* dan *skill* manajerial pemilik usaha.

Penekanan pada Program pelatihan dan pendampingan usaha UMKM tersebut adalah pada model pengembangan UMKM yang menitik beratkan pada upaya perbaikan sistem kelembagaan (*capacity building*) dan aspek manajerial, dilakukan secara intensif dan berkelanjutan, dengan melibatkan secara aktif konsultan konsultan UMKM profesional. Konsultan konsultan tersebut bertugas memberikan nasehat (*advisory*) dan konsultansi, khususnya yang berkaitan dengan kegiatan operasional UMKM sehari-hari. Lebih lanjut, Pemerintah melalui departemen departemen terkait seperti: Departemen Perindustrian dan Perdagangan, Departemen Koperasi, Departemen Tenaga Kerja, dan lain-lain, telah mengembangkan berbagai program pelatihan (pendidikan dan latihan) untuk meningkatkan *skill* manajerial dan kemampuan teknis produksi untuk para pengusaha koperasi dan UMKM.

Tantangan industrialisasi dan perdagangan bebas menuntut penguatan pelaku bisnis di pedesaan menggunakan model-model baru dengan mempertimbangkan aspek budaya dan struktur strategis pembangunan. Implementasi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pada tahun 2015 menuntut pelaku bisnis termasuk UMKM harus meningkatkan daya saing. Produk yang dihasilkan harus memiliki keunggulan baik dari sisi kualitas maupun kuantitas dibandingkan dengan produk dari negara lain. Jika tidak memiliki keunggulan maka produk lokal akan sulit bersaing dan Indonesia hanya akan menjadi pasar sasaran dari produk-produk luar negeri. Peran serta pemerintah sangat diperlukan dalam mempersiapkan UMKM menghadapi MEA melalui

<sup>1</sup> Korespondensi Penulis, Zuhriah, No Telp 081216265220, amirilazizah@yahoo.com

pengembangan tiga P: *pendampingan* yang dapat menggerakkan partisipasi total masyarakat, *penyuluhan* dapat merespon dan memantau perubahan-perubahan yang terjadi di masyarakat dan *pelayanan* yang berfungsi sebagai unsur pengendali ketepatan distribusi asset sumberdaya fisik dan non fisik yang diperlukan masyarakat (Vitalaya, 2000).

Aspek pemasaran dilingkupi oleh lingkungan yang mempengaruhinya baik secara langsung maupun tidak langsung, seperti konsumen dan pesaing. UMKM memerlukan kreativitas dan inovasi untuk dapat mengantisipasi perubahan selera konsumen dan pesaing. Keberhasilan dan pertumbuhan usaha akan sangat tergantung kepada kemampuan mengadakan penyesuaian secara dinamis terhadap kondisi tersebut. Konsumen umumnya menginginkan produk-produk yang inovatif sesuai dengan keinginan mereka. Bagi UMKM keberhasilan dalam pengembangan inovasi produk baru menunjukkan bahwa UMKM tersebut lebih unggul dibanding dengan pesaingnya. Hal ini menuntut kemampuan UMKM dalam mengenali selera pelanggannya sehingga pengembangan inovasi produk yang dilakukannya pada akhirnya memang sesuai dengan keinginan pelanggannya. Dengan demikian pengembangan inovasi produk harus betul-betul direncanakan dan dilakukan dengan cermat (Ginanjari, 2012).

Pada dasarnya masih banyak potensi lokal yang bisa dimanfaatkan oleh masyarakat yang memiliki peluang bisnis yang baik. Kelompok Usaha Bersama (KUB) kelompok usaha bersama dibentuk sebagai wadah berkumpulnya ibu-ibu rumah tangga di Kelurahan Dadi Mulya Kecamatan Samarinda Ulu. Kelompok ini memiliki usaha produktif dan baru berdiri sekitar 3 tahun. Kelompok Usaha bersama (KUB) mengelola beberapa jenis usaha seperti, *Amplang*, *Kerupuk Udang Krispi Siap Saji*, *Ketering*. Dalam kegiatan produksinya, kelompok usaha ini mendapatkan bahan baku dari sekitar lokasi usaha yang memang berada di wilayah sekitarnya. Mereka mendapatkan bahan baku dengan cara membeli. Dari aspek ketersediaan bahan baku tidak ada permasalahan mengingat setiap saat tersedia dengan jumlah dan kualitas yang dibutuhkan. Diantara sekian produk yang dihasilkan oleh Kelompok Usaha Bersama (KUB) "Barokah" Melatar belakangi atau ketertarikan pelatihan atau pengabdian ini dikarenakan ingin mengetahui sejauh mana pemahaman tentang Manajemen Usaha Mikro di berlaku di kelompok usaha bersama (KUB) Barokah.

Mitra memiliki permasalahan terkait dengan :

1. Kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang pemisahan manajemen keuangan modal usaha kecil dan uang belanja rumah tangga, penentuan besar luas produksi, penentuan titik impas, penentuan harga pasar dan jumlah keuntungan yang di inginkan dalam jumlah produksi tertentu.
2. Usaha yang mereka jalankan timbul tenggelam, mereka produksi saat mereka dapat pesanan, sehingga biaya produksi menjadi lebih mahal, karena tidak terjadi maksimum produksi.
3. Kualitas produksi rasa masih berubah-ubah karena belum memiliki standar kualitas tetap dan peralatan yang digunakan juga masih sederhana.

## 2. METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Metode pelaksanaan pelatihan merupakan cara dan teknik yang digunakan dalam pelatihan untuk tujuan pelatihan. Dengan melaksanakan kegiatan pelatihan (Sulistiyarini, Utami & Hamsah, 2019). Hal ini juga diungkapkan (sada, 2019) yang menyatakan bahwa sejumlah alternatif dipilih dan digunakan sesuai dengan kebutuhan pelaksana kegiatan yang dilakukan oleh instruktur /nara sumber (Pryanto, Aunnurahman, dan Aswandi 2019) Untuk mensukseskan program pelatihan ini, metode yang digunakan adalah partisipasi aktif dengan melalui tahapan:

- Pemberian informasi dengan power point dan print out yang dibagikan, Metode ini penting untuk menyampaikan informasi - informasi penting berkaitan dengan manajemen keuangan usaha mikro .
  - Tanya jawab yang dilaksanakan secara aktif oleh seluruh peserta,
  - Ceramah dan diskusi dilakukan sebelum kegiatan akan dimulai, sehingga ada koordinasi antara tim pengabdian dengan mitra, kemudian tim pengabdian akan melakukan pembekalan tentang pentingnya manajemen keuangan usaha mikro serta strategi pemasaran sesuai dengan produk dan kondisi mitra, tim pengabdian juga memberikan penjelasan mengenai pemisahan modal dan uang belanja rumah tangga. tentang pemisahan modal usaha dan uang belanja rumah tangga, penentuan besar luas produksi, penentuan titik impas, penentuan harga pasar dan jumlah Tim pengabdian pada masyarakat akan melakukan pelatihan kepada kelompok usaha yang menjadi khalayak sasaran. Dalam kegiatan ini akan diterapkan pelatihan dengan metode pembelajaran orang dewasa yaitu pendekatan ceramah, diskusi.
- a. Pendekatan ceramah dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada khalayak sasaran tentang pentingnya persaingan usaha, ketersediaan bahan baku, produk yang berkualitas dan higienis serta enak

dipandang mata. Khalayak sasaran akan diberikan pengetahuan tentang bagaimana membentuk jiwa kewirausahaan. Menentukan harga pokok produksi, penentuan harga pasar dan pemisahan modal usaha dengan belanja rumah tangga ..

- b. Pendekatan diskusi dilakukan untuk mendapatkan umpan balik tentang pengetahuan yang sudah diterima khalayak sasaran. Dari diskusi akan diperoleh informasi tentang sejauhmana pemahaman khalayak sasaran terhadap pengetahuan yang sudah diberikan. Keuntungan yang diinginkan dalam jumlah produksi tertentu. penentuan besar luas produksi

### Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Luas Produksi

Luas produksi atau jumlah dan ragam produk yang akan diproduksi dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:

- Ketersediaan bahan baku.
- Ketersediaan Kapasitas Produksi
- Ketersediaan dan Kapasitas Tenaga Kerja
- Jumlah permintaan yang ada
- Modal
- dan sumber-sumber lain.

### Tingkat Urgensi Luas Produksi

Tingkat pentingnya luas produksi bagi tiap-tiap perusahaan akan berbeda antara satu dengan yang lain. Perencanaan luas produksi akan menjadi hal yang kritis dan penting untuk perusahaan-perusahaan yang melaksanakan diversifikasi.

- Bagi perusahaan yang memproduksi barang-barang yang sudah tertentu atau pasti dalam jumlah dan ragam karena didasarkan pada pesanan maka penentuan luas produksi kurang urgen.
- Perusahaan yang memproduksi barang-barang untuk keperluan pasar, penentuan luas produksi sangat penting, terutama untuk memprediksi jumlah yang harus diproduksi di masa yang akan datang.

### Penentuan titik Impas

Manajemen harus secara konstan memantau break even point, khususnya dalam hal untuk menguranginya bila memungkinkan. Cara untuk melakukan hal ini termasuk :

**Analisis biaya** – Terus tinjau semua biaya tetap, untuk melihat apakah ada yang bisa diimprovisasi. Tinjau juga biaya variabel untuk melihat apakah ada biaya yang dapat dihilangkan, karena hal itu akan meningkatkan margin dan mengurangi break even point.

- **Analisis margin** – Perhatikan dengan seksama margin produk, dan dorong penjualan produk dengan margin tertinggi, hal ini juga membantu mengurangi break even point
- **Outsourcing** – Jika suatu kegiatan melibatkan biaya tetap, pertimbangkan untuk mengalihdayakannya atau menggunakan *outsourcing* agar mengubahnya menjadi biaya variabel per unit.
- **Penetapan harga** – Kurangi atau hilangkan penggunaan kupon atau pengurangan harga lainnya, karena hal ini malah meningkatkan break even point. Hal lain yang perlu dilakukan adalah tingkatkan harga secara bertahap selama hal tersebut bisa diterima oleh pelanggan

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan diselenggarakan pada hari jumat dan sabtu tanggal 17 dan 18 Oktober 2020. Kegiatan pelatihan diikuti 20 orang peserta Kelompok Usaha Bersama (KUB) Barokah di kelurahan Sidodadi samarinda ulu. Antusias peserta sangat baik dan luas biasa dan pelatihan ini di damping oleh ketua kumpulan usaha bersama /kub. Barokah yaitu Bawon Liana

No.	Nama	HP	Pekerjaan
1.	Sitih salbiah	082213938870	Ibu rumah tangga
2.	Aisyah	081346374882	Ibu rumah tangga
3.	Yasiah	081346558276	Ibu rumah tangga
4.	Pipit	085346391844	Ibu rumah tangga
5.	Lina wati	081350462849	Ibu rumah tangga
6.	Istianah	081347391919	Ibu rumah tangga
7.	Bawon Liana	082149225242	Ibu rumah tangga
8.	Uraiayanti	985389060639	Ibu rumah tangga
9.	suwarna	081347593224	Ibu rumah tangga
10.	Nuryani	082158209583	Ibu rumah tangga

11.	Isnaniah	082157570773	Ibu rumah tangga
12.	Lusyana	082241413131	Ibu rumah tangga
13.	Sari faramita	082357822187	Ibu rumah tangga
14.	Nur Husna	085285634056	Ibu rumah tangga
15.	Santy Sri	085753965500	Ibu rumah tangga
16.	Rully	085350605798	Ibu rumah tangga
17.	Siska maulida	0895704857332	Ibu rumah tangga
18.	Nurul amalia	085654646353	Ibu rumah tangga
19.	Nur faridah	081345160496	Ibu rumah tangga
20.	jualiana	081351690604	Ibu rumah tangga

Berdasarkan hasil pelatihan menunjukkan besarnya tingkat motivasi keinginan dan antusias peserta pelatihan dengan mengikuti kegiatan pelatihan selama 2 (dua) hari yaitu pada tanggal 17 dan 18 oktober 2020. Dari hasil pelatihan dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Penilaian pertama (1) dilakukan dan ditemukan pada tingkat presentasi tersebar ada pada nilai motivasi 30%. Dan urutan peringkat ke dua (1) dari 3 kelompok penilaian tersebut adalah antusias sebesar 28%. Sementara keinginan 27% hal ini lebih disebabkan oleh beberapa factor, diantaranya adalah factor psikologi seseorang (Suprhatin, 2015).
- Penilaian ke dua (2) ditemukan adalah tingkat presentasi sebesar ada pada nilai antusias sebesar 32% posisi kedua adalah keinginan sebesar 30%, sedangkan motivasi menduduki peringkat terakhir yaitu 25%. Hal disebabkan pada factor psikologi seseorang sangat berbeda-beda satu dengan lainnya (Sadikin, Ainah, dan Hakim 2016). Penilaian ke 3 (tiga) ditemukan ada pada indikator motivasi, karena memiliki nilai tertinggi sebesar 45%. Selanjutnya posisi ke dua ditempati oleh antusias, karena memiliki skor kedua setelah motivasi, yaitu sebesar 40%. Hal ini, juga dapat dipengaruhi oleh factor psikologi seseorang, dan nilai yang paling terendah adalah tingkat keinginan peserta sebesar 33%.

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat berjalan baik. Kumpulan Usaha Bersama (KUB) "Barokah" peserta sangat antusias mengikuti pelatihan dengan materi yang dipaparkan oleh nara sumber berkaitan dengan manajemen keuangan usaha mikro adalah belum ada pemahaman antara pemisahan modal usaha dengan uang belanja rumah tangga, penentuan besarnya luas produksi, penentuan titik impas penentuan harga pasar dan jumlah keuntungan yang diinginkan dalam jumlah produksi tertentu belum sesuai dengan harapan.

Saran dan masukan diberika kepada Kumpulan Usaha Bersama (KUB) Barokah.

Utamanya skala kecil dan menengah yang mencampur adukkan pencatatan pemasukan dan pengeluaran pribadi dengan usaha, hal ini menimbulkan kerancuan karena akan sulit untuk membedakan antara aset pribadi dengan usaha. Ketika memutuskan untuk menjalankan suatu usaha, harus siap berlaku profesional terutama dalam hal pengaturan keuangan. Jangan sekali-kali menerapkan manajemen keuangan rumah tangga yang artinya keuangan pribadi dan usaha dikelola menjadi satu. Hal ini justru akan merugikan diri dan juga usaha yang dijalankan dengan memisahkan keuangan usaha dengan pribadi, bisa mengetahui secara pasti total pendapatan dan laba bersih dari usaha tersebut. Selanjutnya, bisa mengambil keputusan yang tepat sehubungan dengan ekspansi usaha yang rencanakan.

Manajemen keuangan, sebaiknya dilakukan pemisah antara uang belanja dengan modal usaha yaitu dengan :

- a. Membuat rekening terpisah (pribadi dan usaha).
- b. Menyusun anggaran usaha.
- c. Harus ada laporan keuangan (minimal ada untung rugi)
- d. Harus disiplin
- e. Menggaji diri sendiri

#### 5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Adnyana, N. Retig, 2004. Kontribusi Network Terhadap Keunggulan Bersaing Dari Industri Kecil
- [2] Sepatu, Tas dan Koper di Jawa Timur, Disertasi, Universitas Brawijaya Malang.
- [3] Astawa, I. P Mertha, 2006. Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia, Orientasi Pasar dan kinerja Usaha Kecil Menengah (Studi Pada Industri Kerajinan Ukiran Kayu di Kabupaten Gianyar Bali), Tesis, Universitas Brawijaya Malang.

[4] Kotler, Philip, 2005. Marketing Management, MileniumEdition,Prentice Hall.

[5] Octavia, A. Haryadi, S. Rahayu dan Yulmardi,2012.Evaluasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

[6] Sulaeman, dan Suhendar, 2004. Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah

## **6. UCAPAN TERIMAH KASIH**

Pelaksana Pengabdian Masyarakat di Kumpulan usaha Bersama (KUB) Barokah, di Kelurahan Samarinda Ulu berjalan dengan baik salah satunya adanya dukungan dari intitusi yakni Politeknik Negeri Samarinda. Kami sebagai dosen selaku pelatih pada kegiatan ini mengucapkan terima kasih atas partisipasi dan dukungan penuh dari Politeknik negeri Samarinda khususnya lembagapenelitian dan pemngabdian kepada masyarakat serta pimpinan Kelompok Usaha Bersama (KUB)Barokah dan seluruh peserta pelatihan.