

PEMBINAAN DAN PENGEMBANGAN BISNIS USAHA KECIL DAN KELUARGA

Kasmiruddin

Administrasi Bisnis, Universitas Riau, Jalan Bina Widya KM 12,5 Pekanbaru, Indonesia

ABSTRACT

Female entrepreneur or family in Kel. New Limbungan is a group of small economic enterprises and families who get capital assistance from UEK rolling funds. UEK's capital assistance has not been able to overcome the weaknesses of small business / family to develop a better business, because business management still needs the ability to manage a rational business and must have sika and the behavior of an entrepreneur. Running a small business / family has a risk of failure if making a business decision is not appropriate or not in accordance with the business environment faced or dare not run or develop their business, therefore need to instilled a confident, creative and risk-taking attitude. And for small entrepreneurs / families also have to understand how to manage a rational business; how to market products, manage finances and realize good relationships with customers. Prospect of small / family development in Kec. Coastal tassel still shows a positive tendency, people are accustomed to traditionally shop for necessities at small shops or small businesses that are still traditional. The existence of small / family enterprises is still needed and relevant to local values that still put forward the traditional ways. On the other hand, the potential of small entrepreneurs / family members to develop their business indicates a strong will and strong desire to improve better business management. In connection with the indication of the weakness of small / family business development it is deemed necessary to provide coaching by providing a more entrepreneurial attitude and business management attitude more effectively.

Keywords: entrepreneurship, small business and family business, small business competency

ABSTRAK

Pengusaha wanita atau keluarga di lingkungan Kel. Limbungan Baru merupakan kelompok usaha ekonomi kecil dan keluarga yang mendapatkan bantuan modal dari dana bergulir UEK. Bantuan modal UEK ini belum mampu mengatasi kelemahan usaha kecil/keluarga mengembangkan usahanya yang lebih baik, karena pengelolaan usaha masih membutuhkan kemampuan mengelola bisnis yang rasional dan harus memiliki sika dan perilaku seorang wirausaha. Menjalankan bisnis kecil/keluarga memiliki resiko kegagalan jika membuat keputusan bisnis tidak tepat atau tidak sesuai dengan kondisi lingkungan bisnis yang dihadapi atau tidak berani menjalankan atau mengembangkan usahanya, oleh karenanya perlu ditanamkan sikap yang percaya diri, kreatif dan berani mengambil resiko. Dan bagi pengusaha kecil/keluarga juga harus memahami bagaimana mengelola bisnis yang rasional; bagaimana memasarkan produk, mengelola keuangan dan mewujudkan hubungan baik dengan pelanggan. Prospek perkembangan usaha kecil/keluarga di Kec. Rumbai Pesisir masih menunjukkan tendensi yang positif, masyarakat sudah terbiasa secara tradisional berbelanja barang-barang kebutuhan pada warung atau usaha kecil yang masih tradisional. Keradaan usaha kecil/keluarga masih dibutuhkan dan relevan dengan nilai-nilai lokal yang masih mengedepankan cara-cara tradisional. Di sisi lain, potensi pengusaha kecil/keluarga untuk dapat mengembangkan usahanya menunjukkan adanya indikasi kemauan dan keinginan yang kuat untuk meningkatkan pengelolaan usaha yang lebih baik. Sehubungan dengan indikasi kelemahan pengembangan usaha kecil/keluarga dipandang perlu memberikan pembinaan dengan cara memberikan pengetahuan sikap seorang wirausaha dan pengelolaan usaha yang lebih efektif.

Kata kunci: kewirausahaan, bisnis usaha kecil dan keluarga, kompetensi usaha kecil

PENDAHULUAN

Secara nasional dikatakan bahwa rendahnya tingkat daya saing produk nasional khususnya ekonomi UKM sesungguhnya tidak terlepas dari rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM)

pengusaha UKM, sehingga membawa dampak pada berbagai masalah yang dihadapi oleh pelaku UKM. Masalah-masalah tersebut adalah: (a) kurangmampuan akses dan perluasan pangsa pasar; (b) kurangmampuan akses pada

sumber-sumber pendanaan, khususnya bank; (c) keterbatasan akses pada informasi; (d) kurang mampu memanfaatkan teknologi dan melakukan alih teknologi; dan (e) kelemahan dalam pengelolaan organisasi dan manajemen. Secara umum, jika dicermati, UKM itu cenderung mengembangkan bisnisnya “one man show”, sehingga tingkat produktivitas usahanya sangat rendah. Disamping produktivitas rendah, pelaku UKM kurang memperhatikan kualitas dan disain produknya, sehingga memperburuk citra dan daya saing produk nasional (Kuncoro, 1997).

Dilihat dari kajian administrasi bisnis, sesungguhnya dua factor yang menjadi kendala terhambatnya perkembangan usaha-usaha ekonomi kecil dalam mengembangkan potensi ekonomi yang dimiliki, yaitu sector produksi dan pemasaran. *Pertama dari segi produksi*, pelaku usaha kurang memperhatikan pentingnya pengelolaan produksi kearah peningkatan efisiensi atau penghematan, sehingga biaya produksi semakin besar dan selanjutnya harga tetap maka keuntungan relative lebih rendah. *Kedua, segi pemasaran*, pelaku usaha kecil kurang mempertimbangkan pencarian peluang-peluang baru guna meningkatkan pendapatan, tidak ada keinginan untuk memodifikasi hasil-hasil produksi yang baik dan sesuai dengan keinginan masyarakat konsumen, sehingga produk yang dihasilkan tidak mampu bersaing dengan produk-produk dari luar daerah dan luar negeri.

Dua pendekatan utama yang digunakan para wirausaha untuk mencari peluang dengan mendirikan usaha baru, yaitu :

1. Pendekatan berdasarkan pengalaman, ke-trampilan, kemampuan, dan latar belakangnya sendiri dalam menentukan jenis usaha yang akan dirintis
2. Pendekatan berdasarkan kebutuhan pasar, yaitu pendekatan yang menekankan pada pengamatan lingkungan tentang kebutuhan pasar ditransfer menjadi peluang-peluang bisnis (Suryana, 2013).

Seorang pengusaha kecil diharapkan memiliki pengalaman dan keterampilan dalam bidang tertentu sebagai dasar membuka peluang bisnis baru, artinya peluang itu muncul dari dalam diri pengusaha itu sendiri, jika mereka tidak

memiliki pengalaman ini sulit bagi mereka untuk mengembangkan bisnis kecil. Pengusaha kecil harus juga mampu mengelola peluang bisnis yang ada di lingkungan masyarakat berdasarkan kebutuhan pasar, tentu dituntut juga kemampuan dan pengalaman agar dapat mengelola peluang-peluang yang ada.

Menurut Meredith (2002) bahwa perilaku kewirausahaan adalah orang yang memiliki kepribadian kreatif dan inovatif atau orang yang memiliki jiwa, sikap dan dengan ciri-ciri sebagai berikut:

1. Penuh percaya diri – penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin dan bertanggung jawab
2. Memiliki inisiatif – penuh energi, cekatan bertindak, dan aktif
3. Memiliki motif berpretasi – orientasi pada hasil dan wawasan ke depan
4. Memiliki jiwa kepemimpinan – berani tampil beda, dapat dipercaya dan tangguh dalam bertindak
5. Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan – menyukai tantangan

Menurut McCarthy (2003) kewirausahaan berkaitan dengan usaha kecil, oleh karenanya perilaku wirausaha berwujud dalam dua hal, yaitu: pada sisi efektifitas wirausahawan dalam mengelola usahanya. Kedua, berkaitan dengan perencanaan usaha hingga sikap atau respon dalam pasar. Penggunaan strategi senantiasa mengikuti karakter dari wirausahawan itu sendiri. Orientasi kewirausahaan dari seorang pelaku wirausaha dapat menimbulkan peningkatan kinerja usaha (Brown, 1996; Covin dan Slevin, 1991, dalam Rahayu Puji Suci; 2009).

Untuk mendukung keberhasilan usaha kecil mewujudkan tujuan bisnisnya, maka diperlukan beberapa kompetensi (kemampuan) Wirausaha, sebagai berikut:

1. Kemampuan Teknik, yaitu kemampuan tentang bagaimana memproduksi barang dan jasa serta cara menyajikannya
2. Kemampuan Pemasaran, yaitu kemampuan tentang bagaimana menemukan pasar dan pelanggan serta harga yang tepat
3. Kemampuan Finansial, yaitu kemampuan tentang bagaimana memperoleh sumber-sumber dana dan cara menggunakannya

4. Kemampuan Hubungan, yaitu kemampuan tentang bagaimana cara mencari, memelihara dan mengembangkan relasi dan kemampuan komunikasi serta negosiasi (Alma, 2013).

Rendahnya kualitas sumber daya pengusaha kecil atau usaha keluarga menjadi faktor yang menyebabkan perkembangan usaha kecil/keluarga sulit mengalami perkembangan karena pengusaha kurang mampu mengembangkan usaha produksi dan memasarkan produk ke segmen konsumen. Beberapa problema yang dihaapai uaha kecil/keluarga diantaranya; tingkat keterampilan dan pengetahuan rendah, sehingga kemampuan untuk memanfaatkan dan mengelola bisnis juga rendah; permodalan rendah, sehingga sulit mengembangkan usaha; akses terhadap informasi rendah; mudarnya solidaritas sosial dan perubahan kondisi poleksosbud mempersulit untuk membentuk asosiasi.

Dalam rangka membantu usaha kecil/keluarga mengembangkan usahanya sesuai dengan keinginan dan harapan masyarakat dan pemerintah maka diperlukan peningkatan pengetahuan bisnis yang berkaitan dengan sikap dan perilaku menjalankan bisnis dan bagaimana mengelola usaha yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Untuk mendapatkan pengetahuan tersebut kepada pengusaha kecil/keluarga diberikan materi pembinaan tentang sikap wirausaha yang harus dimiliki dan pengetahuan pengelolaan usaha.

Menjadi pengusaha berarti kita sudah memiliki sikap seorang wirausaha dan untuk menciptakan dan mengembangkan usaha kecil dan keluarga juga diperlukan kemampuan teknik, pemasaran, keuangan dan berhubungan baik dengan konsumen. seorang pengusaha kecil atau keluarga sulit mengembangkan usahanya bila mana tidak memiliki kemampuan pengelolaan yang disebutkan diatas, meskipun sudah memiliki sikap seorang wirausaha.

Keberhasilan bisnis usaha kecil memang sesungguhnya tidak terlepas dari kemampuan dan kreativitas pelaku usaha dalam mengelola dan mengembangkan bisnis yang berada dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, dimana hampir semua produk yang dihasilkan dan dijual hamper bersamaan dengan pengusaha lainnya, bahkan ada beberapa produk yang dianggap sebagai

produk yang dimasukkan dari luar daerah. Pengusaha sudah semestinya melihat bahwa bisnis ekonomi kecil tidak dipadang lagi sebagai suatu hal yang berkaitan dengan bantuan pemerintah karena kondisi bisnis ini dimaksudkan untuk hidup selama pengusaha memiliki kemampuan untuk mengelolanya. Oleh karena itu, diperlukan suatu kemampuan untuk menciptakan suatu keunggulan produk yang dihasilkan dibandingkan dengan produk yang dihasilkan oleh pesaing lainnya.

Pelaku usaha kecil dan keluarga di Kelurahan Limbungan Baru sudah diberikan bantuan modal dan pembinaan dari dinas terkait selama ini, namun masih terlihat kondisi ekonomi pelaku usaha kecil dan keluarga belum mampu meningkatkan kesejahteraan keluarganya. Berdasarkan prasurvey lapangan ditemukan beberapa pelaku ekonomi kecil sudah menutup usaha atau tidak berusaha lagi. Tentu hal ini mengindikasikan bahwa kebijakan pemerintah daerah untuk meningkatkan usaha ekonomi kecil dan keluarga di kelurahan masih belum efektif. Atas dasar inilah, pembinaan terhadap usaha kecil dan keluarga dalam bidang pengembangan usaha serta mempertahankan usaha dari persaingan bisnis usaha ekonomi kecil kota Pekanbaru khususnya di Kelurahan Limbungan Baru di Kecamatan Rumbai Pesisir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta Usaha Kecil/Keluarga Kelurahan Limbungan Baru

Peserta pembinaan merupakan kelompok masyarakat yang memiliki usaha kecil mikro di lingkungan limbungan baru – Rumbai Pesisir, usaha ini lebih bersifat skala kecil sehingga omzet penjualan relatif kecil. Mereka ini menyebar keberbagai RW dan sektor usaha menyatu dalam suatu kelompok usaha kecil yang sering kali mengalami berbagayang berbeda-beda, mulai dari menjaht, jual cendol, warung lontong, warung mie, pesanan kue dan usaha lainnya. Pengusaha ini rata-rata terdiri dari para wanita atai bu-ibu rumah tangga yang berusaha menambah pendapatan keluarga, disamping ada beberapa memiliki usaha formal sebagai mata pencaharian kehidupan keluarga.

Secara keseluruhan usaha kaum ibu ini terakomodasi ke dalam komunitas penerima bantuan modal usaha ekonomi kerakyatan di lingkungan Limbungan Baru, keterbatasan modal usaha dapat teratasi dengan pinjaman dana bergulir UEK (usaha ekonomi kerakyatan) yang tersedia di kantor Kelurahan Limbungan Baru. Namun terlihat modal yang diterima dari UEK bukan secara langsung dapat mengatasi masalah lemahnya pengembangan usaha kecil/keluarga dengan sendirinya, masih banyak para wanita usaha yang masih kesulitan mengembangkan usahanya, sehingga terjadi sedikit ketidaklancaran pembayaran angsuran pinjaman dana UEK.

Potensi Pengembangan Usaha Kecil dan Keluarga

Kalangan pengusaha wanita di Kelurahan Limbungan Baru memiliki semangat berwirausaha yang relatif tinggi, bagaimanapun situasi ekonomi yang terjadi dan dihadapi masyarakat namun mereka tetap melanjutkan dan mempertahankan usaha yang telah mereka jalankan. Ini berarti bahwa para wanita pengusaha ini sudah memiliki tekad kuat untuk menjalankan usaha ke arah yang lebih baik, dengan usia yang relatif produktif tentu mempermudah dan mempercepat proses peningkatan kemampuan melaksanakan usaha yang menguntungkan. Kekuatan diri ini menjadi alasan bagi pemerintah daerah untuk lebih progressif memberikan penambahan pengetahuan pengelolaan usaha kecil/keluarga, agar para wanita pengusaha ini memiliki wawasan lebih luas dalam memahami dan menganalisis masalah-masalah bisnis serta solusi yang diperlukan.

Dari perspektif lingkungan eksternal, permasalahan kesulitan peluang mendapatkan modal sudah dapat teratasi dari penyediaan modal dari pinjaman dana bergulir UEK. Prospek peluang perkembangan bisnis kecil atau keluarga masih memberikan pencerahan dan peluang bisnis yang lebih baik, terlihat konsumen masih membutuhkan penyediaan jasa menjahit, masyarakat masih membutuhkan makan lontong pagi dan malam hari, kebutuhan bahan-bahan untuk masakan sehari-hari yang lebih dekat dan cepat,

dan sebagainya yang sejenis. Faktor ini juga didukung oleh kehidupan masyarakat Rumbai Pesisir yang relatif masih menyukai nilai-nilai tradisional sehingga masih membutuhkan keberadaan warung atau toko yang dikelola secara tradisional untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Para pengusaha wanita "UEK Kelurahan Limbungan Baru" masih memerlukan pengetahuan bisnis yang rasional guna mengembangkan usahanya, agar persepsi wanita usaha memiliki pandangan bahwa bisnis harus dilakukan secara rasional atau motif ekonomi. Pengetahuan ini dimaksudkan untuk mengatasi kelemahan pengelolaan bisnis yang kurang menerapkan konsep bisnis yang rasional, bisnis kecil/keluarga dianggap sebagai usaha yang berjalan dengan sendirinya dan berjalan sesuai dengan arus lingkungan atau mempercayai rezeki itu di tangan Tuhan. Kita menginginkan semua wanita pengusaha UEK ini menjalankan bisnisnya berbasis pengetahuan bukan kebiasaan, artinya pengusaha wanita akan mengetahui sikap apa yang harus dilakukan menjalankan usaha atau bagaimana caranya agar produk atau jasa yang ditawarkan lebih diminati konsumen.

Solusi Pengembangan Usaha Kecil/Keluarga

Untuk mengatasi kelemahan wanita pengusaha dalam menyikapi perkembangan lingkungan bisnis di Limbungan Baru dipandang kurang efektif, ini terlihat dari adanya rasa waswas, takut produk tidak dibeli konsumen, takut tidak bisa bersaing dengan pelaku yang lain dan ketakutan modal tidak kembali, maka diperlukan pengetahuan bagaimana memainkan sikap menghadapi perubahan lingkungan bisnis usaha kecil/keluarga. Kita menawarkan materi pembinaan tentang *sikap-sikap yang harus dimiliki pengusaha* kepada peserta, sikap wirausaha ini bukan sifat tetapi pengetahuan yang bisa dipelajari. Seorang pengusaha harus memiliki kepercayaan diri, kreatif, memiliki motivasi berprestasi dan berani mengambil keputusan.

Dalam pelaksanaan pembinaan ini juga diberikan solusi yang lebih bersifat teknik dan operasional yang diperlukan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Mengapa banyak wanita pengusaha kesulitan mengembangkan

usahanya, jelas hal ini disebabkan kurangnya pengetahuan teknik (pengalaman) untuk menghasilkan produksi, lemahnya pengetahuan tentang bagaimana memasarkan produk dan mempertahankan pelanggan yang kemungkinan akan direbut oleh pesaing lainnya. Kelemahan juga terlihat dari segi pengelolaan keuangan dan pengelolaan hubungan baik dengan pelanggan. Solusi untuk mengatasi kelemahan ini, kami memberikan pengetahuan kepada peserta tentang pentingnya kemampuan teknis untuk menjalankan usaha dan jangan pernah membuka suatu usaha dimana kita tidak memiliki kemampuan teknik (pengalaman bagaimana memproduksi barang dan jasa), pengelolaan pemasaran agar dapat menemukan dan mempertahankan pasar atau pelanggan, pengelolaan keuangan agar memiliki kemampuan memperoleh sumber dana dan bagaimana cara menggunakannya dan pengelolaan hubungan baik dengan relasi atau pelanggan.

Pelaksanaan pembinaan terhadap wanita pengusaha yang dilaksanakan di ruang pertemuan Kelurahan Limbungan Baru Kec. Rumbai Pesisir yang berjumlah sebanyak 25 orang menunjukkan tingginya keinginan untuk mengikuti kegiatan ini, terlihat 24 peserta yang hadir atau melebihi 90% kehadiran peserta.

Dalam menyampaikan materi pembinaan, peserta terlihat antusias mendengarkan dan terlihat keingintahuan yang lebih besar pada diri para peserta. Setiap materi yang disampaikan dalam pembinaan direspon positif oleh peserta dengan cara memberikan tanggapan yang berkaitan dengan pengalaman usahanya masing-masing. Dan setiap peserta saling berdiskusi sesama rekan peserta sebelum melemparkan pertanyaan kepada nara sumber, karena mereka masih segan atau malu-malu. Terjadi diskusi yang panjang terhadap kasus-kasus yang disampaikan peserta yang berkaitan dengan pengembangan usaha yang mengalami kemacetan. Kondisi ini menunjukkan sasaran dari pembinaan telah mendapat respon positif dari peserta sehingga proses pelaksanaan penyampaian materi pembinaan berjalan sesuai dengan yang diinginkan yakni adanya diskusi kelas.

Dari tiga materi yang disampaikan dalam pembinaan, semuanya mendapatkan tanggapan positif dari peserta yang terlihat serius mendengarkan nara sumber menyampaikan materi. Secara umum, proses penyampaian materi dapat dipahami dan dimengerti oleh peserta yang hadir, terlihat adanya feedback yang diberikan berupa pertanyaan kasus-kasus pengelolaan usaha mereka masing-masing.

SIMPULAN

Pengusaha wanita Kel. Limbungan Baru adalah kelompok usaha wanita yang mendapatkan pinjaman modal dari Dana Bergulir UEK untuk mengembangkan usaha kecil/keluarga. Namun dipandang masing kurang efektif untuk mengembangkan usahanya karena rata-rata pengusaha wanita ini masih lemah dari segi pengetahuan pengelolaan bisnis yang rasional ekonomis. Prospek untuk pengembangan usaha kecil/keluarga di Kec. Rumbai Pesisir masih menunjukkan adanya harapan berkembang usaha kecil/keluarga. Keberadaan usaha ini masih dibutuhkan oleh masyarakat karena usaha ini masih bersesuaian dengan nilai-nilai masyarakat lokal yang masih tradisional serta peluang usaha yang semakin meningkat. Secara kualitatif dapat disimpulkan bahwa sasaran pembinaan yang dilakukan sudah menunjukkan pencapaian hasil yang cukup memuaskan. Hal ini terlihat dari antusias peserta mengikuti proses pembinaan dan pertanyaan kasus yang disampaikan kepada nara sumber.

REFERENSI

- Geoffrey et. al, 2002. *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*, PPM, Jakarta.
- Buchari Alma, 2013. *Kewirausahaan*, Alfabeta, Bandung
- Husein Umar, 2001. *Strategic Management in Action*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta,
- McCarthy B., 2003. The Impact of The Entrepreneur Personality on The Strategy Format and Planning Process in SME's, *Journal of Management*, pp154-172 .
- Philif Kotler, 1995. *Manajemen Pemasaran*,

Salemba Empat, Jakarta,
Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan,
Vol.11, No. 1, Maret 2009: 46-58.
Kuncoro, Mudrajad dan PT Asana Wirasta Setia,
1997. *Pengembangan Pola Pembinaan
Usaha Kecil dan Masyarakat di Sekitar*

Obyek dan Kawasan Pariwisata, PT
Asana Wirasta Setia dan Deparpostel,
Yogyakarta
Suryana, 2013. *Kewirausahaan: Kiat dan
Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat,
Jakarta.