

USAHA BAGI PENGUSAHA MIKRO DI KELURAHAN TARA- TARA KECAMATAN TOMOHON BARAT KOTA TOMOHON*BUSINESS FOR MICRO BUSINESSES IN KELURAHAN TARA-TARA KECAMATAN TOMOHON BARAT KOTA TOMOHON*

Oleh:

Mauna B. Maramis¹²³Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Ekonomi Pembangunan
Universitas Sam Ratulangi Manado

E-mail:

¹maunamaramis@gmail.com

Abstrak: Kelurahan Taratara Satu Kecamatan Tomohon Barat memiliki berbagai macam usaha mikro seperti warung, kantin, dan usaha penjualan kue tradisional. Hampir semua usaha mikro di Kelurahan Taratara Satu dikerjakan oleh rumah tangga atau keluarga yang masih tergolong tradisional dengan manajemen usaha yang sederhana. Persoalan yang dihadapi oleh para pengelola usaha mikro adalah rendahnya modal usaha, manajemen usaha sangat sederhana, dan pengelolaan keuangan usaha yang masih tradisional. Akibat yang ditimbulkan oleh persoalan tersebut membuat para pengusaha mikro menjadi kurang fokus terhadap kegiatan usahanya dan sering beralih mencari usaha yang lain untuk mendapatkan uang untuk keperluan sehari-hari. Kondisi menyebabkan produksi penjualan menjadi tidak menentu dan tidak berkesinambungan. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh para pengelola usaha mikro maka perlu dilakukan kemitraan dengan memberikan solusi untuk meningkatkan kemampuan para pengusaha dalam hal pengelolaan modal untuk produksi, pengelolaan keuangan usaha, dan pemasaran hasil usaha yang lebih baik, Metode yang digunakan adalah metode penyuluhan, metode praktek/pendampingan dan metode evaluasi. Berdasarkan hasil kegiatan yang dilakukan peserta yang mengikuti kegiatan memiliki peningkatan dalam mengelola usahanya, memiliki keterampilan dalam membuat laporan keuangan dan mampu memasarkan produk dengan pengelolaan pemasaran yang efektif dan sederhana sehingga mempengaruhi terhadap pendapatan dan kesejahteraan hidup keluarga.

Kata Kunci : *usaha mikro, modal, keuangan*

Abstrac: *Taratara Satu Village, Tomohon Barat District has a variety of micro businesses such as food stalls, canteens, and traditional cake sales businesses. Almost all micro businesses in Kelurahan Taratara Satu are carried out by households or families that are still classified as traditional with simple business management. The problems faced by micro business managers are low business capital, very simple business management, and traditional business financial management. The consequences of these problems make micro entrepreneurs become less focused on their business activities and often turn to finding other businesses to get money for their daily needs. Conditions cause the sale of production to become erratic and unsustainable. Based on the problems faced by micro business managers, it is necessary to do partnerships by providing solutions to improve the ability of entrepreneurs in terms of capital management for production, business financial management, and better marketing of business results. The method used is the extension method, practice method / assistance and evaluation methods. Based on the results of the activities carried out by participants who participated in the activity have an increase in managing their business, have skills in making financial reports and are able to market products with effective and simple marketing management so that it affects the income and welfare of the family life.*

Keywords: *micro business, capital, finance*

PENDAHULUAN**Latar Belakang**

Usaha mikro merupakan suatu usaha yang dilakukan oleh masyarakat kalangan menengah ke bawah dalam memulai usahanya dengan modal yang sangat kecil. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki potensi tumbuh kembang yang besar dalam meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Hal ditunjukkan oleh keberadaan UMKM yang telah mencerminkan wujud nyata kehidupan sosial dan ekonomi bagian terbesar dari rakyat Indonesia. Sebagai salah satu komponen dalam industri nasional, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian nasional, penyerapan tenaga kerja, pemerataan distribusi hasil-hasil pembangunan, dan penanggulangan kemiskinan (Wa Ode dan Zuznaita Muizu, 2017).

Pada krisis global yang terjadi beberapa waktu lalu, UMKM hadir sebagai suatu solusi dari sistem perekonomian yang sehat. UMKM merupakan salah satu sektor industri yang sedikit bahkan tidak sama sekali terkena dampak krisis global yang melanda dunia. Dengan bukti, jelas bahwa UMKM dapat diperhitungkan dalam meningkatkan kekompetitifan pasar dan stabilisasi sistem ekonomi yang ada. Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia UKM selalu digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern (Podunge, 2016)

Menurut Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) maka usaha mikro didefinisikan sebagai usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Kriteria utama dari usaha mikro adalah modalnya yang kecil yakni tidak lebih dari Rp.10 juta dan asetnya maksimum 50 juta. Usaha mikro memiliki ciri antara lain menggunakan anggota keluarga sebagai karyawan atau partner kerja, usaha yang dijalankannya tergolong skala kecil dimulai dari kegiatan produksi serta barang yang dijual masih tergolong dalam jumlah yang sedikit. Dalam menjalankan usahanya pun pelaku usaha mikro menggunakan pengalaman yang otodidak. Jenis usaha mikro antara lain usaha penjualan kue, penjual bakso, warung kelontong, warung makan dan lain sebagainya.

Kelurahan Kayawu Kecamatan Tomohon Utara memiliki berbagai macam usaha mikro seperti warung untuk keperluan rumah tangga, warung makan, dan penjualan kue tradisional. Hampir semua usaha mikro di Kelurahan Taratara Satu dikerjakan oleh rumah tangga atau keluarga yang masih tergolong tradisional dengan manajemen usaha yang sederhana.

Adapun usaha mikro yang menjadi fokus program kemitraan pada masyarakat adalah usaha penjualan makanan dan kue yang dilakukan oleh anggota masyarakat di Kelurahan Tara-tara 1. Usaha rumah tangga dilakukan untuk memenuhi permintaan makanan dan kue dari masyarakat yang ada disekitar tempat usaha baik melalui pembelian langsung maupun pesanan. Produksi usaha dilakukan secara rumahan oleh anggota keluarga. Sedangkan manajemen usaha masih bersifat sederhana sesuai dengan kemampuan para pengusaha mikro tersebut. Adapun produksi makanan yang dihasilkan adalah mie bakso, tahu isi, nasi campur, ikan masak. Sedangkan kue yang dihasilkan adalah biopong, panada, koyabu, donat, kue tolu dan kukis pisang. Ada kalanya juga menerima pesanan kue untuk berbagai kegiatan seperti ibadah atau kegiatan pertemuan dalam even pemerintah setempat.

Pengelolaan usaha atau manajemen usaha mikro masih sangat konvensional dimana pengusaha melakukan pembuatan makanan dan kue dan setelah selesai dipajang di depan rumah di lemari kaca atau wadah yang lain yang dapat menarik orang untuk membeli, Belum ada konsep penjualan yang moderen. Ditinjau dari sisi potensi dan peluang maka usaha pembuatan, penjualan makanan dan kue di Kelurahan Taratara Satu hingga saat tergolong masih stagnan dan beberapa usaha penjualan ada yang mengalami kemunduran usaha.

Persoalan yang dihadapi oleh para pengusaha mikro dibidang pembuatan, penjualan makanan dan kue adalah rendahnya modal usaha, manajemen usaha yang tidak sehat, cara pemasaran yang sangat sederhana, dan akibat yang ditimbulkan oleh persoalan tersebut membuat para pengusaha mikro menjadi kurang fokus terhadap usaha dan beralih mencari usaha yang lain untuk mendapatkan uang keperluan sehari-hari. Kondisi menyebabkan produksi penjualan menjadi tidak menentu dan berkesinambungan.

Berdasarkan permasalahan mendasar mitra adalah kurangnya kemampuan para pengusaha mikro dalam pengelolaan usaha yang meliputi: manajemen modal, manajemen keuangan usaha, dan manajemen pemasaran usaha sehingga prospek pengembangan usaha menjadi terkendala. Berdasarkan latar belakang tersebut dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: Bagaimana modal, manajemen laporan keuangan dan pemasaran yang efektif untuk keberlanjutan usaha.

Tabel 1.1 Permasalahan Mitra

Permasalahan Mitra Kelompok Usaha Mikro di Ta	
Modal Usaha	Pemasaran
Rendahnya keterampilan dalam pengelolaan Modal	Rendahnya pengetahuan mengenai pemasaran yang efektif dan efisien
Manajemen Keuangan	
Mitra memiliki pengetahuan pengelolaan keuangan yang Rendah	

Berdasarkan latar belakang tersebut dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: Bagaimana meningkatkan pengetahuan mengenai pengelolaan modal kerja, manajemen keuangan dan pemasaran produ secara efisien dan efektif sehingga menjamin kesinambungan usahanya dan peningkatan pendapatan?

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi yang ditawarkan

Berdasarkan Permasalahan Mitra maka solusi yang ditawarkan adalah meningkatkan wawasan manajemen usaha melalui kegiatan :

- Penyuluhan dan praktek pengelolaan modal usaha untuk produksi
- Penyuluhan dan praktek pengelolaan keuangan usaha
- Penyuluhan dan praktek pemasaran usaha baik secara langsung kepada pelanggan dan melalui media sosial (penjualan dan promosi usaha secara online).

Manfaat Kegiatan Pengabdian

1. Peserta memiliki peningkatan pengetahuan tentang teori dan konsep modal kerja sehingga peserta dapat mengetahui dana yang dibutuhkan setiap hari, kemampuan menyediakan dana sesuai kebutuhan, dan mampu memprediksi permintaan pasar
2. Peserta memperoleh pengetahuan dan memahami konsep manajemen keuangan bagi usaha yang dimiliki dengan memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam membuat laporan keuangan secara lebih baik.
3. Peserta memperoleh pengetahuan dan memahami konsep manajemen pemasaran yang efektif dan sederhana bagi
4. Peserta diharapkan dapat secara mandiri menerapkan metode dan pengetahuan yang diperoleh dalam pelatihan sehingga tercipta kesinambungan usaha yang baik dan dapat meningkatkan pendapatan

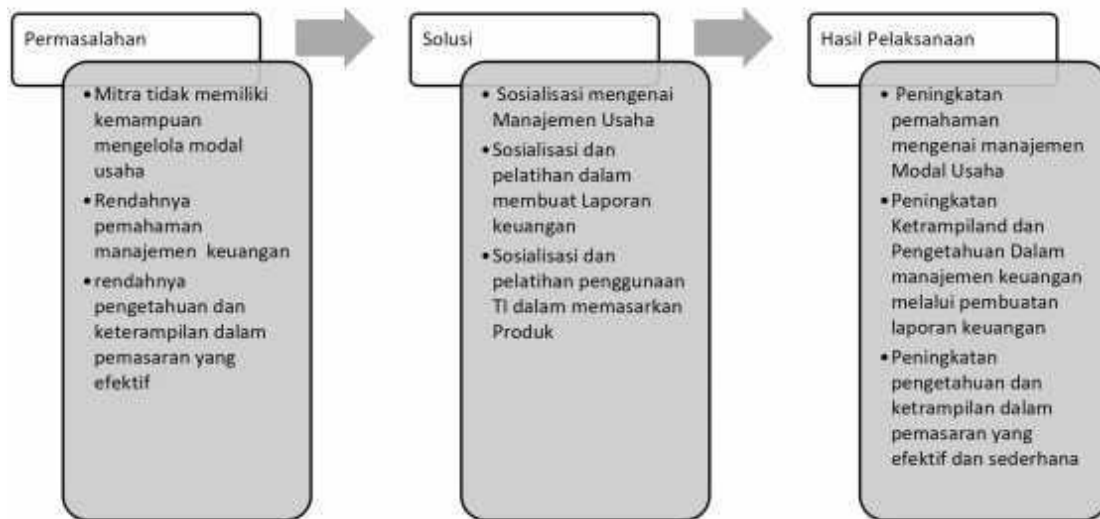
METODE PELAKSANAAN

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi maka solusi yang ditawarkan maka Tim Pelaksana menggunakan metode pelaksanaan kegiatan sebagai berikut:

1. Metode Penyuluhan dan Praktek ; Metode dipakai untuk menunjang solusi pemecahan masalah dalam rangka meningkatkan pengetahuan tentang pengelolaan modal usaha untuk produksi, pengelolaan keuangan usaha, dan pengelolaan mengenai cara memasarkan hasil usaha yang lebih baik baik melalui cara pemasaran biasa maupun dengan menggunakan media online atau internet.
2. Metode Pendampingan ; Metode dipakai untuk mengawal mitra agar tetap fokus dalam pengelolaan usaha sampai mereka mampu melaksanakan usahanya dan mengalami kemajuan yang lebih baik sesuai tujuan program kemitraan .
3. Metode Evaluasi ; Metode dipakai untuk melihat sejauh mana tingkat keberhasilan solusi yang ditawarkan dalam pemecahan masalah usaha mikro.

Adapun tahapan kegiatan yang dilaksanakan dan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra dapat dilihat berdasarkan pemecahan masalah pada gambar dibawah.

- Peserta tidak memiliki pengetahuan mengenai manajemen usaha
- Kurangnya ketrampilan dan pengetahuan manajemen keuangan
- Kurangnya pengetahuan mengenai pemasaran yang efektif dan efisien



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Solusi Permasalahan Mitra

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Berdasarkan hasil dari kegiatan yang sudah dilakukan kepada Kelompok Usaha Mikro yaitu Pemilik Warung, Kantin dan Penjual Kue Tradisional di Kelurahan Tara-Tara Kecamatan Tomohon dapat disimpulkan bahwa para peserta yang mengikuti kegiatan sangat serius dan antusias mendengar sosialisasi materi-materi yang sudah disampaikan, terlebih ketika diadakan pelatihan dan pendampingan. Dari pertanyaan yang disampaikan, rata-rata peserta bertanya bagaimana agar usahanya dapat berkembang dengan modal yang rendah, bagaimana mengelola modal usaha. Dari hasil post test juga dapat respon yang sangat baik dan memiliki jawaban yang positif dari hasil evaluasi yang sudah dilakukan.

Hasil yang dicapai

Hasil yang dicapai dari kegiatan adalah

Berdasarkan hasil kegiatan yang sudah dilakukan mitra dari kegiatan yaitu mitra yang berada di Kelurahan Tara-Tara berdasarkan evaluasi dalam mengikuti kegiatan sangat serius dan antusias dalam mengikuti pelatihan, ceramah dan tanya jawab.

Para peserta sangat memperhatikan setiap tahapan kegiatan yang dilakukan terutama saat pelatihan untuk membuat laporan keuangan dan bagaimana penggunaan media atau teknologi saat untuk mencapai pemasaran yang lebih efektif yang disesuaikan dengan kondisi dan peluang yang ada disekitar.

Hasil dan luaran pada materi pertama mengenai manajemen usaha yang dibawakan oleh Ketua TIM Mauna Maramis

1. Pada tahapan awal dalam wawancara dengan peserta, hasilnya menunjukkan bahwa 60 persen peserta mengetahui manajemen namun 90 persen tidak mengetahui bagaimana manajemen usaha yang efektif dan efisien
2. Materi yang disampaikan meliputi Teori dan Konsep Manajemen, Dasar-dasar pengantar manajemen, Fungsi Manajemen, tingkatan manajemen dan manajemen usaha.
3. Setelah pemberian materi, peserta sangat antusias menanyakan tentang bagaimana memanaj usaha yang efektif dan efisien, hal apa yang perlu diperhatikan dan tingkatkan
4. Pada wawancara terakhir, para peserta sudah menunjukkan perubahan pemahaman dan terjadi peningkatan, yaitu:
 - 85 persen peserta, sudah mengetahui dan memahami ruang lingkup manajemen.
 - 80 persen sudah bisa memahami arti pentingnya manajemen untuk suatu usaha

Hasil dan luaran pada materi kedua yang dibawakan D SE.,MSi

Tahap awal menunjukkan 90 persen peserta tidak pernah membuat laporan keuangan atau tidak memahami

manajemen keuangan.

1. Pada saat pemberian materi peserta banyak bertanya dan ingin dilatih untuk membuat laporan keuangan baik harian, mingguan maupun bulanan,
2. Setelah pemberian materi dan pelatihan Peserta sangat aktif dalam bertanya dan melatih diri sendiri untuk membuat simulasi laporan

Hasil dan luaran materi ketiga dibawakan oleh Dennij Mandey SE.,MSi mengenai manajemen pemasaran.

1. Pada tahapan awal dalam wawancara peserta menunjukkan bahwa 80 persen peserta tidak mampu dan tidak memiliki pengetahuan mengenai pemasaran yang efektif dan efisien bagi produk yang dijual. Rata-rata peserat hanya memasarkan produk secara konvensional.
2. Pada saat pemberian materi mereka sangat antusias mendengarkan materi yang disampaikan dan setelah pemberian materi, diadakan diskusi tanya jawab antara peserta dan pemberi materi, dimana para peserta sangat aktif bertanya kepada pemateri.
3. Pada wawancara dan observasi akhir menunjukkan perubahan pemahaman dan peningkatan, yaitu:
 - 90 persen peserta memahami konsep pemasaran yang efektif dan strategi dalam manajemen pemasaran.
 - 25 persen peserta sudah mulai melakukan pemasaran online untuk produk yang dihasilkan terutama penjual kue tradisional dan pemilik kantin

KESIMPULAN

1. Kegiatan bagi kelompok usaha mikro yang terdiri dari kelompok pemilik warung, Kantin dan penjual Kue Tradisional sudah tepat dilakukan, karena kelompok merupakan usaha kecil yang layak diberikan pelatihan dan pendampingan sehingga mereka memiliki pengetahuan mengenai manajemen usaha menangkap peluang-peluang usaha sehingga dapat meningkatkan pendapatan mitra
2. Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan meningkatkan kemampuan dan keterampilan mitra untuk membuat laporan keuangan secara lebih baik.
3. Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan juga mampu meningkatkan keterampilan mitra untuk mengembangkan usaha dalam menjalankan operasional bisnis yang dijalankan dengan memasarkan produk secara lebih efektif
4. Kegiatan yang sudah dilakukan mampu meningkatkan partisipasi dosen dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat usaha mikro guna menopang perekonomian daerah maupun nasional

SARAN

Untuk peserta pelatihan terus berusaha untuk mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan peluang – peluang yang ada dan bagi pemerintah diharapkan untuk dapat meningkatkan kerja sama dengan pihak LPPM Universitas Sam Ratulangi atau Universitas lain yang ada di Sulawesi Utara dalam penyelenggaraan program pengabdian pada masyarakat melalui Program Kemitraan Masyarakat guna meningkatkan perekonomian nasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Maskur. 2010 *Lilitan Usaha Mikro Kecil, Menengah (UMKM) dan Kontroversi Kebijakan*. Medan; Mitra Indonesia
- Longeneker, J. G., Charlos W. J., dan William Petty. 2011. *Kewirausahaan; Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta; Penerrbit Salemba Empat
- Podungge, R 2016, Pengembangan Industri Rumah Tangga Pengrajin Kue Tradisional Untuk Peningkatan Pendapatan Ibu Rumah Tangga Desa Putiana Kecamatan Anggrek Kabupaten Gorontalo Utara, Jurnal Ekonomi
- Wa Ode Zusnita Muizu. Pendampingan Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro di Desa Purwadadi Barat dan Pasirbungur Kabupaten Subang, Pekbis Jurnal Vol 9No 2 Juli 2017
- Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).