



Model Pengembangan UMKM dengan Pendekatan KBK (Kluster Bordir Dan Konveksi) di Desa Padurenan Kudus

Tina Martini¹, Suhadi², Amirus Sodik³

IAIN Kudus¹IAIN Kudus²IAIN Kudus³

tinastainkds@gmail.com¹, salwalubna44@gmail.com²,

sodiqamirus@gmail.com³

Abstract

This study aims to determine the development model of small and medium enterprises with KBK approach (embroidery and convection cluster) in Padurenan Kudus. The contribution of research is expected to add to the contribution of thought and knowledge in business management, specifically related to the model of developing small and medium enterprises with the KBK (embroidery and convection cluster) approach in Padurenan Kudus. The context of this research is business development with the KBK approach to content SME in Padurenan. The research approach used is a qualitative method. The location of the study was carried out on SME player who were member of the KBK in Padurenan Kudus. Technique of collecting data by interview, observation, and documentation. The result of study indicate that SMEs in Padurenan often receive assistance, training and comparative studies. The resulting output in increased employee skills, managerial maturity of the company and the establishment of communication or relationship with outside parties. The existence of the KSU Padurenan Jaya is able to establish communication between the SMEs and information sources in business development activities. Researcher also find condition where SMEs are still less than optimal in terms of financial statement. SMEs have participated in training in financial report preparation and business planning, but the reality in the field of the recording system has not suitable the standart. As a result of recording that doesn't meet the standart, there has not been a separation of the company's wealth personally. This disturbed the company report progress assessment

Keywords: *Business development, SMEs, Embroidery and Convection Cluster*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui model pengembangan usaha kecil menengah dengan pendekatan KBK (Kluster Bordir dan Konveksi) di Desa Padurenan Kabupaten Kudus. Kontribusi penelitian diharapkan dapat menambah sumbangan pemikiran dan pengetahuan dalam manajemen bisnis, khususnya terkait tentang model pengembangan usaha kecil menengah dengan pendekatan KBK (Kluster Bordir dan Konveksi) di Desa Padurenan Kabupaten Kudus. Konteks penelitian ini adalah pengembangan usaha dengan pendekatan KBK dengan Content UKM di Desa Padurenan. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Lokasi penelitian dilakukan pada pelaku UKM yang tergabung dalam KBK di Desa Padurenan Kabupaten Kudus. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UKM di Desa Padurenan sering menerima pendampingan, pelatihan, studi banding. Out put yang dihasilkan adalah meningkatnya skill karyawan, semakin matangnya manajerial perusahaan, serta terjalinnya komunikasi atau hubungan dengan pihak-pihak luar. Keberadaan KSU Padurenan Jaya mampu menjalin komunikasi antar UKM serta sumber informasi dalam kegiatan-kegiatan yang bersifat pengembangan



usaha. Peneliti juga menemukan kondisi dimana UKM masih kurang optimalnya dalam hal laporan keuangan. UKM sudah mengikuti pelatihan penyusunan laporan keuangan serta perencanaan bisnis, akan tetapi realitas di lapangan sistem pencatatannya belum memenuhi standar yang ada. Akibat pencatatan yang tidak memenuhi standar, maka belum terdapat keterpisahan kekayaan perusahaan dengan pribadi. Hal ini yang mengganggu dalam penilaian progres report perusahaan.

Kata Kunci: Pengembangan Usaha, UKM, Kluster Bordir dan Konveksi

PENDAHULUAN

Fundamental perekonomian Indonesia saat ini masih belum begitu kokoh, pemerintah mendorong untuk terus memberdayakan Usaha Kecil Menengah (UKM). Sektor ini mampu menyerap tenaga kerja cukup besar dan memberi peluang bagi UKM untuk berkembang dan bersaing dengan perusahaan besar. Eksistensi UKM memang tidak dapat diragukan lagi karena terbukti mampu menopang roda perekonomian nasional dan mampu terus bertahan. Ketangguhan UKM telah terbukti sebagai jaring pengaman perekonomian di saat banyak perusahaan besar yang gulung tikar.

UKM menyimpan potensi yang memungkinkan dikembangkan, baik dalam produktivitas maupun daya saing. UKM juga dapat berfungsi untuk menciptakan teknologi, produk, dan jasa baru, pendukung pertumbuhan ekonomi, serta menciptakan perubahan dan kompetisi pada pasar (Lupiyoadi, 2004). Keberadaan UKM tersebut dapat digunakan sebagai penggerak utama dalam mempercepat pemulihan perekonomian Indonesia. Selain itu UKM mampu meningkatkan perekonomian pelaku usahanya.

Penelitian yang telah dilakukan oleh Taufik Mokhammad dan Hartono yang berjudul "Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Berbasis Potensi Ekonomi Masyarakat" menunjukkan bahwa upaya konstruktif dalam penyelarasan dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang berkeadilan adalah dengan memberikan kesempatan kepada setiap individu dan masyarakat untuk mengoptimalkan produktifitasnya dalam mengelola sumber daya yang ada. Pengembangan usaha merupakan salah satu upaya mengatasi kesenjangan ekonomi dan kemiskinan. Program pemberdayaan kelompok UMKM perlu didukung dengan sistem perencanaan yang matang dan terarah, sehingga dapat mewujudkan pembangunan yang merata (Taufik & Hartono, 2011:9).

Penelitian lain yang sejalan juga telah dilakukan oleh Nurulia Azizah yang berjudul "Model Pengembangan Industri Kecil Konveksi Melalui APIK (Asosiasi Pengrajin Industri Konveksi) di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan Jawa Timur". Menunjukkan bahwa peran APIK pada industri kecil konveksi adalah sebagai wadah atau organisasi yang membantu para pengusaha industri kecil konveksi dalam meminta bantuan kepada pemerintah. APIK sebagai organisasi yang siap membantu dan melayani para pengusaha industri kecil konveksi sesuai dengan Visi dan Misi APIK. Nilai peran kerja konveksi setelah adanya APIK lebih tinggi. Hal ini berarti bahwa

keberadaan APIK memberikan andil dalam meningkatkan industri kecil konveksi di Desa Tritunggal. Ada beberapa strategi pengembangan yang diterapkan oleh sentra kecil konveksi di Desa Tritunggal, yaitu strategi SO, strategi ST, strategi WO dan strategi WT (Azizah, 2014: 304).

KBK yaitu suatu wadah yang membina para pengusaha industri kecil menengah untuk bordir dan konveksi di bawah wadah Koperasi Padurenan Jaya yang beranggotakan 180 UKM. Tujuan organisasi ini adalah menampung semua ide yang menjadi masalah dalam industri kecil menengah bordir dan konveksi. Apabila masalah tersebut tidak terselesaikan maka organisasi akan meminta bantuan kepada pemerintah.

Fenomena lain, UKM yang tergabung dalam usaha kluster bordir dan koveksi yang ada di wilayah Kabupaten Kudus juga menghadapi banyak sekali permasalahan, yaitu terbatasnya modal kerja, kualitas sumber daya manusia yang rendah, minimnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi (Sudaryanto dan Hanim, 2002). Dalam prosesnya, ada beberapa UKM yang dapat berkembang dan kemudian menjadi sukses, namun tak sedikit yang mengalami kegagalan bahkan tak beroperasi.

Kendala lain yang dihadapi adalah keterkaitan dengan prospek usaha yang kurang jelas serta perencanaan, visi dan misi yang masih kurang mantap. Hal ini terjadi karena umumnya UKM bersifat *income gathering*, yaitu menaikkan pendapatan, dengan ciri-ciri sebagai berikut: merupakan usaha milik keluarga, menggunakan teknologi yang masih relatif sederhana, kurang memiliki akses permodalan, dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kekayaan pribadi.

Adanya permasalahan-permasalahan yang dihadapi UKM bordir dan konveksi di Desa Padurenan Kabupaten Kudus, diperlukan solusi supaya mampu mempertahankan kelangsungan usahanya dan semakin berkembang. Apalagi dengan adanya persaingan bisnis yang semakin ketat disertai harga bahan baku yang semakin meningkat, menuntut para pelaku usaha di Desa Padurenan Kabupaten Kudus mau tidak mau harus menghadapi kondisi tersebut. Pengusaha harus mampu mengembangkan usahanya dengan memperhatikan segala sumber daya yang ada di dalam perusahaannya sehingga mampu bersaing dengan pelaku bisnis yang lain.

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti mencoba melihat bagaimana model pengembangan usaha kecil menengah dengan pendekatan KBK (Kluster Bordir dan Konveksi) Di Desa Padurenan Kabupaten Kudus. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui model pengembangan usaha kecil menengah dengan pendekatan KBK di Desa Padurenan Kabupaten Kudus. Kontribusi Penelitian ini diharapkan dapat menambah sumbangan pemikiran dan pengetahuan dalam manajemen bisnis, khususnya yang berkaitan tentang model pengembangan usaha kecil menengah dengan pendekatan KBK (Kluster Bordir dan Konveksi) di Desa Padurenan Kabupaten Kudus.

KAJIAN LITERATUR

Pengembangan Usaha

Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja (Harianja, 2002: 168).

Sedangkan menurut Mangkuprawira menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan. Pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan (Lubis: 9).

Pengembangan UKM dinilai penting karena berdasarkan pertimbangan sebagai berikut (Yustika, 2007: 180):

- a. Struktur usaha di Indonesia selama ini bertumpu kepada keberadaan UKM, tetapi dengan kondisi yang memprihatinkan baik dari segi nilai tambah maupun keuntungan yang bisa diraih. Pengajuan kelas usaha tersebut secara otomatis membangun kesejahteraan sebagian besar masyarakat.
- b. Mendongkrak nilai ekspor Indonesia yang berdampak pada pemasukan devisa. Hal ini tentu berkebalikan dengan industri besar yang justru mengeksploitasi pasar domestik untuk penjualan hasil produknya.
- c. UKM teruji bertahun-tahun tahan akan guncangan ekonomi baik nasional maupun internasional. Posisi perusahaan besar mengalami krisis akan tetapi sebagian industri kecil dan menengah masih bertahan bahkan memperoleh keuntungan berlipat bagi yang berorientasi ekspor.
- d. UKM dalam produksinya lebih dominan menggunakan bahan baku yang berasal dari dalam negeri dibanding perusahaan besar sehingga tidak membebani nilai impor.

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu Negara (Harmaizar, 2003: 14).

Adapun unsur penting dalam mengembangkan usaha yaitu:

- a. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal):
 - 1) Adanya niat dari pengusaha/wirausahawan untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
 - 2) Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang/produk, dan lain – lain.
 - 3) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.

b. Unsur dari pihak luar (Pihak eksternal):

- 1) Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.
- 2) Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
- 3) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik/kondusif untuk usaha.
- 4) Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum ditemui. Strategi ini bisa digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai atau menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harga yang murah pula.
- 5) Cakupan jajaran produk. Suatu jajaran produk atau jasa yang bervariasi memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhannya dalam satu tempat saja.

Usaha Kecil dan Menengah

Keberadaan UKM memiliki dampak yang cukup signifikan bagi bangsa ini, karena keberadaannya mampu mengangkat ekonomi masyarakat dan menyerap tenaga kerja serta mengurangi tingkat kemiskinan. UKM di Indonesia masih perlu sentuhan dari pihak pemerintah atau pihak yang peduli terhadap perkembangannya dengan memberikan berbagai solusi agar bisa maju.

Pemberdayaan sumber daya manusia dengan cara terbaik yang ditujukan untuk kegiatan produktivitas, baik berupa pengembangan keterampilan, pengetahuan, dan kapasitas kekuatan karyawan. Sedangkan yang lainnya seperti pertumbuhan ekonomi, tingkat kesejahteraan yang lebih tinggi, dan penyebaran pendapatan yang lebih adil, itu semua sebenarnya merupakan efek lebih lanjut dari keberhasilan pemberdayaan manusia. Membangun kesejahteraan masyarakat bertujuan untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas taraf hidup yang berkualitas.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut (Budisantoso, 2014: 154): Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yaitu dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil, yaitu: 1) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau 2) memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Sedangkan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan, yaitu: memiliki kekayaan bersih lebih dari



Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Karakteristik Usaha Kecil dan Menengah

Suhardjono menyebutkan beberapa karakteristik dari usaha kecil dan menengah, yaitu (Suhardjono, 2003: 33):

- 1) Kurang jelas dalam pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan industri kecil dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.
- 2) Minimnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.
- 3) Sebagian usaha kecil ditandai dengan belum memiliki status badan hukum

Secara global sektor usaha dari UKM dibagi menjadi 7 karakteristik, yaitu (Anoraga, 2010: 320):

- 1) Menggunakan sistem pencatatan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kinerja usahanya.
- 2) Kondisi margin usaha yang cenderung minim akibat dari persaingan yang sangat kompetitif.
- 3) Kondisi permodalan yang terbatas.
- 4) Menejerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas dan sederhana.
- 5) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapakan untuk mampu menekan biaya (*cost*) mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- 6) Sistem pemasaran (*marketing*) dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- 7) Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Pinjaman permodalan dari pihak pihak kreditor tidak terlalu besar dikarenakan pihak kreditor menilai tingkat likuiditas atau pengembalian modalnya biasanya lambat.

Selain itu ciri-ciri secara umum pada UKM adalah:

- 1) Keberadaan status usahanya kebanyakan tidak berbadan hukum.
- 2) Manajemen produk biasanya disesuaikan dengan kemampuan pemiliknya pertimbangan modal, SDM, dan kemampuan manajerial.
- 3) Modal yang terbatas menjadikan pemilihan jenis usaha juga disesuaikan dengan modal yang dimiliki karena modal sendiri.
- 4) Pangsa pasar yang dibidik adalah pasar lokal, dimulai dari daerah yang dekat dengan pusat usaha.

- 5) Minimnya jumlah pekerja yang dimiliki dan pengerjaan produk di rumah masing-masing (Taufik, 2009: 18).

Keunggulan dan Kelemahan UKM

Kekuatan UKM dibandingkan dengan usaha lainnya bisa dilihat dari aktivitas bisnisnya, yaitu (Yustika, 2007: 183):

- 1) UKM bergerak dalam pasar yang terpecah-pecah. Pada pasar tersebut, fenomena skala ekonomi tidak terlalu penting, sehingga keuntungan yang diperoleh dari besaran usaha tidaklah menonjol. Pasar yang demikian memiliki segmen-segmen konsumen yang sangat beragam.
- 2) Produk-produk yang dihasilkan UKM memiliki karakteristik elastisitas pendapatan yang relatif tinggi. Maksudnya, jika terjadi kenaikan pendapatan masyarakat, permintaan terhadap produk-produk tersebut naik, dan bukan turun.
- 3) UKM memiliki tingkat heterogenitas yang tinggi, khususnya heterogenitas teknologi yang bisa digunakan dalam operasi perusahaan.
- 4) UKM tergabung dalam suatu *cluster* (sentra industri), akan mampu memanfaatkan efisiensi kolektif, misalnya dalam hal pembelian bahan baku, pemanfaatan tenaga kerja terampil, dan dalam hal pemasaran bersama.
- 5) Kondisi geografis memberikan keuntungan bagi pelaku usaha UKM. Kondisi geografis, yang membuat produk-produknya memperoleh proteksi alami karena pasar yang dilayani tidak terjangkau oleh inovasi produk-produk berskala besar. Produk-produk dengan biaya transportasi yang tinggi, mudah pecah dan tidak tahan lama, biasanya memiliki pasar yang secara geografis relatif terbatas, yang dengan demikian membuka peluang bagi usaha-usaha skala kecil dalam menjaga keberlangsungan hidup UKM.

Selain keunggulan UKM juga memiliki kelemahan, antara lain: pertama faktor permodalan, aset yang kecil menyebabkan tingkat kepercayaan kreditor memberikan suntikan modal tidak sebesar perusahaan besar. Kedua, faktor pemasaran. Manajemen pemasaran dalam UKM masih dominan pemasaran secara *offline* dan yang menggunakan pemasaran *online* belum banyak dan sederhana. Ketiga, pelaporan keuangan. Laporan keuangan di UKM sangat sederhana bahkan antara kekayaan perusahaan dan pemilik tidak terpisah sehingga akan mengganggu dalam penilaian perusahaan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah *field research* atau penelitian lapangan. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini data yang diperoleh, yaitu dari wawancara langsung kepada pelaku UKM yang tergabung dalam kluster bordir dan konveksi di Desa Padurenan Kabupaten Kudus.

Penelitian ini menggunakan nara sumber baik pelaku usaha UKM ditambah informasi dari informan, Nara sumber pelaku usaha pertama adalah KSU Padurenan Jaya sebagai pihak yang memfasilitasi beberapa



kegiatan dalam rangka pengembangan usaha lewat kluster bordir dan konveksi (KBK). Kemudian dari pelaku UKM, yaitu Purnama Faster konveksi dan Pandawa *Collection*.

PEMBAHASAN

UKM Di Desa Padurenan memproduksi berbagai macam pakaian atau produk lain yang berkaitan dengan pakaian atau berbahan dasar kain, seperti baju, celana, rok, kemeja, hem dan lain-lain. Produk-produk tersebut tidak hanya berada di UKM tetapi KSU Padurenan Jaya. UKM bersama KSU Padurenan Jaya dalam melakukan pengembangan Produk selalu mengikuti *trend* dengan melihat dan membaca perkembangan di dunia teknologi informasi, yaitu melalui internet dan media-media lainnya.

Pengembangan pemasaran dilakukan dengan cara *offline* dan *online*. Setelah mempunyai produsen tetap, pelaku usaha melakukan pemasaran dengan cara estafet, yaitu dengan cara hanya menyalurkan produknya ke produsen, setelah itu dari produsen ke konsumen, yang pemasarannya menyebar sampai ke luar Jawa.

Perencanaan dalam pemasarannya yakni dengan menentukan target pasar dan segmen pasar yang akan dituju agar produk yang dibuat sesuai dengan konsumen yang dituju. UKM dan KSU padurenan Jaya memfokuskan pemasaran produk yang telah dibuatnya ke segmen pasar yang telah dituju diantaranya, yakni: Distributor seragam sekolah, dan sekolah-sekolah. Pelaksanaan dalam manajemen pemasaran ini berkaitan dengan proses jual beli produk yang telah dihasilkan oleh perusahaan agar produk yang ditawarkan dapat terbeli dan mendapatkan laba/ keuntungan untuk menjalankan perusahaan.

Terbentuknya KBK di Desa Padurenan yang di koordinir KSU Padurenan Jaya banyak memberikan keuntungan kepada anggota Koperasi yaitu pelaku UKM dan juga pelanggan lain, diantaranya:

- a. Desain bordir yang setiap waktu sering berubah bisa melayani keinginan/harapan para pelanggan.
- b. Dengan tingkat kesulitan yang tinggi divisi ini masih bisa menerima/mengikuti keinginan pelanggan.
- c. Harga bersaing dengan jasa bordir lainnya yaitu minimal Rp 300 – Rp 18.000 tergantung banyak, panjang serta besar gambar dan pemakaian *stick* jarum yang digunakan setiap mesinnya.

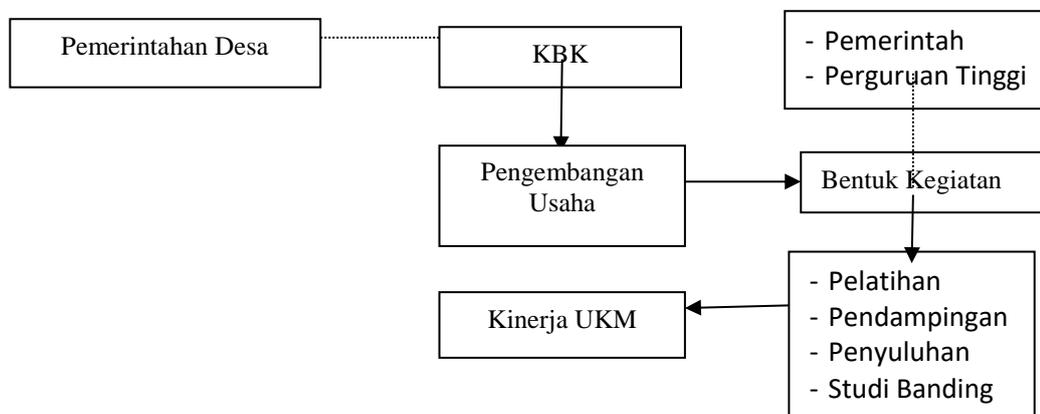
Divisi bordir telah memberikan kontribusi laba terbanyak dibanding dengan divisi yang lain. Sehingga pengaturan manajemen keuangan dengan pelanggan berkaitan piutang usaha harus tepat waktu. SDM atau karyawan dalam unit ini harus benar-benar bisa diandalkan untuk memacu dan terus mendapatkan keuntungan terlebih pada unit bordir komputer maka perusahaan memakai strategi untuk mencapai tujuan diantaranya:

- a. Meningkatkan kinerja karyawan untuk memperoleh hasil yang maksimal.
- b. Menyempurnakan ruang (pintu, pengecatan, penyediaan AC untuk

- bordir).
- c. Menambah peralatan pembantu mesin bordir komputer, *scanner*, gulungan benang bordir.
 - d. Meningkatkan kapasitas/hasil yang maksimal.

Kegiatan pelatihan atau penyuluhan bagi UKM di Desa Padurenan hampir tiap tahun dengan melibatkan para pelaku usaha maupun diwakili oleh karyawan. Tujuan pelatihan adalah untuk meningkatkan pertumbuhan wirausaha baru, memberikan pengetahuan tentang manajemen pengelolaan usaha yang baik, meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para wirausaha baru di bidang teknologi informasi dan tak kalah pentingnya menjaga keberlangsungan hidup perusahaan.

Gambar. 1
Model Pengembangan Usaha UKM Desa Padurenan



Model pengembangan usaha UKM desa Padurenan melalui KBK yang dikoordinator oleh KSU Padurenan Jaya dengan bentuk kegiatannya berupa pelatihan, pendampingan, penyuluhan, studi banding yang dilakukan oleh pemerintah dan perguruan tinggi. *Output* yang diharapkan adanya peningkatan kinerja UKM baik dilihat dari sisi keuangan, SDM, pemasaran, manajerial dan lainnya.

Pelatihan dan pengembangan SDM pada sebuah perusahaan sangat erat hubungannya dengan hasil kinerja dari SDM tersebut. Oleh karena itu, dibutuhkan sebuah penilaian untuk mengukur kinerja dan pelatihan SDM dilaksanakan setelah ada hasil dari penilaian tersebut. Pelatihan karyawan dilakukan dengan tujuan agar karyawan memiliki pengetahuan, kemampuan dan *skill* sesuai dengan tuntutan pekerjaan yang dilakukan.

Keterlibatan UKM dalam berbagai pelatihan bisnis bermanfaat untuk meningkatkan keterampilan proses produksi dan manajerial sehingga secara langsung maupun tidak langsung juga dapat meningkatkan produktivitas kerja. Perusahaan cenderung memiliki berbagai permasalahan bisnis, dengan pelatihan bermanfaat untuk meningkatkan kemampuan dalam memecahkan persoalan yang dihadapi UKM sehingga tidak mengganggu produktivitas kerja.

UKM juga memperhatikan efektivitas dan efisiensi dalam menciptakan karyawan yang memiliki *skill*. Oleh karena itu pelatihan bagi UKM sangat bermanfaat untuk mempersingkat masa belajar karyawan agar segera dapat memenuhi standar kerja yang telah ditentukan. Dengan mengikuti pelatihan maka karyawan akan lebih cepat dalam meningkatkan *skill*nya.

Motivasi UKM mengikuti berbagai pelatihan guna meningkatkan keamanan dan kenyamanan bekerja. Ekspektasi UKM dengan mengikuti pelatihan maka keterampilan atau *skill* dalam proses produksi dan manajerial akan meningkat sehingga dapat meminimalisir jumlah dan biaya yang diakibatkan dari kecelakaan kerja. Selain itu pelatihan akan membentuk pola pikir dan karakter dalam berwirausaha. Bentuk pelatihan yang diberikan oleh pemerintah maupun perguruan tinggi selama ini diharapkan memiliki nilai tambah bagi UKM, yaitu pelatihan yang berkualitas. Dampak kurang aktifnya pelaku UKM dalam memajukan usahanya salah satunya tidak atau jarang mengikuti berbagai pelatihan atau penyuluhan akan sering terjadinya kesalahan dalam operasi perusahaan. Disamping itu *output* dari produksi kurang memenuhi standar, kurang mengikuti *trend* dan perkembangan teknologi informasi. Indikator lainnya adalah loyalitas karyawan terhadap perusahaan rendah dan tingkat keberlangsungan hidup perusahaan sangat rentan merugi jika perusahaan didera permasalahan.

Usaha mengembangkan desain produk dan kualitas UKM di Desa Padurean maka KSU Padurenan Jaya selain memfasilitasi anggota dengan berbagai pelatihan, juga melakukan studi banding, diskusi antarpelaku usaha dan atau anggota sehingga diharapkan mampu meningkatkan kapabilitas dan kualitas SDM yang berdaya saing di era globalisasi ini.

SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan usaha dibutuhkan kedisiplinan, komitmen dan konsistensi yang tinggi bagi yang menjalankannya. Selain dibutuhkan komitmen yang tinggi, semua unsur-unsur yang membentuk perilaku dalam strategi yang telah dipilih perlu dipahami berbagai unsur yang dapat berpengaruh terhadap perilaku individu dalam organisasi. Perilaku individu karyawan dalam organisasi dipengaruhi oleh faktor-faktor dari dalam dan luar dirinya. Faktor dari luar yang sangat berpengaruh terhadap perilaku karyawan adalah: strategi, struktur organisasi, sistem dan prosedur (proses bisnis) yang berlaku dalam organisasi, serta pimpinan yang mengawasi dan mengatur kegiatan yang dilakukannya.

Keterlibatan UKM yang dikoordinir KSU Padurenan merupakan langkah positif dan perlu dilaksanakan secara berlanjutan. Keterlibatan UKM di Desa Padurenan dalam berbagai aktifitas yang sifatnya melakukan pengembangan perusahaan baik dalam bentuk pelatihan, penyuluhan, pendampingan, dan studi banding betul-betul bermanfaat bagi pelaku usaha.

Peneliti melihat masih ada yang perlu dibenahi dalam manajemen UKM antar lain pelaporan keuangan yang kurang memenuhi standar pelaporan keuangan UKM. Kemudian manajemen pemasaran yang dilakukan harus

mengikuti *trend* yang ada misalnya penguasaan terhadap teknologi informasi. Selain itu kontinuitas pendampingan dalam pengembangan usaha yang dilakukan pihak-pihak yang memiliki kepedulian terhadap UKM belum begitu maksimal dalam jangka waktu dan perhatian yang serius.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Pandji. (2010). *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*. Yogyakarta: Dwi Chandra Wacana.
- Azizah, Nurulia. (2014). Model Pengembangan Industri Kecil Konveksi Melalui APIK (Asosiasi Pengrajin Industri Konveksi) di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan Jawa Timur. *Economics Development Analisis Journal*, Vol. 3 (2). 304.
- Hariandja, Marihot Tua Efendi. (2002). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Harmaizar. (2002). *Menangkap Peluang Usaha*. Bekasi: Dian Anugerah Prakasa.
- Hartono dan Taufik, Mokhamad. (2011) Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Berbasis Potensi Ekonomi Masyarakat. *WIGA*, Vol. 1(1). 9-11.
- Lupiyoadi, R. (2004). *Kewirausahaan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Uritomo, Totok Budisantoso. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Edisi Ketiga. Salemba Empat.
- Sudaryanto dan Hanim, Anifatul. (2002). Evaluasi kesiapan UKM Menyongsong Pasar Bebas Asean (AFTA): Analisis Perspektif dan Tinjauan Teoritis. *Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen*, Vol. 1(2).
- Suhardjono. (2003). *Manajemen Perkreditan: Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: AMP YKPN.
- Taufiq, Imam. (2009). *Cara Mudah Memulai Usaha Kecil*. Yogyakarta: Hanggar Kreator.
- Yustika, Ahmad Erani. (2007). *Perekonomian Indonesia*. Malang: BPFE-UNIBRAW.