
Makalah Presentasi Pada Pelatihan Pendirian dan pengelolaan Business Centre untuk mahasiswa yang diselenggarakan oleh EEC UNY pada tanggal 15 Oktober 2011 di FE UNY

PENGELOLAAN USAHA KECIL BAGI MAHASISWA WIRAUSAHA



Oleh: Agung Utama, M.Si

Jurusan manajemen Fakultas Ekonomi Universitas negeri Yogyakarta

YOGYAKARTA

2011

PENGERTIAN USAHA KECIL

Usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya mempunyai jalur komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan juga dengan sebagian besar tenaga kerja yang ada dalam kegiatan usaha tersebut, dan biasanya hanya mempekerjakan tidak lebih dari limapuluh orang.

Usaha kecil memiliki ciri-ciri:

- a. Manajemen tergantung pemilik.
- b. Modal disediakan oleh pemilik sendiri.
- c. Skala usaha dan jumlah modal relatif kecil.
- d. Daerah operasi usaha bersifat local.
- e. Sumberdaya manusia yang terlibat terbatas.
- f. Biasanya berhubungan dengan kebutuhan kehidupan sehari-hari.
- g. Karyawan ada hubungan kekerabatan emosional.
- h. Mayoritas karyawan berasal dari kalangan yang tidak mampu secara ekonomis.

FAKTA USAHA KECIL PADA BERBAGAI NEGARA

Di negara-negara sedang berkembang usaha-usaha yang banyak bertumbuh di masyarakat pada umumnya tergolong sebagai usaha kecil. Fakta ini menunjukkan bahwa usaha kecil merupakan mayoritas kegiatan masyarakat yang memberikan kontribusi signifikan pada penciptaan pendapatan penduduknya.

Fakta-fakta seperti berikut ini adalah kenyataan di mana:

- a. Di banyak negara, 99% dari semua bisnis adalah usaha kecil.
- b. 40% pekerja bekerja di sektor usaha kecil.
- c. 40% dari volume bisnis di banyak negara dilakukan oleh usaha kecil.
- d. 75% persen dari pekerjaan baru dihasilkan oleh sektor usaha kecil
- e. 50% dari usaha kecil gagal pada dua tahun pertama.
- f. Usaha kecil menampung porsi terbesar pegawai dalam industry ritel, grosir dan jasa.
- g. Usaha kecil menyumbang bagian terbesar dari penjualan di sector manufaktur.
- h. Manajemen yang buruk adalah penyebab terbesar kegagalan usaha kecil.
- i. Di hampir semua negara, usaha kecil adalah tempat lahirnya kewirausahaan.

DAYA TARIK USAHA KECIL

Terdapat berbagai alasan yang melatarbelakangi masyarakat tertarik untuk menjalankan bisnis usaha kecil. Alasan tersebut di antaranya adalah:

- a. Banyak orang yang terlibat dalam usaha kecil.
- b. Usaha-usaha kecil menghasilkan kelompok “senasib”, yang bisa sangat vokal dan besar, sehingga secara politis tidak mungkin diabaikan.
- c. Usaha kecil menawarkan banyak kesempatan kerja.
- d. Usaha kecil mengurangi kemiskinan dan memiliki sumbangan terhadap pembangunan ekonomi nasional.

FAKTOR PENENTU KEBERHASILAN USAHA KECIL (WIRUSAHA)

Terdapat berbagai faktor yang diperlukan agar seseorang berhasil dalam menjalankan bisnis usaha kecil. Factor-faktor tersebut diantaranya sebagai berikut:

a. Pengetahuan Usaha

Seorang individu yang berpikir tentang kewirausahaan perlu mengembangkan beberapa bidang pengetahuan bisnis. Pengetahuan adalah pemahaman tentang sebuah subyek yang diperoleh melalui pengalaman atau melalui pembelajaran dan studi.

Pengetahuan dapat diperoleh dengan cara-cara berikut ini:

- 1) Belajar tentang komunitas. Seperti apa masyarakat yang tinggal didalamnya, usia, menikah atau lajang, jumlah anggota keluarga mereka, dan tingkat pendapatan mereka.
- 2) Mengetahui apa yang sedang terjadi. Gaya busana terkini, makanan, layanan yang banyak dicari, jenis olahraga yang sedang populer. Pada dasarnya, seorang wirausaha selalu ingin mengetahui apa yang baru dan berbeda.
- 3) Pendidikan. Masing-masing mata pelajaran yang dipelajari di sekolah akan menjadi bekal penting bagi kelak ketika seseorang menjadi seorang wirausaha, termasuk matematika, sejarah, bahasa, pembukuan, perbengkelan, ekonomi rumah tangga, pemasaran, produksi pertanian, dan sastra Inggris.
- 4) Belajar dalam pekerjaan. Pekerjaan di bidang kejuruan memberikan anda pengalaman dan pengetahuan praktis setiap hari.

b. Keterampilan Usaha

Seorang wirausaha membutuhkan banyak keterampilan untuk dapat menjalankan bisnis dengan sukses. Kemampuan yang baik dalam menerapkan pengetahuan yang diperoleh dan membuktikan kemampuannya tersebut dalam menjalankan sebuah bisnis menunjukkan tingkat keterampilan yang diperoleh oleh seorang wirausaha. Keterampilan-keterampilan ini berbeda-beda antara satu bisnis dengan bisnis yang lain, karena setiap usaha memang berbeda. Tentu saja, setiap bisnis akan membutuhkan beberapa pengetahuan dan keterampilan khusus yang diperlukan untuk bisnis itu sendiri. Meskipun demikian, terdapat keterampilan-keterampilan umum dan pengetahuan yang bersifat umum bagi kebanyakan bisnis.

Beberapa keterampilan dan pengetahuan umum tersebut meliputi:

- 1) Mengembangkan sebuah rencana bisnis. Ini merupakan sebuah proposal yang menggambarkan bisnis anda dan berlaku sebagai sebuah panduan untuk mengelola bisnis anda. Seringkali, rencana bisnis menjadi penting ketika anda perlu meminjam uang atau ketika anda ingin agar orang-orang menanamkan modalnya dalam usaha anda.
- 2) Memperoleh bantuan teknis. Memperoleh bantuan dari orang-orang yang berpengalaman dan lembaga-lembaga khusus dapat memberikan pengetahuan tambahan dan keterampilan untuk mengambil keputusan bagi para wirausaha.
- 3) Memilih jenis kepemilikan. Bagaimana sebuah bisnis dibangun secara legal tergantung pada bagaimana bisnis tersebut dimiliki. Apabila satu orang memiliki bisnis tersebut, maka bisnis tersebut merupakan bisnis kepemilikan tunggal. Apabila terdapat lebih dari satu orang yang mengambil bagian dalam kepemilikankepengurusan bisnis tersebut, maka bisnis tersebut merupakan

kemitraan. Sebuah korporasi diatur oleh negara dan beroperasi sebagai entitas legal yang terpisah dari para pemiliknya.

- 4) Merencanakan strategi pasar. Hal ini merupakan alat bisnis untuk membantu merencanakan semua kegiatan yang terlibat dalam pertukaran barang dan jasa antara produsen dan konsumen.
- 5) Lokasi Bisnis. Hal ini merupakan sebuah keputusan yang penting yang dapat "membangun" atau "menghancurkan" sebuah bisnis baru. Pemilik usaha kecil harus memilih lokasi yang "tepat" untuk bisnisnya.
- 6) Membiayai bisnis. Penting untuk mengetahui ke mana harus meminjam uang yang dibutuhkan untuk memulai bisnis anda dan membuatnya tetap berjalan.
- 7) Menangani isu-isu hukum. Wirausaha berhadapan dengan berbagai pertanyaan hukum. Ia perlu mengetahui kapan ia harus mencari nasehat dan kemana ia harus mencari nasehat hokum tersebut.
- 8) Menaati peraturan pemerintah. Peraturan pemerintah ada untuk melindungi semua orang yang terlibat di dalam bisnis (warga yang ingin bekerja untuk bisnis tersebut, konsumen, pemilik bisnis, dan bahkan lingkungan). Peraturan-peraturan mengenai pengoperasian usaha-usaha kecil dibuat di tingkat Negara (nasional), propinsi, kabupaten/kota, dan lokal.
- 9) Mengelola sumber daya manusia. Manajemen sumber daya manusia melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan evaluasi seluruh kegiatan yang langsung melibatkan pegawai dan mendorong produktifitas mereka.
- 10) Mempromosikan bisnis. Tujuan promosi adalah menginformasikan kepada konsumen tentang barang dan jasa yang diproduksi, untuk membantu mereka membuat keputusan pembelian yang baik.

- 11) Mengelola upaya penjualan. Sangat penting untuk menggunakan prinsip-prinsip penjualan yang baik untuk menarik pelanggan baru serta untuk terus melayani pelanggan lama. Jika sebuah perusahaan tidak dapat menjual barang atau jasanya, perusahaan tersebut tidak akan menghasilkan laba dan bisnis tersebut akan gagal.
- 12) Mengelola keuangan. Hal ini dibutuhkan sebuah usaha yang ingin berkembang dan menghasilkan laba. Tugas-tugas manajemen keuangan mencakup membaca dan menganalisis laporan-laporan keuangan dan kemudian menggunakan informasi ini untuk menentukan kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. Laporan keuangan memberikan informasi yang dibutuhkan untuk menyusun rencana dan mengambil tindakan korektif yang diperlukan.
- 13) Mengelola kredit pelanggan dan penagihannya. Pemilik usaha kecil sering kali harus memberikan kredit kepada pelanggan agar mereka tidak pindah ke perusahaan lain. Pada saat yang bersamaan, mereka harus menghindari pinjaman-pinjaman yang melewati tenggat waktunya yang dapat membuat modal mandeg dan meningkatkan biaya penagihan. Kredit pelanggan diberikan kepada orang-orang yang latar belakangnya dalam pembayaran utang sudah diperiksa. Penagihan mengacu pada metode atau jadwal yang digunakan untuk pembayaran.
- 14) Perlindungan bisnis. Penting untuk mengidentifikasi risiko-risiko yang dihadapi oleh wirausaha karena kejahatan bisnis atau kehilangan hak milik. Selain itu, tindakan berjaga-jaga seperti membeli asuransi harus diambil, sehingga sebuah perusahaan kecil dapat mengurangi kerugiannya karena risiko-risiko.

CARA MEMULAI USAHA KECIL

Usaha kecil merupakan usaha paling mudah dijumpai disekitar tempat tinggal kita maupun lingkungan sekolah dan lingkungan kerja kita. Bagi seorang wirausaha pemula, terdapat tiga cara yang lazim digunakan oleh mereka dalam memulai bisnis baru sebagai wirausaha, meliputi:

1. Mengambil alih usaha keluarga, biasanya dilakukan oleh anak maupun orang kepercayaan dalam keluarga.
2. Membeli usaha yang telah ada dengan melihat prospek usaha yang telah dimasuki.
3. Menciptakan bisnis sendiri.

Kelebihan dan kelemahan Usaha Kecil

Salah satu faktor pendorong kenapa seseorang suka untuk berwirausaha adalah dikarenakan bentuk usaha wirausaha mampu memberikan kepuasan pribadi bagi pemiliknya untuk mengelola bisnis sendiri. Pemilik dapat menurahkan segala kemampuan untuk mengambil keputusan bisnis tanpa harus berkoordinasi dengan orang lain. Manfaat lainnya adalah peningkatan penghasilan secara luarbiasa bagi mereka yang sukses dalam menjalani bisnis wirausaha.

Terdapat konsekuensi yang harus ditanggung oleh seorang wirausaha manakala memutuskan dirinya untuk terjun dalam bisnis baru, diantaranya diperlukan biaya maupun modal yang besar, dimana biaya serta modal besar yang dikeluarkan diawal investasi bisa hilang jika perusahaan tidak berkembang dan terus merugi. Usaha kecil cenderung memiliki penghasilan yang tidak teratur, bahkan pada masa-masa awal bisa sama sekali tidak mendapatkan keuntungan.

Jenis- Jenis Usaha Kecil Di Indonesia

Usaha kecil di Indonesia, dikelompokkan dalam dua kategori, yakni sektor manufaktur dan sektor jasa. Terdapat pula penggolongan kedalam sektor formal dan informal. Terlepas dari berbagai pengkategorian usaha kecil di Indonesia, terdapat banyak ragam jenis usaha kecil yang bisa dimasuki oleh wirausahawan baru maupun calon wirausahawan, meliputi (Gugup Kismono, 2008):

1. Manufaktur, misalnya: usaha pabrik roti, garmen, pengrajin rotan, kerajinan, dll.
2. Jasa, meliputi: jasa periklanan, jasa pendidikan, jasa perawatan medis, jasa salon dan kecantikan, jasa hiburan, jasa penginapan, dll.
3. Distributor, misalnya pedagang grosir maupun pengecer dalam jalur distribusi.
4. Retail, misalnya: usaha toko swalayan, toko sembako, dll.
5. Bisnis dalam usaha di rumah ataupun diluar rumah secara lepas, misalnya: bisnis dalam jaringan MLM, tenaga pengamanan, dll.

Mengukur Kesiapan Diri Dalam memulai Bisnis Mandiri

Kesiapan mental sangat dibutuhkan dalam memulai bisnis mandiri, dengan memadukannya dengan peluang bisnis yang akan dimanfaatkan. Kesiapan seseorang secara mental dalam memulai usaha mandiri dapat diketahui dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut:

1. Apakah anda sendirian dalam memulai bisnis?
2. Apakah anda menyukai orang lain?
3. Apakah anda mampu menjadi pemimpin bagi orang lain?
4. Apakah anda mampu menjadi pengelola organisasi yang handal?

5. Apakah anda mampu menjadi pengambil keputusan yang baik?
6. Apakah anda menyenangi kerja?
7. Apakah anda seorang pekerja keras?
8. Apakah anda senang dengan proyek anda?
9. Apakah anda mampu menangani tekanan yang dihadapi?
10. Apakah anda memahami perencanaan, pengelolaan dan pengawasan?
11. Apakah anda seorang yang belajar dari pengalaman?
12. Apakah anda memiliki kesehatan yang prima?

DAFTAR PUSTAKA

Gugup Kismono, "Bisnis Pengantar", BPFE, Yogyakarta, 2008.

Kotler and Armstrong, "Principles Of Marketing", 14th Edition, Pearson International Edition, 2012.

Kotler and Keller, "Marketing Management", 13th Edition, Pearson International Edition, 2009.

Muhammad Musrofi, "Membuat Rencana Usaha", Pustaka Insan Madani, Yogyakarta, 2008

Syafrudin Chan, "Relationship marketing-Inovasi Pemasaran Yang Membuat Pelanggan Bertekuk Lutut", PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2011