



PKM Edukasi Bisnis: Manajemen Usaha pada Usaha Gerabah

Anwar¹, Inanna², Nurjannah³

¹²³Program Studi Pendidikan Ekonomi Doktoral Program Pascasarjana Universitas Negeri Makassar
anwar@unm.ac.id

Abstrak. Mitra Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah pemilik usaha mikro kecil gerabah. Pengetahuan tentang manajemen usaha masih sangat terbatas pada pemilik usaha gerabah. Adapun tujuan dari pengabdian ini adalah memotivasi pemilik usaha gerabah dalam memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk bisa melakukan manajemen usaha yang benar sebagai pendukung dalam pengembangan usahanya. Metode pelaksanaan menggunakan kombinasi ceramah dan praktek. Peserta terdiri atas pemilik usaha gerabah di Kelurahan Pallantikan Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar. Teknik pelaksanaan kegiatan terdiri atas tiga tahap dimulai dari tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi kegiatan. Hasil yang dicapai dari pengabdian ini adalah (1) pemilik usaha sudah memahami analisis kelayakan usaha dengan titik pulang pokok dan potensi pasar, (2) pemilik usaha sudah memiliki pengetahuan dalam menentukan optimalisasi laba, (3) pemilik usaha sudah mampu menganalisis kinerja keuangan. Keterbatasan dalam pelatihan ini adalah metode pelaksanaan belum menggunakan teknik pendampingan, sehingga pengetahuan manajemen strategi belum dapat diimplementasikan dalam aktivitas usaha.

Kata Kunci: Manajemen Usaha, Usaha Gerabah

Abstract. This Community Service Partner (PKM) is the owner of a small pottery micro business. Knowledge of business management is still very limited to pottery business owners. The purpose of this service is to motivate pottery business owners to have the knowledge and skills to be able to carry out proper business management as a supporter in developing their business. The implementation method uses a combination of lectures and practice. Participants consisted of pottery business owners in Pallantikan Village, Pattallassang District, Takalar Regency. The activity implementation technique consists of three stages starting from the preparation stage, the implementation stage, and the activity evaluation stage. The results achieved from this service are (1) business owners have understood business feasibility analysis with the point of return and market potential, (2) business owners already have knowledge in determining profit optimization, (3) business owners are able to analyze financial performance. The limitation in this training is that the implementation method has not used mentoring techniques, so that strategic management knowledge cannot be implemented in business activities.

Keywords: Business Management, Gerabah Business

I. ANALISIS SITUASI

Ditengah persaingan usaha yang semakin ketat, perubahan teknologi, ketidakstabilan inflasi dan tingkat bunga, ketidakpastian ekonomi di seluruh dunia, nilai tukar yang berfluktuasi, berbagai perubahan hukum pajak, isu-isu lingkungan, serta masalah etika dalam pengelolaan usaha semakin kompleks. Berdasarkan hasil penelitian Bismala dan Susi

(2014) bahwa dalam mengembangkan UKM maka model manajemen usaha yang dikembangkan mengadopsi fungsi perusahaan berdasarkan konsep manajemen produksi, manajemen SDM, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan (manajemen usaha). Selain itu, dalam implementasinya model manajemen usaha juga dikembangkan kriteria pengukuran kinerja usaha sehingga pelaku usaha dapat



SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN 2021

"Penguatan Riset, Inovasi, dan Kreativitas Peneliti di Era Pandemi Covid-19"

ISBN: 978-623-387-015-3

mengetahui perkembangan usahanya dan melakukan evaluasi (Tahwin dkk, 2019). Tambunan (2012) menjelaskan bahwa secara umum, kesulitan dan keterbatasan mengakses informasi pasar, keterbatasan jangkauan pasar, keterbatasan jaringan kerja, dan keterbatasan mengakses lokasi usaha yang strategis merupakan hal-hal yang dialami UKM ditinjau dari sisi pemasaran.

Masalah keterbatasan bahan baku dan input lainnya juga sering menjadi salah satu masalah utama bagi kelangsungan produksi bagi UKM di Indonesia. Apalagi pada masa krisis saat ini, banyak sentra-sentra Usaha Kecil Menengah seperti sepatu dan produk tekstil yang cukup kesulitan mendapatkan bahan baku atau input lainnya karena harga dalam rupiah menjadi sangat mahal akibat depresiasi nilai tukar terhadap dolar AS. Selain itu, adanya keterbatasan teknologi yang disebabkan terbatasnya informasi mengenai teknologi dan UKM di Indonesia yang masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual sehingga berdampak terhadap rendahnya tingkat produksi serta kualitas produk yang tidak mampu bersaing dipasar global.

Keterbatasan selanjutnya adalah lemahnya keterampilan Sumber Daya Manusia (SDM), terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, akuntansi, organisasi, pemrosesan data, dan penelitian. Semua keterampilan tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau mengembangkan kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas target pasar dan menembus pasar baru.

Adapun faktor keterbatasan lain yang dimiliki UKM adalah keterbatasan manajemen usaha. Di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial antara lain

kebutuhan modal serta ketebatasan modal investasi untuk pendanaan jangka panjang yang sangat diperlukan perusahaan untuk pertumbuhan output jangka panjang seperti membeli mesin-mesin baru.

Usaha gerabah di Kelurahan Pallantikan Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar terkadang terkendala oleh rendahnya pengetahuan pemilik usaha gerabah terkait manajemen usaha, sehingga usaha gerabah masih dikelola secara tradisional tanpa adanya perhitungan atau perkiraan yang baik. Pengetahuan mengenai pengelola usaha gerabah diduga kuat menjadi salah satu solusi dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi pemilik usaha gerabah sehingga dapat meningkatkan efektivitas usaha. Untuk meningkatkan efektivitas UKM maka manajemen perusahaan harus dikembangkan dengan kriteria pengukuran kinerja yang dapat diadopsi dan diaplikasikan secara praktis (Bismala, 2016). Sehingga perlu adanya pelatihan yang berkenaan dengan hal tersebut. Pelatihan ini bertujuan memberikan pengetahuan manajemen usaha bagi pemilik usaha gerabah untuk mendukung pengelolaan usaha yang professional.

Berdasarkan analisis situasi ini, maka pelatihan manajemen usaha bagi pemilik usaha gerabah sangat perlu dilakukan dalam mengembangkan daya saing usaha. Menurut Buckley (Lantu, 2016) daya saing dianggap sebagai proses yang berkesinambungan, tidak hanya kinerja yang dihasilkan, tetapi juga proses untuk melakukannya. Pelatihan ini dilaksanakan di Kelurahan Pallantikan Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar dengan pertimbangan bahwa daerah ini merupakan sentra usaha gerabah.



II. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan metode ceramah, tanya jawab, latihan, dan diskusi. Kegiatan pelatihan memfokuskan pada pengetahuan manajemen usaha yang dimiliki oleh pemilik usaha gerabah di Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar.



III. PELAKSANAAN DAN HASIL KEGIATAN

A. Pelaksanaan Kegiatan

Pelatihan manajemen usaha kepada pemilik usaha gerabah dalam bentuk pengenalan sumber dana usaha atau pendanaan, penggunaan dana atau investasi dan pengelolaan asset. Pada pengelolaan sumber pendanaan pada usaha kecil gerabah dapat dilakukan dengan menggunakan

tiga cara dalam membuat keputusan yaitu: (1) Pertimbangan Rasionalitas Penuh, dimana pengambilan keputusannya dengan obyektif dan logis. Pengambil keputusan dapat mendefinisikan masalah secara tepat dan memiliki target yang jelas, sehingga menghasilkan pemilihan alternatif yang memaksimalkan pencapaian target. Pertimbangan ini dapat berjalan secara efektif apabila memenuhi asumsi (a) masalah tergolong sederhana; (b) memiliki target yang jelas dan alternatif yang terbatas; (c) tidak ada tekanan waktu; (d) biaya untuk mencari dan mengevaluasi alternatif cukup rendah; serta (e) hasil keputusan relatif kongkrit dan dapat diukur. Secara praktek, pemilik usaha seringkali harus mengambil keputusan ketika ke lima asumsi di atas tidak terpenuhi. Oleh karena itu, konsep rasionalitas terbatas dapat diterapkan sebagai cara pengambilan keputusan; (2) Pertimbangan Rasionalitas Terbatas, dimana pengambilan keputusannya didasarkan pada kemampuan seseorang untuk memperoleh dan memproses semua informasi yang tersedia. Keterbatasan menganalisis informasi pada semua alternatif, sehingga keputusan yang dibuat seringkali hanya untuk memenuhi syarat yang berakibat menjadi tidak maksimal. Meskipun ada batasan-batasan tertentu dalam pengambilan keputusan berdasarkan rasionalitas penuh, para pemilik usaha diharapkan untuk tetap mengikuti proses rasional ketika mengambil keputusan yaitu mulai dari mengidentifikasi masalah, mempertimbangkan berbagai alternatif, mengumpulkan informasi, dan bertindak secara tegas dengan tetap menjaga kehati-hatian; (3) Berdasarkan Intuisi, dimana pengambilan keputusannya secara sadar berdasarkan pengalaman dan pertimbangan yang dimiliki individu. Ada lima aspek intuisi yang berbeda-beda dalam pengambilan keputusan, yaitu: (a) keputusan berdasarkan data dari pikiran bawah sadar; (b) berdasarkan nilai-nilai etika atau



SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN 2021

"Penguatan Riset, Inovasi, dan Kreativitas Peneliti di Era Pandemi Covid-19"

ISBN: 978-623-387-015-3

budaya; (c) berdasarkan pengalaman masa lampau; (d) berdasarkan perasaan atau emosi; dan (e) berdasarkan aspek kognitif, seperti keahlian, pengetahuan, atau keterampilan.

Sumber pendanaan usaha dapat diperoleh dari eksternal dan internal. Sumber eksternal adalah sumber dana yang berasal hutang bagi perusahaan atau *debt financing*. Sumber dana yang berasal dari pemilik adalah penambah modal bagi perusahaan. Pendanaan ini bisa mengubah komposisi ekuitas pada neraca perusahaan. Pendanaan seperti ini biasanya disebut dengan *equity financing*. Sedangkan Pendanaan yang berasal dari internal perusahaan contohnya adalah *retained earning* (laba ditahan). Laba ditahan didapat dari besarnya laba perusahaan yang diperoleh pada periode tertentu. Laba perusahaan pada periode tertentu belum tentu bisa menjadi laba ditahan yang bisa digunakan untuk pendanaan perusahaan. Laba yang diperoleh akan dibagi menjadi dua yaitu laba ditahan dan deviden yang akan dibagikan kepada pemilik perusahaan/usaha.

Pehitungan sumber pendanaan internal dengan menggunakan laba ditahan dihitung dengan simulasi misalnya, jika perkiraan penjualan di bulan pertama adalah Rp 100.000 dan persentase pengumpulan pembayaran 90%, maka uang tunai yang diproyeksikan pada bulan itu sebesar Rp 90.000. Kemudian hitung biaya variabel penjualan tiap bulan berdasarkan proyeksi bulan tersebut. Misalnya, jika perkiraan penjualan sebulan 2.000 unit dan biaya variabel Rp 10 per unit, total biaya variabel bulan itu menjadi sebesar Rp 20.000. Dan biaya fix cost sebesar Rp 30.000 per bulan maka total biaya perbulannya (pengeluaran) :

$$\begin{aligned} & \text{Rp } 20.000 + \text{Rp } 30.000 \\ & = \text{Rp } 50.000,- \end{aligned}$$

Perhitungan sumber pendanaan pembagian dividen, adalah misal, tahun kemarin berdasarkan laporan keuangan usaha gerabah,

tercatat laba bersih perusahaan Rp3.000.000 dengan modal Rp2.000.000. maksimal dividen yang bisa dibagi untuk tahun berikutnya mengacu ke Pasal 70 UU No. 40 Tahun 2007, perusahaan harus menyisihkan cadangan paling sedikit 20% dari modal, maka perusahaan wajib menyisihkan 20% dari Rp.2.000.000 atau sebesar Rp400.000, lalu dikurangi modal Rp.2.000.000. Sehingga dividen yang bisa dibagi adalah Rp.600.000.

Adapun perhitungan sumber pendanaan utang, misal Usaha gerabah akan meminjam dana modal kerja atau kredit modal kerja dari bank BRI sebesar Rp10.000.000 dengan limit dana yang dapat dipinjam sebesar Rp 50.000.000. Karena melihat persyaratan perbankan yang telah ditetapkan, maka dana plafond yang tersedia sebesar Rp. 10.000.000,- Rp 20.000.000 dan Rp 30.000.000 untuk dana operasional yang disediakan pihak bank BRI kepada kreditur dengan tingkat bunga KMK sebesar 3% setiap bulan dengan jangka waktu 1 tahun. Maka, perhitungan pembayaran kredit tersebut:

$$\text{Rp}10.000.000 / 12 \text{ bulan} = \text{Rp } 833.333,-$$

$$\text{Rp } 833.333 \times 3\% = \text{Rp } 25.000$$

Jadi, jumlah pembayaran cicilan perbulannya $\text{Rp } 833.333 + \text{Rp}25.000 = \text{Rp } 858.334,-/\text{bulan}$

Simulasi ini menggambarkan bagaimana perbandingan menggunakan sumber pendanaan internal dengan menggunakan modal sendiri dan pembagian dividen agar lebih meringankan pemilik usaha gerabah yang masih berkembang atau masih usaha awal, tetapi jika tidak memiliki modal awal memilih alternatif sumber pendanaan eksternal akan lebih efektif untuk menjalankan usaha gerabah.

Salah satu yang menjadi pertimbangan dalam penggunaan dana atau investasi adalah mengukur kelayakan suatu usaha. Bentuk ukuran kelayakan usaha dapat dinilai dari *Net Present*



Value (NPV) dan *Break Even Point* (BEP). Net Present Value (NPV) adalah selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dan keluar pada suatu periode waktu dikurangi dengan modal awal. NPV biasanya digunakan untuk alokasi modal untuk menganalisa keuntungan dalam sebuah proyek yang akan dilaksanakan. *Net Present Value* yang positif menandakan bahwa proyeksi pendapatan yang dihasilkan oleh sebuah proyek atau investasi melebihi dari proyeksi biaya yang dikeluarkan. Pada umumnya nilai NPV yang positif akan menjadi menguntungkan dan proyek yang memiliki NPV negatif akan menghasilkan kerugian. Rumus yang digunakan untuk menghitung NPV yaitu:

$$NPV = (C1/1+r) + (C2/(1+r)^2) + (C3/(1+r)^3) + \dots + (Ct/(1+r)^t) - C0$$

Dimana :

NPV = Net Present Value (dalam Rupiah)

Ct = Arus Kas per Tahun pada Periode t

C0 = Nilai Investasi awal pada tahun ke 0 (dalam Rupiah)

r = Suku Bunga atau discount Rate (dalam %)

Contoh Kasus :

Pemilik usaha gerabah ingin membeli sebuah mesin produksi. Diperkirakan untuk harga mesin tersebut adalah Rp. 150 juta dengan mengikuti aturan suku bunga pinjaman yakni sebesar 12% per tahun. Untuk Arus Kas yang masuk pada perusahaan itu diestimasikan sekitar Rp. 50 juta per tahun selama 5 tahun.

Diketahui :

Ct = Rp. 50 juta

C0 = Rp. 150 juta

r = 10% (0,10)

Penyelesaian

$$NPV = (C1/1+r) + (C2/(1+r)^2) + (C3/(1+r)^3) + (C3/(1+r)^4) + (Ct/(1+r)^t) - C0$$

$$- C0$$

$$NPV = ((50/1+0,1) + (50/1+0,1)^2 + (50/1+0,1)^3 + (50/1+0,1)^4 +$$

$$(50/1+0,1)^5) - 150$$

$$NPV = 45,45 + 41,32 + 37,57 + 34,15 + 31,06 - 150$$

$$NPV = 39,55 \text{ Juta}$$

Kriteria dari kelayakan NPV untuk sebuah investasi dapat dikatakan layak jika nilai NPVnya bernilai positif atau lebih besar dari 0. Jadi untuk proyek investasi pembelian mesin baru dapat dikatakan layak karena nilai untuk NPV-nya adalah Rp. 39,55 juta.

Selain menggunakan NPV, penilaian kelayakan usaha dapat juga menggunakan BEP dengan asumsi sebagai berikut: Industri kerajinan gerabah menghasilkan produk sebanyak 300 unit. sedangkan biaya dalam kegiatan produksi di keluarkan sebesar Rp 3.000.000. pemilik usaha tersebut menentukan harga jual produk perunit sebesar Rp 14.000. tentukan berapa menghasilkan break event ? dan tentukan berapa keuntungan pemilik usaha jika menjual 500 unit.

Diketahui :

Kapasitas Produksi = 300 unit

Biaya tetap total (FC) = Rp. 1.000.000

Biaya variabelnya (VC) = Rp. 3.000.000

Per unit = Rp. 3.000.000/300 = Rp.10.000

Harga per unit (P) = Rp. 14.000

Volume Penjualan (S) = Rp. 14.000 x 300 = Rp.4.200.000,-

BEP dalam Unit :

BEP = (Biaya Tetap) / (Harga per unit - Biaya Variabel per Unit) atau

$$BEP = FC / (P - VC)$$

$$= 1.000.000 / (14.000 - 10.000)$$

$$= 1.000.000 / 4.000 =$$

250 unit.

Jadi, Industri gerabah harus memproduksi 250 unit untuk mendapatkan break event point (BEP).

BEP dalam Rupiah :

$$BEP = FC / \{1 - (VC/S)\}$$

$$BEP = 1.000.000 / \{1 - (10.000/14.000)\}$$

$$= \text{Rp. } 3.500.000,-$$

Jadi untuk mendapatkan BEP, industri gerabah harus menjual produk mereka minimal 250 Unit.

Setelah melakukan analisis penggunaan dana dan analisis investasi, maka selanjutnya akan dilakukan analisis pengelolaan aset. Salah satu pengelolaan aset dengan menggunakan analisis rasio keuangan. Rasio keuangan dalam hal ini meliputi rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas, dan provitabilitas.

Berdasarkan perhitungan sumber pendanaan dan penggunaan dana serta pengelolaan aset memberikan pengetahuan terhadap pemilik usaha dalam melakukan manajemen usaha. Pengetahuan yang diharapkan dari pelatihan manajemen usaha mampu mengantarkan pengelolaan usaha yang lebih baik.



B. Hasil Kegiatan

Adapun hasil yang dicapai dalam pengabdian ini adalah (1) pemilik usaha sudah

memahami analisis kelayakan usaha dengan titik pulang pokok dan potensi pasar, (2) pemilik usaha sudah memiliki pengetahuan dalam menentukan optimalisasi laba, (3) pemilik usaha sudah mampu menganalisis kinerja keuangan. Selanjutnya, keterbatasan dalam pelatihan ini adalah pelaksanaan metode yang belum menggunakan teknik pendampingan, sehingga pengetahuan tentang penyusunan setiap jenis laporan keuangan belum dapat diimplementasikan secara maksimal dalam aktivitas usaha.



IV. KESIMPULAN

Pelatihan manajemen usaha pada pemilik usaha gerabah untuk memberikan pemahaman tentang analisis pendanaan, teknik analisis investasi, dan analisis pengelolaan aset. Analisis pendanaan berkenaan dengan pemilihan sumber pendanaan, apakah menggunakan sumber dana eksternal (utang) dan atau internal (modal sendiri). Kemudian analisis investasi berkenaan dengan penilaian kelayakan usaha yang akan dan sedang dijalankan. Kelayakan usaha dapat dinilai dengan teknik analisis *net present value* (NPV) dan analisis *break event point* (BEP). Selanjutnya penilaian pengelolaan aset berdasarkan kinerja keuangan yang dihasilkan. Kinerja keuangan dapat diukur dengan teknik analisis rasio yang terdiri atas rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas dan profitabilitas.

Manajemen usaha pada usaha gerabah dapat dilakukan dengan baik dengan memperhatikan tiga bagian utama dalam manajemen keuangan mulai dari pendanaan,



SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN 2021

"Penguatan Riset, Inovasi, dan Kreativitas Peneliti di Era Pandemi Covid-19"

ISBN: 978-623-387-015-3

investasi, dan pengelolaan aset. Tiga bagian ini saling terkait satu dengan yang lain, sehingga harus diperhatikan secara menyeluruh.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Rektor UNM, Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat dan Dekan Fakultas Ekonomi UNM atas arahan dan amanah yang diberikan dalam pengabdian masyarakat. Kemudian Pemerintah Kabupaten Takalar yang telah memberikan izin dalam pelaksanaan kegiatan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Bismala, L dan Handayani, S. 2014. Model Manajemen UMKM Berbasis Analisis SWOT. *Prosiding Seminar Nasional PB31 ITM*.
- Bismala, L. 2016. Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur dan Enterpreneurship*, (5) 1.
- Lantu, D. C., Triady, M. S., Utami, A. F dan Ghazali, A. 2016. Pengembangan Model Peningkatan Daya Saing UMKM di Indonesia: Validasi Kuantitatif Model. *Jurnal Manajemen Teknologi*, (15) 1, hal. 77-93.
- Tahwin, Muhammad., Maslichan., dan Suryandani, Wulan. Model Manajemen Usaha Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Industri Batik Tulis Lasem Kabupaten Rembang. *Jurnal Ilmu Ekonomi*. Vol. 14 No. 2. hal. 214-225.
- Sari, N., dan Setyawan, A. B. 2012. *Persepsi Pemilik Dan Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah Atas Penggunaan Informasi Akuntansi*. Universitas Gunadarma.
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Indonesia: Isu-Isu Penting*. LP3ES. Jakarta.