PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA UNTUK MENINGKATKAN PRESTASI USAHA BATU BATA DI PAYAKUMBUH BARAT [1]

Masyhuri Hamidi dan Herri [1]

ABSTRAK

Usaha pembuatan batu-bata di Desa Balai Panjang, Payakumbuh Barat merupakan salah satu motor penggerak perekonomian desa setempat. Selain itu usaha pembuatan batu-bata tersebut dapat menyerap tenaga kerja. Kegiatan pembuatan batu bata telah sejak lama dilakukan oleh penduduk setempat dan dalam pelaksanaan selama beberapa tahun terakhir tidak memperlihatkan hasil yang memuaskan. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan tentang manajemen atau pengelolaan usaha yang baik. Selama ini usaha pembuatan dan penjualan batu-bata dilakukan dengan manajemen yang sangat tradisional sehingga memberikan hasil yang kurang memuaskan.

Ketertarikan masyarakat setempat untuk menjalankan usaha ini dapat disebabkan oleh beberapa hal, yaitu; akses yang dekat dengan sumber bahan baku, tidak membutuhkan modal yang besar, menyerap tenaga kerja, teknologi yang sederhana dan tidak memerlukan tingkat keahlian yang tinggi. Jika usaha pembuatan batu-bata ini dibarengi dengan peningkatan skill dan penambahan wawasan melalui pelatihan maka akan sangat mungkin dapat meningkatkan produktifitas.

Secara umum tujuan pelatihan adalah untuk meningkatkan ketrampilan di bidang manajemen usaha kecil sehingga akan mampu meningkatkan dan mengembangkan usaha secara efektif dan efisien, sehingga akan mampu meningkatkan taraf perekonomian masyarakat setempat. Secara khusus tujuan pelatihan adalah mengenal para pelaku usaha dengan prinsip-prinsip manajemen moderen yang meliputi tentang: organisasi, perencanaan usaha, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, dan manajemen operasional.

Dampak kegiatan pelatihan telah membuka wawasan bagi pelaku usaha pembuatan batu-bata, terutama bagaimana cara mereka memperoleh akses terhadap sumber dana untuk kebutuhan pengembangan usaha. Kemudian terjadinya peningkatan pengetahuan manajemen dari pengelola usaha serta memberikan kontribusi yang besar dalam membangun usaha yang tanguh.

---

[1] Dibiayai oleh Dana Rutin Universitas Andalas TA. 2002

[1] Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas

PENDAHULUAN

Desa Balai Panjang yang berlokasi di pinggir jalan lintas Bukittinggi-Payakumbuh termasuk dalam Kecamatan Payakumbuh Barat. Salah satu industri yang telah menjadi kegiatan masyarakat sejak beberapa waktu yang lalu yaitu usaha pembuatan batu bata. Usaha ini dilakukan oleh masyarakat setempat disebabkan karena di daerah sekitar banyak terdapat sumber atau bahan baku untuk pembuatan batu bata yang jaraknya dekat dengan lokasi dan mudah diakses.

Kegiatan usaha pembuatan batu bata ini merupakan kegiatan masyarakat yang utama selain usaha pertanian, peternakan dan pembuatan makanan ringan. Hal ini terlihat dari banyaknya jumlah rumah tangga yang terlibat dalam usaha tersebut. Berdasarkan pengamatan dan wawancara dengan pengusaha batu bata, hasil produksi yang mereka pasarkan tidak hanya dalam daerah mereka saja tetapi juga dipasarkan ke luar daerah Payakumbuh.

Usaha pembuatan dan penjualan batu bata ini merupakan usaha perorangan yang dapat kita golongkan pada usaha skala mikro, yang sebagian besar mempekerjakan atau memiliki jumlah tenaga kerja rata-rata lima orang. Tenaga kerja yang mereka gunakan tidak saja yang berasal dari kalangan masyarakat setempat, tetapi juga berasal dari luar daerah. Aktifitas usaha ini tergolong dalam usaha kecil, namun berpotensi dalam mensukseskan program penciptaan lapangan kerja dan mendidik jiwa wirausaha bagi masyarakat setempat serta mampu meningkatkan pendapatan masyarakat di daerah tersebut.

Secara historis, usaha pembuatan dan penjualan batu bata di daerah ini sudah cukup lama dilakukan tetapi sesuai dengan perkembangannya belum memperlihatkan hasil yang memuaskan. Hal ini terutama disebabkan oleh banyaknya masalah yang dihadapi oleh para pengelola usaha sehingga menjadi kendala untuk berkembang dan bertumbuh menjadi usaha yang permanen.

Berdasarkan analisis situasi diidentifikasi bahwa terdapat beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Manajemen Usaha.
   Pengusaha belum memahami pentingnya konsep manajemen usaha yang meliputi perencanaan perkembangan usaha serta efisiensi kegiatan usaha.

2. Konsep Pemasaran.
   Pengusaha tidak atau belum memiliki konsep pemasaran dan jaringan pemasaran yang memperlancar kegiatan pemasaran.
3. Peralatan dan Teknologi Produksi.
   Belum adanya perencanaan dan penanganan produksi serta pengetahuan tentang teknologi berproduksi.
4. Manajemen Keuangan.
   Pemilik atau pengelola usaha memiliki pengetahuan yang sangat minim tentang manajemen keuangan serta akses terhadap lembaga keuangan. Masih banyak diantara pengusaha batu bata memiliki informasi yang sangat minim tentang pendanaan usaha.

Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat kepada para pengusaha batu bata ini adalah:

1. Menambah pengetahuan manajemen pengelolaan usaha dan memberikan kontribusi pembinaan terhadap masyarakat untuk membangun wirausaha yang tangguh.
2. Menambah wawasan terhadap akses ke lembaga-lembaga keuangan.

METODE KEGIATAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini sesuai dengan usulan awal, yaitu melakukan survey pendahuluan, melakukan pelatihan (*in class training*), diskusi, dan tanya jawab dengan peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan survey pendahuluan, dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan, yaitu berupa penyuluhan terhadap para pengusaha pembuat batu bata di Desa Balai Panjang-Payakumbuh Barat. Para peserta terdiri dari kaum pria yang berjumlah lebih kurang 20 peserta. Selain pengusaha batu bata, juga turut hadir mendukung kegiatan pelatihan ini para perangkat desa setempat. Selama mengikuti pelatihan para peserta sangat serius dan respek terhadap materi-

materi yang diberikan, terutama berkaitan dengan bagaimana cara memperoleh bantuan atau kredit dari lembaga keuangan. Berbagai pertanyaan yang diutarakan oleh peserta berkaitan dengan prosedur pembinaan usaha, akses ke sumber dana, dan hingga akhirnya monitoring oleh perusahaan yang menjadi sumber dana. Para peserta mulai memahami aspek legal dan prosedural yang mesti dilengkapi dalam menjalankan usaha. Harapan dari masyarakat setempat, agar perguruan tinggi dan lembaga keuangan menindaklanjuti berbagai permasalahan yang mereka hadapi, sehingga mereka tetap mengharapkan supaya kegiatan ini dilakukan secara rutin.

Permasalahan atau hambatan yang dalam menjalankan usaha adalah tingkat pendidikan yang masih rendah, aspek legal atau perizinan dalam menjalankan usaha yang sekarang masih diabaikan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan yang dilaksanakan di Desa Balai Panjang, maka dapat disimpulkan:

1. Terjadinya peningkatan pengetahuan dalam mengelola usaha serta memberikan kontribusi pimbinaan terhadap masyarakat dalam membangun usaha yang tangguh.
2. Meningkatnya wawasan pengelola batu bata terhadap akses ke lembaga-lembaga keuangan.
3. Terjadi kerjasama antara PT. SSBV dengan masyarakat setempat yang berkaitan dengan pendanaan dan manajemen usaha.

Saran

Perlu pembinaan yang kontiniu terhadap para pengusaha batu bata, terutama yang berkaitan dengan operasi atau produksi yang berkaitan dengan teknologi tepat guna pembuatan batu bata. Selain itu, perlu dilakukan kerjasama dengan berbagai lembaga keuangan sebagai salah satu cara mengatasi masalah pendanaan dan kebutuhan modal bagi para pengusaha.

DAFTAR PUSTAKA

Brigham, E. F. & Houston, J. F. (2001), *Fundamental of Financial Management*, Ninth Edition, Harcourt, Inc.

Indriantoro, N. & Supomo, B. (1999), *Metodologi Penelitian Bisnis*, Edisi Pertama, BPFE Yogyakarta.

Kotler, P. (1997), *Marketing Management*, Ninth Edition, Prentice Hall International, Inc.

Sekaran, U. (1999), *Research Methods For Business*, Third Edition, John Wiley & Sons, Inc.

Subiyanto, I. (2000), *Metodologi Penelitian*, Edisi 3, UPP AMP YKPN Yogyakarta.

Wie, T.K., (2000), *Industri Garmen*, di dalam, Adi, W., (2000), *Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Kegiatan Usaha Kecil dan Menengah*, Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan LIPI, Jakarta, 35-56.

Wijewardena, H., & Cooray, S., (1995), *Determinants of Growth in Small Japanese Manufacturing Firms: Survey Evidence From Kobe*, Journal of Small Business Management, 33(4), 87-93.