

KEWIRAUSAHAAN DAN MANAJEMEN USAHA KECIL
(Pada Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar)

Oleh:
Erni Widajanti
Fakultas Ekonomi Unisri
erniwidajanti@gmail.com

ABSTRAK

Kegiatan penyuluhan ini dilakukan pada Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Minggu, tanggal 27 Agustus 2017 jam 08.00 WIB sampai dengan jam 12.30 WIB, bertempat di Balai Desa Bangsri, Kecamatan Karangpandan, Kabupaten Karanganyar. Dengan judul: "Penyuluhan Tentang Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil pada Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar". Luaran dari kegiatan dari ini diharapkan dapat : 1) Meningkatkan pengetahuan pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar tentang konsep-konsep kewirausahaan agar mereka memiliki pengetahuan yang benar tentang kewirausahaan 2) Membekali pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar tentang bagaimana mengelola usaha kecil yang akan mereka rintis, sedang mereka jalankan dan telah mereka jalankan yang sekarang sudah tidak lagi mereka jalankan. Kegiatan yang akan dilakukan meliputi: 1. Pemilihan peserta pengabdian pada masyarakat, yaitu pengurus dan anggota pada Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. 2. Penyampaian materi penyuluhan, 3. Pelaksanaan evaluasi. Evaluasi yang akan dilakukan dengan cara: sebelum penyuluhan dilakukan tanya jawab untuk mengetahui pengetahuan awal dari peserta tentang wirausaha dan tentang mengelola usaha kecil, setelah penyuluhan selesai, dilakukan tanya jawab lagi tentang materi yang sama. Dengan membandingkan hasil jawaban yang telah dilakukan, maka diketahui ada peningkatan pengetahuan tentang wirausaha dan bagaimana cara mengelola usaha kecil.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Usaha Kecil

ABSTRACT

This activity was conducted on Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Karanganyar District. This activity was held on Sunday, August 27, 2017 at 08.00 WIB until 12.30 WIB, located at Bangsri Village Hall, Karangpandan Subdistrict, Karanganyar Regency. Under the title: "Counseling on Entrepreneurship and Management of Small Business at Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Karanganyar District". The outcome of this activity is expected to: 1) Increase the knowledge of the management and members of Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Karanganyar District about entrepreneurial concepts so that they have the right knowledge about entrepreneurship 2) Equip the staff and members of Karang Taruna Desa Bangsri Karangpandan Sub-district Karanganyar Regency about how to manage the small business they will do, the business they are doing now and the business they once did but not anymore. Activities to be conducted include: 1. Selection of participants of community service, the board and members in Karang Taruna Desa Bangsri Karangpandan District Karanganyar District. 2. Submission of extension materials, 3. Implementation of evaluation. Evaluation will be done by: before the counseling conducted question and answer to know the initial knowledge of the participants about the entrepreneur and about managing small business, after counseling finished, conducted another question and answer about the same material. By comparing the results of

answers that have been done, it is known there is an increase in knowledge about entrepreneurship and how to manage small businesses.

Keywords: Entrepreneurship, Small Business

PENDAHULUAN

Situasi ekonomi yang terjadi di negara kita antara lain perkembangan jumlah penduduk yang tidak diimbangi dengan pertambahan jumlah lapangan kerja yang signifikan. Hal ini berakibat masyarakat sangat kesulitan untuk mendapatkan kesempatan kerja yang bukan hanya dialami oleh mereka yang tak sempat menikmati pendidikan menengah dan tinggi, akan tetapi juga dialami oleh para lulusan pendidikan menengah dan pendidikan tinggi. Dimana mana orang semakin sulit mendapatkan pekerjaan, sehingga secara akumulasi dari tahu ketahun jumlah pengangguran akan bertambah. Oleh karena itu apabila peluang untuk mendapatkan upah dari sektor formal tidak diperoleh, sementara orang harus dapat memenuhi kebutuhan dasarnya, maka dengan berwirausaha dan menjadi pelaku usaha merupakan pilihan yang tepat.

“ Wirausaha adalah seseorang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan dan menjadikan perusahaannya ungu” (Eddy Soeryoto Soegoto, 2009: 3). “ Wirausaha adalah orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara baru untuk menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat” (Suryana, 2009:16). Wirausahawan adalah

seseorang yang memutuskan untuk memulai suatu bisnis, sebagai pewaralaba (franchisor) menjadi terwaralaba (franchisee), memperluas sebuah perusahaan, membeli perusahaan yang sudah ada, atau barang kali meminjam uang untuk memproduksi suatu produk baru atau menawarkan suatu jasa baru, serta merupakan manajer dan penyandang resiko (Leonardus Saiman, 2009: 43).

Wirausahawan adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru (Joseph Schumpeter (1934). Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk (1) memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru,(2) memperkenalkan metoda produksi baru,(3) membuka pasar yang baru (*new market*),(4) memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau (5) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya.

Pengertian wirausahawan yang lain adalah seorang yang mengorganisasikan, mengoperasikan dan memperhitungkan resiko untuk sebuah usaha yang mendatangkan laba (Mulyadi Nitisusastro, 2009:27). Dari definisi ini dijelaskan maksud pelaku usaha harus “mengorganisasikan” berarti. bahwa seorang

pelaku usaha dalam skala yang kecil sekalipun dalam menjalankan kegiatannya akan selalu mengorganisasikan menggunakan berbagai sumber daya (yang meliputi sumber daya manusia, finansial, peralatan fisik, informasi dan waktu) yang dimilikinya dalam ruang dan dimensi yang terbatas dan berusaha “mengoperasikan” sebagai kegiatan usaha guna mencapai laba. Berbagai sumber daya yang dimiliki oleh pelaku usaha pada umumnya dalam kondisi yang terbatas, berkaitan dengan jumlahnya, kualitasnya atau keduanya, maka dalam mengorganisaikan dan mengoperasikan berbagai sumber daya yang dimilikinya tersebut seringkali pelaku usaha menghadapi berbagai resiko. Oleh karena itu diperlukan pelaku usaha yang memiliki jiwa kewirausahaan (antara lain: kemauan dan rasa percaya diri, fokus pada sasaran, pekerja keras, berani mengambil resiko, berani memikul tanggung jawab dan inovatif).

Kesimpulan yang bisa ditarik dari berbagai pengertian tentang kewirausahaan tersebut adalah bahwa kewirausahaan dipandang sebagai fungsi yang mencakup eksploitasi peluang-peluang yang muncul di pasar. Eksploitasi tersebut sebagian besar berhubungan dengan pengarahannya dan atau kombinasi input yang produktif. Seorang wirausahawan selalu diharuskan menghadapi resiko atau peluang yang muncul, serta sering dikaitkan dengan tindakan yang kreatif dan inovatif. *Wirausahawan* adalah orang yang merubah nilai sumber daya, tenaga kerja,

bahan dan faktor produksi lainnya menjadi lebih besar daripada sebelumnya dan juga orang yang melakukan perubahan, inovasi dan cara-cara baru. Selain itu, seorang wirausahawan menjalankan peranan manajerial dalam kegiatannya, tetapi manajemen rutin pada operasi yang sedang berjalan tidak digolongkan sebagai kewirausahaan. Seorang individu mungkin menunjukkan fungsi kewirausahaan ketika membentuk sebuah organisasi, tetapi selanjutnya menjalankan fungsi manajerial tanpa menjalankan fungsi kewirausahaannya. Jadi kewirausahaan bias bersifat sementara atau kondisional. Kewirausahaan juga merupakan proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi.

Salah satu unsur masyarakat yang dapat berperan sebagai wirausaha adalah para generasi muda. Karang taruna sebagai salah satu wadah para generasi muda, sangat perlu diperkenalkan dan dibangun sikap atau jiwa kewirausahaannya. Jiwa (sifat-sifat wirausaha) antara lain: (Mulyadi Nitisusastro, 2009: 29)

1. Kemauan dan rasa percaya diri.

Modal utama seorang wirausahawan adalah kemauan yang kuat serta rasa percaya diri. Mereka mempunyai keyakinan dan kepercayaan bahwa dengan tekad dan kemauan yang tinggi akan

mampu mengatasi semua permasalahan di lapangan. Seringkali dalam mengatasi dan menyelesaikan masalah di lapangan dilakukan dengan cara yang tidak pernah dibayangkan sebelumnya. Mereka menemukan suatu cara yang dikembangkan dari kebuntuan jalan yang dihadapi. Mereka melakukan inovasi atau temuan yang unik guna memecahkan masalah yang dihadapi.

Wirausahawan dalam mengerjakan sesuatu lebih berorientasi pada hasil yang ingin di capai daripada hanya sekedar bekerja secara rutin. Rasa percaya diri yang besar juga memberikan motivasi bahwa sesuatu yang dikerjakan harus berhasil. Jika ternyata yang dilakukan belum berhasil, maka hal ini tidak membuat yang bersangkutan putus asa, bahkan seringkali membuat yang bersangkutan menjadi penasaran dan berusaha lebih keras lagi.

2. Fokus pada sasaran.

Ketika pertama kali seseorang terjun ke dunia usaha, maka pencapaian utama dan pertama adalah usahanya tersebut terujud (berdiri). Kemudian sasaran kedua usahanya mampu bertahan hidup dan tidak mati. Sasaran berikutnya adalah usahanya tersebut mampu bertumbuh, berkembang dan bermanfaat bagi lingkungannya. Untuk mencapai hasil demi hasil pada sasaran diatas diperlukan pengorbanan dan kerja keras. Seluruh

upaya dan r daya dilakukan dan ditujukan kepada keberhasilan usaha

Seorang wirausah selalu fokus pada sasaran artinya tidak berpaling pada yang lain selama sasaran yang dituju belum berhasil dicapai. Mungkin terjadi selama proses berlangsung jalan yang ditempuh bisa berubah namun sasaran tetap konsisten seperti rencana. Fokus pada sasaran ini penting karena kondisi dilapangan seringkali tidak seperti yang dibayangkan dalam perencanaan, hal ini disebabkan karena perubahan lingkungan internal maupun lingkungan eksternal usaha kita, kurangnya informasi saat proses perencanaan berlangsung dan terbatasnya sumber daya yang dimiliki.

3. Pekerja keras

Seorang wirausahawan termotivasi untuk menyelesaikan sesuai dengan dorongan naluri dan keinginannya. Yang mereka kejar adalah kepuasan batin, tidak merasa dibatasi oleh dimensi waktu, dan dimensi ruang melainkan lebih berorientasi pada hasil kerja atau sesuatu karya yang ingin dicapainya. Selain bekerja keras seorang wirausahawan juga bekerja cerdas. Belajar cerdas artinya dia mau belajar dari kegagalan karena dari kegagalan yang pernah dialami seseorang mendapatkan pelajaran hidup dan mendapat pengalaman. Tetapi pengalaman tidak selalu harus datang dari dan atau dialami sendiri, melainkan bisa didapat dari pengalaman orang lain.

4. Berani mengambil resiko

Setiap usaha baik usaha baru maupun usaha yang telah lama berjalan akan selalu berhadapan dengan resiko. Apabila resiko itu muncul maka akan berdampak sangat merugikan (misalnya: hilangnya sebagian atau hilangnya seluruh kekayaan dan atau sumber daya yang dimiliki), sehingga wirausahawan harus mengembangkan berbagai metode untuk mengantisipasi dampak dari terjadinya resiko dengan cara mengelola karena meniadakan sama sekali dampak dari terjadinya resiko dapat dikatakan tidak mungkin. Hal ini bisa dilakukan dengan mempelajari dan mendeteksi sedini mungkin berbagai kemungkinan terjadinya berbagai dampak yang berpotensi menimbulkan kerugian dan meningkatkan kemampuan manajemennya. Sikap mengambil resiko disini berarti segala tindakan akan dan atau tidak akan diambil telah diperhitungkan benar dampaknya.

5. Berani memikul tanggung jawab

Untuk mengukur tingkat kinerjanya seorang wirausahawan biasanya menggunakan beberapa tolok ukur, antara lain: kemampuan usahanya bertahan hidup, kemampuan untuk berkembang dan besarnya hasil yang diperoleh serta tingkat pertumbuhan usahanya. Dengan tolok ukur tersebut mereka dapat mengukur apakah usahanya berhasil atau mengalami kegagalan diarena pasar. Sikap berani memikul tanggung jawab disini diartikan

berani memikul tanggung jawab apabila gagal. Bagi seseorang yang sudah bertekad menekuni dunia wirausaha kegagalan bukan merupakan akhir pekerjaan melainkan menjadi keberhasilan yang tertunda. Kerja keras dengan keberanian memikul tanggung jawab akan membuahkan keberhasilan.

6. Inovasi

Inovasi pada dasarnya merupakan bakat khusus yang muncul dari seorang wirausahawan. Wirausahawan cenderung menangani atau menciptakan sesuatu yang tidak dikenal orang sebelumnya. Mereka melakukan sesuatu mungkin dengan cara yang belum pernah dilakukan orang atau generasi sebelumnya. Mungkin mereka memasukkan ide lama ke pola baru (memasukkan tayangan televisi ke dalam telepon seluler dimana televisi merupakan ide lama tetapi tayangan televisi dimasukkan ke dalam telepon seluler adalah pola baru) atau mereka juga bisa memasukkan ide baru ke pola lama (penggunaan remote control untuk menyalakan, memindahkan chanel dan mematikan televisi).

Selain dibekali dengan kewirausahaan, karang Taruna juga dibekali tentang pengelolaan (memanajemen) usaha kecil yang akan mereka jalankan, atau yang sudah mereka jalankan dan yang pernah mereka jalankan tetapi berhenti. Sebelum usaha mengelola UKM perlu adanya pemahaman tentang pengertian usaha kecil..

Usaha kecil merupakan usaha yang integral dalam dunia usaha nasional yang memiliki kedudukan, potensi, dan peranan yang signifikan dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan pembangunan ekonomi pada khususnya. Selain itu, usaha kecil juga merupakan kegiatan usaha dalam memperluas lapangan pekerjaan dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas, agar dapat mempercepat proses pemerataan dan pendapatan ekonomi masyarakat.

Tolok ukur yang biasa digunakan untuk mengelompokkan usaha apakah usaha mikro, apakah usaha kecil atau kelompok usaha menengah adalah: jumlah kekayaan (uang tunai, persediaan, tanah, mesin untuk produksi dan sumber daya lain yang dimiliki), jumlah besarnya penyertaan yang dianggap sebagai modal kerja, jumlah total penjualan dalam setahun dan jumlah pegawai yang dipekerjakan. Indikator ini masih harus dikaitkan dengan jenis dan sifat bidang apa usaha tersebut dijalani.

Definisi usaha kecil menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan yang dilakukan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang

memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang. Adapun kriteria usaha kecil Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, antara lain:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (*ket.: nilai nominal dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur oleh Peraturan Presiden*)

Sedangkan pada hakikatnya penggolongan usaha kecil, yaitu:

- a. Industri kecil, seperti: industri kerajinan tangan, industri rumahan, industri logam, dan lain sebagainya.
- b. Perusahaan berskala kecil, seperti: toserba, mini market, koperasi, dan sebagainya.
- c. Usaha informal, seperti: pedagang kaki lima yang menjual barang-barang kebutuhan pokok.

Permasalahan utama yang dihadapi oleh pelaku usaha kecil antara lain dari sisi manajemen usaha. Manajemen yang diartikan mencapai sasaran bersama dan melalui orang lain, oleh pengusaha kecil umumnya kurang diterapkan karena semua hal dikerjakan sendiri. Dari seluruh aspek manajemen mulai proses pemasaran, produksi, SDM sampai

keuangan. Karena itulah sebaiknya untuk bisa berkembang pelaku usaha kecil harus mulai bisa mendelegasikan sebagian aspek manajemen usahanya ke pihak lain sehingga mereka bisa memikirkan ke arah pengembangan usaha. Supaya pendelegasian berjalan baik diperlukan penyusunan sistem seperti sistem waralaba maka usaha itu sudah mulai maju, sehingga bisa mengembangkan cabangnya dengan sistem tersebut.

Manajemen usaha kecil tidak berbeda dari manajemen lainnya. Aspek manajemen berupa:

1. Manajemen produksi, yang perlu diperhatikan dalam aspek manajemen produksi antara lain:
 - a. ada hambatan pengetahuan, hambatan untuk pemasaran ekspor berupa kualitas karena membuat produk yang homogen itu tidak mudah. Maka sebaiknya produk yang diekspor pengusaha kecil itu bukan produk yang mengarah ke produk yang mengarah ke produk yang menekankan sisi homogen, tapi produk-produk seni seperti handicraft.
 - b. Kualitas, biasanya produk yang homogen dikerjakan oleh pabrikan. Manajemen produksi itu terkait masalah kualitas. Jadi produk usaha kecil juga perlu ada standarisasi. Dengan adanya standarisasi membuat mutu produk akan meningkat.

- c. Harus selalu memastikan proses produksi berjalan lancar agar mampu menghasilkan produk/jasa yang berkualitas kapan dan dimana pun dibutuhkan. Banyak hal-hal yang mempengaruhi untuk mencapai proses produksi yang efektif dan efisien seperti teknologi, sistem operasi, sumber daya manusia dan lain-lain.

2. Manajemen pemasaran, Pemasaran artinya menyalurkan pesan ke pasar agar konsumen mengetahui dan tertarik untuk membeli produk/jasa yang ditawarkan. Empat (empat) unsur tradisional yang membentuk pemasaran adalah produk, harga, promosi dan distribusi/lokasi. Setiap unsur tersebut harus dikoordinasikan dengan baik agar tampil sempurna di mata konsumen lewat iklan, paket penjualan, dan kegiatan promosi lainnya. Dalam aspek pemasaran yang juga harus diperhatikan adalah, kesesuaian dengan segmen market. Produk dengan kualitas rendah bisa saja dihasilkan bila segmen marketnya tepat.
3. Manajemen keuangan, aspek yang perlu diperhatikan dalam aspek pemasaran adalah bahwa manajemen keuangan perusahaan besar tidak cocok diterapkan di perusahaan kecil sehingga tidak bisa disamakan. Kalau turn over-nya harian dan penjualan dilakukan secara kas, maka sebaiknya pembelian juga secara kas. Jangan sampai membeli barang secara

kredit dan dibayar secara kredit tapi setelah jatuh tempo tidak bisa dibayar karena hal itu akan menyulitkan pengusaha itu sendiri. Jadi sebaiknya kalau mau meningkatkan penjualan dilakukan secara cash dan sebaiknya menyisihkan laba untuk melakukan pembelian lagi karena manajemen piutang itu tidak mudah, perlu mengatur waktu kapan jatuh tempo dan jumlahnya. Jadi dilakukan secara konservatif, karena usaha kecil bila menanggung risiko sedikit bisa terguncang, misalnya membeli stok dalam jumlah banyak tapi pemasaran produk kurang bagus akan berisiko. Selain itu juga masalah-masalah pembukuan, sistem akuntansi, manajemen rekod, pajak, penagihan, asuransi, penyusunan anggaran adalah hal-hak utama yang harus dilakukan jika ingin usaha berjalan lancar

4. Manajemen SDM juga perlu diperhatikan. Misalnya dari tingkat pendidikan karyawan, wirausaha harus mengembangkan diri secara terus-menerus dengan mengikuti pelatihan sebagai investasi jangka panjang. Training tidak dapat langsung dirasakan manfaatnya, tapi perlu pengembangan diri terus-menerus dan suatu saat akan dipakai. Fungsi ikut pelatihan selain meningkatkan kemampuan diri dapat juga memperluas relasi. Di dalam pelatihan itu peserta dapat menyusun rencana usaha untuk diberikan kepada pendana, dalam

bentuk proposal, setelah mereka dilatih. Biasanya pelatihan dilakukan dalam bentuk inhouse training dengan dana dari sponsor, misalnya dari perusahaan tempat wirausaha itu menjadi mitra binaan.

5. Manajemen Hukum

Pastikanlah semua kegiatan usaha yang dijalankan sah dan terlindungi secara hukum mulai dari perijinan, kontrak kerja, kontrak dengan pemasok dan karyawan, hak cipta, atau merek dagang.

6. Manajemen Umum

Perencanaan, pengelolaan, penetapan sumber daya manusia, pengarahan hingga pengawasan adalah aktifitas manajemen yang harus diterapkan setiap hari agar kegiatan perusahaan berjalan lancar. Bidang iniumumnya dilakukan oleh pimpinan.

7. Manajemen Kantor

Usaha yang dijalankan tentunya memerlukan tempat dimana usaha tersebut bisa memproduksi produk/jasa, mesin dan peralatan yang diperlukan. Memastikan setiap ruang, furniture, dan peralatan lainnya tertata dengan baik agar usaha Anda berjalan teratur juga memerlukan perencanaan yang baik. Beberapa unit usaha menugaskan seseorang yang tugasnya mengelola kebutuhan kantor sehari-hari.

Umumnya usaha kecil juga mengalami keterbatasan- keterbatasan lain sehingga usaha kecil tidak bisa atau belum

berkembang secara optimal. Faktor-faktor yang mengakibatkan kelemahan Usaha Kecil

1. Keterbatasan Modal

Menyeimbangkan "uang masuk" dan "uang keluar" adalah sebuah perjuangan, terutama ketika mencoba melakukan perluasan usaha. Bukannya mendapatkan pelayanan istimewa dari pemilik modal ketika mengajukan pinjaman, pelaku usaha kecil malah lebih sering merasa diperlakukan seperti warganegara kelas dua. Perusahaan kecil tidak dapat menggunakan sistem kredit sebagai cara menjual semudah yang dilakukan perusahaan besar. Selain itu, kebanyakan usaha kecil memiliki masalah untuk tetap bertahan selama periode menunggu produk mereka dapat diterima pasar.

2. Permasalahan Kepegawaian

Usaha kecil tidak mampu membayar gaji yang besar, serta menyediakan kesempatan dan status yang biasanya terdapat pada perusahaan besar. Pemilik usaha kecil harus berkonsentrasi pada permasalahan sehari-hari dalam menjalankan bisnis dan biasanya memiliki sedikit waktu untuk memikirkan tujuan atau rencana jangka panjang.

3. Biaya langsung yang tinggi

Usaha kecil tidak dapat membeli bahan baku, mesin, atau persediaan semurah perusahaan besar, atau mendapatkan diskon untuk volume

pembelian yang lebih besar seperti produsen besar. Jadi biaya produksi per unit biasanya lebih tinggi untuk usaha kecil, tetapi pada umumnya biaya operasional (overhead) biasanya lebih rendah.

4. Keterbatasan varian usaha

Sebuah perusahaan besar yang memiliki banyak sektor usaha dapat saja mengalami hambatan di salah satu usahanya, tapi mereka tetap kuat. Hal ini tidak berlaku bagi usaha kecil yang hanya memiliki sedikit produk. Usaha kecil sangat rentan jika produk baru mereka tidak laku, atau jika salah satu pasarnya terkena resesi, atau jika produk lamanya tiba-tiba menjadi ketinggalan zaman.

5. Rendahnya kredibilitas

Masyarakat menerima produk perusahaan besar karena namanya dikenal dan biasanya dipercaya. Usaha Kecil harus berjuang untuk membuktikan setiap kali menawarkan sebuah produk baru atau memasuki pasar baru. Reputasi dan keberhasilannya di masa lalu di pasar jarang diperhitungkan.

Selain keterbatasan yang melekat pada hampir semua UKM, namun UKM juga memiliki faktor-faktor yang mendorong kekuatan UKM dapat terus eksis, antara lain:

1. Motivasi lebih tinggi

Manajemen kunci dalam usaha kecil biasanya terdiri atas pemilik. Konsekuensinya bekerja keras, lebih lama, dan memiliki lebih banyak

keterlibatan personal. Laba dan rugi memiliki lebih banyak arti bagi mereka daripada gaji dan bonus yang diperoleh para pegawai perusahaan besar.

2. Fleksibilitas lebih tinggi

Sebuah usaha kecil memiliki fleksibilitas sebagai keunggulan kompetitif utama. Sebuah perusahaan besar tidak dapat menutup sebuah pabrik tanpa perlawanan dari organisasi buruh, atau menaikkan harga tanpa intervensi dari pemerintah, namun usaha kecil dapat bereaksi lebih cepat terhadap perubahan persaingan. Sebuah usaha kecil juga memiliki jalur komunikasi yang lebih pendek. Lingkup produknya sempit, pasarnya terbatas, serta pabrik dan gudangnya dekat. Ia dapat dengan cepat mencium masalah dan memperbaikinya.

3. Kurangnya birokrasi

Para eksekutif perusahaan besar seringkali kesulitan memahami gambaran besar suatu persoalan. Hal ini menyebabkan terjadinya inefisiensi. Dalam usaha kecil, seluruh permasalahan dapat mudah dimengerti, keputusan dapat cepat dibuat dan hasilnya dapat segera diperiksa dengan mudah.

4. Tidak menyolok

Karena tidak terlalu diperhatikan, perusahaan baru dapat mencoba taktik penjualan yang baru atau memperkenalkan produk tanpa menarik perhatian atau perlawanan yang berlebihan. Perusahaan besar senantiasa berhadapan dengan

perang proksi, aksi antitrust, dan peraturan pemerintah. Mereka juga kurang fleksibel dan sulit melakukan perubahan dan restrukturisasi.

Beberapa kiat bagi pelaku usaha kecil dalam menerapkan sistem manajemen, yaitu: (Yanto Sidik Pratiknyo, 2006)

1. Tertib Administrasi. Manfaat manajemen bagi pelaku usaha kecil untuk pengembangan usahanya sehingga di awal usaha akan lebih tertib administrasinya. Sehingga semua transaksi usaha dapat dicatat untuk direview. Kondisi yang biasa terjadi umumnya antara kepentingan bisnis dan rumah tangga tercampur, sehingga di sinilah diperlukan peran manajemen.
2. Kreativitas. Pengembangan kreativitas diperlukan, karena biasanya saat bisnis itu berdiri akan ada bisnis sejenis di lokasi yang berdekatan. Saat itulah perlu ada pengembangan kreativitas. Seperti halnya pada waralaba asing yang cukup kreatif, sehingga dengan kreativitas akan membuat produk itu bernilai jual lebih tinggi.
3. Fokus. Pengembangan usaha yang dilakukan disesuaikan dengan usaha yang sudah ada, sehingga meskipun ada usaha lain yang bagus perkembangannya tetap harus disesuaikan dengan kondisi usaha sebelumnya. Misalnya usaha kios dapat saja dikembangkan bersamaan dengan usaha wartel.

Dari paparan tentang kewirausahaan dan manajemen usaha kecil pada bagian pendahuluan tersebut, maka dapat diketahui permasalahan yang dihadapi mitra di antaranya adalah :

1. Kurangnya pemahaman tentang kewirausahaan, yang mengakibatkan kesalahan persepsi tentang kewirausahaan.
2. Kurangnya wawasan tentang bagaimana mengelola (memanajemen) usaha kecil..

Berkaitan dengan analisis situasi diatas, dalam pengabdian masyarakat ini kami akan membekali pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. untuk dapat berwirausaha dan sekaligus dapat mengelola usaha yang akan, sedang atau telah mereka lakukan. Dalam rangka pengabdian pada masyarakat ini kami mengambil judul: "Penyuluhan tentang Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil Pada Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar".

Penyuluhan ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. untuk dapat berwirausaha dan dapat membekali mereka dalam mengelola usaha kecil yang akan mereka rintis, sedang mereka jalankan dan telah mereka jalankan yang sekarang sudah tidak lagi mereka jalankan. Melalui kegiatan ini diharapkan mereka dapat :

1. Memahami konsep-konsep kewirausahaan agar pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar memiliki pengetahuan yang benar tentang kewirausahaan, sehingga tidak ada kesalahan persepsi tentang kewirausahaan.
2. Membekali pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar dalam mengelola usaha kecil yang akan mereka rintis, sedang mereka jalankan dan telah mereka jalankan yang sekarang sudah tidak lagi mereka jalankan.

METODE PELAKSANAAN

Sasaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Minggu, 27 Agustus 2017, jam 08.00 WIB sampai jam 12.30 WIB, bertempat di Balai Desa Bangsri, Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar.

Kegiatan ini dilakukan dengan tahapan-tahapan sebagai berikut: 1. Penyuluhan, dengan maksud untuk menumbuhkan minat berwirausaha. 2. Penyuluhan dengan maksud membekali pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar untuk dapat mengelola usaha kecil yang akan mereka rintis, sedang mereka

jalankan dan telah , mereka jalankan yang sekarang sudah tidak lagi mereka jalankan.3. Evaluasi terhadap peserta dengan mengadakan dialog tentang materi-materi yang telah disampaikan dalam acara pengabdian pada masyarakat ini. Kegiatan Evaluasi dilakukan dengan cara: 1. Pemilihan peserta pengabdian pada masyarakat, Penyampaian materi penyuluhan. 2. Pelaksanaan evaluasi. Sebelum penyuluhan dilakukan tanya jawab untuk mengetahui pengetahuan awal dari peserta tentang wirausaha dan tentang mengelola usaha kecil, setelah penyuluhan selesai, dilakukan tanya jawab lagi tentang materi yang sama. Dengan membandingkan hasil jawaban yang telah dilakukan, maka akan diketahui apakah ada peningkatan pengetahuan tentang wirausaha dan cara mengelola usaha kecil.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini sangat bagus, hal ini terlihat pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar.sangat memperhatikan saat tim pengabdian masyarakat menyampaikan materi penyuluhan. Respon positif mitra juga terlihat saat diadakan tanya jawab sebelum maupun setelah penyuluhan terkait dengan materi penyuluhan. Saat tanya jawab mereka aktif memberikan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan tim pengabdian masyarakat dan juga mitra aktif bertanya apabila mereka tidak paham tentang materi penyuluhan.

Dengan metode kegiatan dan evaluasi yang dilakukan diharapkan target dari kegiatan pengabdian masyarakat ini tercapai, yaitu: pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. termotivasi untuk berwirausaha dan memahami cara-cara mengelola usaha yang akan mereka rintis dan atau usaha yang saat ini sudah mereka jalankan.

Secara khusus ada peningkatan pengetahuan pengurus dan anggota Karang Taruna Desa Bangsri Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. yang terkait dengan: pengetahuan tentang konsep-konsep kewirausahaan agar mereka memiliki pengetahuan yang benar tentang kewirausahaan, sehingga tidak ada kesalahan persepsi tentang kewirausahaan, tentang bagaimana cara-cara mengelola usaha yang akan mereka rintis dan atau usaha yang saat ini sudah mereka jalankan.

DAFTAR PUSTAKA

Eddy Soeryanto Soegoto, "Entrepreneurship: Menjadi Pebisnis Ulung", PT Gramedia, Jakarta, 2010.

Longenecker, Justin G., et al., "Kewirausahaan : Manajemen Usaha Kecil", Salemba Empat, Jakarta, 2001.

Mulyadi Nitisusanto, "Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil", Alfabeta, Bandung, 2009.

Nurul Hidayati, “20 Usaha Rumahan: Modal dibawah 2 Juta “, Daras Books, Jakarta, 2010.

Kasmir, “Kewirausahaan”, PT Raja Grafindo Perkasa, Jakarta, 2007.

[http://indiradamayanti.blogspot.com/2009/07/Artikel kewirausahaan.html](http://indiradamayanti.blogspot.com/2009/07/Artikel%20kewirausahaan.html)

Rizem Aizid, “Ide-ide Bisnis Untuk Ibu-ibu Rumah Tangga”, DIVA Press, Jogjakarta, 2010.

R.W. Suparyanto, “Kewirausahaan: Konsep dan Realita pada Usaha Kecil”, Alfabeta, Bandung, 2012.

Suryana, 2001, “Kewirausahaan”, Salemba Empat, Jakarta, 2001.

Wasty Soemanto, “Pendidikan Wiraswasta”, Bumi Aksara, Jakarta, 1992,.

Yanto Sidik Pratiknyo, Tabloid Peluang Usaha No.9 Tahun 1, 26 Desember 2005 – 8 Januari 2006.