



PENGEMBANGAN UKM MELALUI PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA DI SENTRA SEPATU CIBADUYUT

Siti Patimah

Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pasundan, Bandung
Jl. Lengkong Besar No. 68 Bandung
E-mail : patimah_08@yahoo.com

Abstract

Cibaduyut region is an area artisans developed as centers of production of shoes and shoe shopping in one of Bandung. But in recent years Cibaduyut shoe manufacturing business began to fall. To overcome the problems faced Cibaduyut shoe craftsmen, the effort is to implement a management training activities. The activities are the Actual Problem Solving, target audiences, including the method of approach to a lecture, discussion and simulation as well as action plans to be implemented.

The result of this activity is that the participants are so enthusiastic to participate in a mentoring training. Of business management training delivered, the participants do not understand the preparation related to human resources management, Feasibility Studies Business and Accounting simple. But with the training and mentoring, the craftsmen began to understand the importance of keeping preparation simple addition to determine the profit in business is also important for business continuity in the future.

Keywords: *Small Medium Enterprise Development, Business Management, Cibaduyut*

A. PENDAHULUAN

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang cukup besar dalam pembangunan ekonomi nasional, hal ini dapat terlihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang terus meningkat setiap tahunnya. Salah satu bentuk Usaha Kecil Menengah adalah Kelompok usaha sepatu Cibaduyut yang merupakan bagian dari wilayah kota Bandung yang merupakan kawasan pengrajin sepatu, tepatnya di Kecamatan Bojongloa Kidul yang meliputi kelurahan Cibaduyut, Kelurahan Cibaduyut Kidul dan Kelurahan Cibaduyut Wetan. kegiatan perekonomian yang mendukung kecamatan Bojongloa Kidul adalah perindustrian dan perdagangan. Perindustrian ditunjukkan dengan jumlah perusahaan yang mencapai 1.609 perusahaan, sedangkan pada perdagangan ditunjukkan dengan jumlah warung, kios, toko, pasar dan tempat lainnya mencapai 9.801 buah. Kegiatan ekonomi dari sektor pariwisata ditunjukkan dengan jumlah hotel, sarana hiburan, tempat rekreasi dan restoran yang berjumlah 50 buah. (data hasil penelitian 2007)

Dari sektor perindustrian, wilayah ini telah dikembangkan sebagai sentra produksi sepatu dan wisata belanja sepatu di kawasan Cibaduyut di Kecamatan Bojongloa Kidul. Namun pada beberapa tahun terakhir ini mulai turun, hal ini disebabkan adanya penurunan daya beli masyarakat terhadap produk lokal serta

persaingan yang cukup ketat. Walaupun kondisi tersebut mempengaruhi perekonomian wilayah ini, tetapi pengembangan potensi dikawasan ini tetap dapat dilakukan mengingat citra kawasan ini sudah menjadi ciri khas kota Bandung. Sentra industri sepatu Cibaduyut merupakan usaha turun temurun keluarga daerah sekitar. Dengan adanya sentra industri ini dapat memberikan kontribusi yang sangat besar bagi masyarakat di Cibaduyut, sehingga mereka yang tidak memiliki usaha atau pekerjaan dapat bekerja di usaha-usaha yang ada di sentra sepatu Cibaduyut. Selain itu Cibaduyut sendiri menjadi daerah pusat wisata belanja dan dapat memberikan PAD bagi pemerintahan setempat.

Upaya yang dilakukan pemerintah terhadap keberlangsungan hidup sentra industri adalah dengan membentuk lembaga UPT bagi pengusaha-pengusaha maupun masyarakat daerah Cibaduyut. Lembaga ini berperan untuk memperdayakan usaha-usaha daerah Cibaduyut untuk lebih berkembang dengan mengadakan pelatihan- pelatihan manajerial dan memberikan bantuan teknologi tepat guna dengan menjaring anak putus sekolah untuk dilatih dalam hal menciptakan produk, dan peralatan yang diberikan untuk menciptakan produk dari pemerintah provinsi. Pemerintah sangat mendukung dengan adanya kelompok usaha Sepatu ini, guna mempertahankan tradisi dan kualitas produk pemerintah sering kali mengadakan pelatihan-pelatihan bagi para pengusaha. Namun pelatihan yang diberikan

belum disesuaikan dengan kebutuhan kelompok usaha sepatu Cibaduyut juga belum adanya pendampingan atau bintek (bimbingan teknis) manajemen usaha, Sehingga kegiatan pelatihan tersebut tidak efektif yang dirasakan kelompok usaha sepatu Cibaduyut.

Pemerintah ikut serta dalam membantu pemasaran daerah sentra industri untuk dikenal oleh masyarakat banyak diantaranya dengan mengadakan pameran yang diadakan oleh Indag Kota Bandung atau mengadakan pameran sendiri dengan memasarkan hasil dari sentra industri tersebut di kantor Kecamatan, selain itu kecamatan juga membuat *leaflet* sentra industri Sepatu Cibaduyut. Usaha Sepatu Cibaduyut ini penjualannya sudah ke luar kota, pulau bahkan sebagian pengusaha menjual sampai keluar negeri yaitu Timur Tengah. Para ahli ekonomi sudah lama menyadari bahwa sektor usaha kecil sebagai salah satu karakteristik keberhasilan dalam pertumbuhan ekonomi. Usaha menyumbang pembangunan dengan berbagai jalan Menciptakan kesempatan kerja, untuk perluasan angkatan kerja bagi urbanisasi, dan menyediakan fleksibilitas kebutuhan serta inovasi dalam perekonomian secara keseluruhan. Ratmoko (2002)

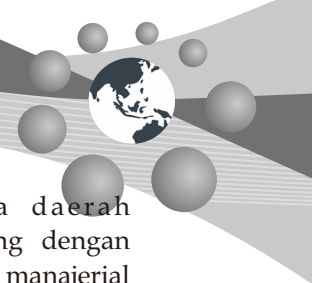
Menurut Jafar Hafisah (2004) pengembangan UKM melalui pendekatan pemberdayaan usaha, perlu memperhatikan aspek sosial dan budaya di masing-masing daerah, mengingat usaha kecil dan menengah pada umumnya tumbuh dari masyarakat secara langsung. Disamping itu upaya pengembangan UKM dengan mensinergiskan dengan industri besar melalui pola kemitraan, juga akan memperkuat struktur ekonomi baik nasional maupun daerah. Partisipasi pihak terkait atau stakeholders perlu terus ditumbuh kembangkan lainnya agar UKM betul-betul mampu berkiprah lebih besar lagi dalam perekonomian nasional. Sutrisno (2004) mengatakan bahwa Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada hakekatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UKM, maka kedepan perlu diupayakan salah satunya adalah pelatihan. Pemerintahan perlu meningkatkan pelatihan bagi UKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilan dalam pengembangan usahanya. Disamping itu perlu juga diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktikan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

Menurut Zastrow (1982) ada beberapa peranan yang dilakukan petugas pengembangan masyarakat dalam praktik pengorganisasian dan pengembangan masyarakat yaitu : *Enabler, Broker, Expert, Sosial Planner, Advocate* dan *The Activist*. Sedangkan menurut Jim Ife (2002) ada beberapa peran yang dapat dilakukan petugas pengembangan masyarakat dalam praktek pengorganisasian dan pengembangan masyarakat, yaitu : peranan fasilitatif, peranan pendidikan, peranan representasional, dan peranan teknis. Pembinaan dan pengembangan UKM saat ini dirasakan sangat mendesak dan sangat strategis untuk mengangkat perekonomian rakyat, sehingga kemandirian usaha kecil diharapkan dapat tercapai di masa yang akan datang. Dengan berkembangnya usaha kecil diharapkan dapat meningkatkan masyarakat, membuka kesempatan kerja, dan memakmurkan masyarakat secara keseluruhan. Menurut Sartika et.al (2003) oleh karena itu maka perlu di buat kebijakan yang tepat untuk mendukung UKM , seperti antara lain perizinan, teknologi, struktur, manajemen, pelatihan dan pembiayaan.

Menurut Ginanjar (1996) beberapa strategi pengembangan UKM yang meliputi aspek-aspek 1). Peningkatan akses kepada asset produktif, 2). Peningkatan akses pada pasar, 3). Kewirausahaan, 4) Kelembagaan dan 5) Kemitraan. Untuk itu diperlukan pranata-pranata yang dirancang secara tepat dan digunakan secara tepat pula. Diantaranya untuk peraturan perundang-undangan yang mendorong dan menjamin berkembangnya lapisan Usaha Kecil sehingga peranannya dalam perekonomian menjadi bukan hanya besar, tetapi lebih kokoh. Berdasarkan kerangka teoritis diatas pengembangan UKM adalah merupakan salah satu strategi dalam upaya meningkatkan produktivitas bagi para UKM. Dimana salah satu upaya yang dilakukan adalah melalui pelatihan manajemen usaha.

B. ANALISIS KONDISI KELOMPOK USAHA SEPATU CIBADUYUT

Kelompok usaha sepatu sebagai mitra program iptek bagi masyarakat ini merupakan bagian dari wilayah kota Bandung yang merupakan kawasan pengrajin sepatu, tepatnya di Kecamatan Bojongloa Kidul yang meliputi kelurahan Cibaduyut, Kelurahan Cibaduyut Kidul dan Kelurahan Cibaduyut Wetan. untuk



mengetahui situasi kelompok usaha sepatu Cibaduyut akan di gambarkan analisis situasinya sebagai berikut :

1. Kondisi Penduduk

Kecamatan Bojongloa Kidul menurut data monografi kecamatan tahun 2007 jumlah seluruh penduduknya berjumlah 66.306, kelurahan Cibaduyut kidul jumlah penduduknya sebanyak 6.626 jiwa yang 3.430 jiwa penduduk laki-laki, kelurahan Cibaduyut Wetan Jumlah penduduknya yaitu sebesar 2.546 jiwa laki-laki dan 5.076 jiwa perempuan serta 94 jiwa penduduk yang terdaftar yang belum bekerja.

2. Potensi Kegiatan Perekonomian

Umumnya kegiatan perekonomian yang mendukung kecamatan Bojongloa Kidul adalah perindustrian dan perdagangan. Perindustrian ditunjukkan dengan jumlah perusahaan yang mencapai 1.609 perusahaan, sedangkan pada perdagangan ditunjukkan dengan jumlah warung, kios, toko, pasar dan tempat lainnya mencapai 9.801 buah. Kegiatan ekonomi dari sektor pariwisata ditunjukkan dengan jumlah hotel, sarana hiburan, tempat rekreasi dan restoran yang berjumlah 50 buah. (data hasil penelitian 2007). Dari sektor perindustrian, wilayah ini telah dikembangkan sebagai sentra produksi sepatu dan wisata belanja sepatu di kawasan Cibaduyut di Kecamatan Bojongloa Kidul. Namun pada beberapa tahun terakhir ini mulai turun, hal ini disebabkan adanya penurunan daya beli masyarakat terhadap produk lokal serta persaingan yang cukup ketat. Walaupun kondisi tersebut mempengaruhi perekonomian wilayah ini, tetapi pengembangan potensi di kawasan ini tetap dapat dilakukan mengingat citra kawasan ini sudah menjadi ciri khas kota Bandung.

Sentra industri sepatu Cibaduyut merupakan usaha turun temurun keluarga daerah sekitar. Dengan adanya sentra industri ini dapat memberikan kontribusi yang sangat besar bagi masyarakat di Cibaduyut, sehingga mereka yang tidak memiliki usaha atau pekerjaan dapat bekerja di usaha-usaha yang ada di sentra sepatu Cibaduyut. Selain itu Cibaduyut sendiri menjadi daerah pusat wisata belanja dan dapat memberikan PAD bagi pemerintahan setempat. Upaya yang dilakukan pemerintah terhadap keberlangsungan hidup sentra industri adalah dengan membentuk lembaga UPT bagi pengusaha-pengusaha maupun masyarakat daerah Cibaduyut. Lembaga ini berperan untuk

memperdayakan usaha-usaha daerah Cibaduyut untuk lebih berkembang dengan mengadakan pelatihan- pelatihan manajerial dan memberikan bantuan teknologi tepat guna dengan menjaring anak putus sekolah untuk dilatih dalam hal menciptakan produk, dan peralatan yang diberikan untuk menciptakan produk dari pemerintah provinsi.

Pemerintah sangat mendukung dengan adanya kelompok usaha Sepatu ini, guna mempertahankan tradisi dan kualitas produk pemerintah sering kali mengadakan pelatihan-pelatihan bagi para pengusaha. Namun pelatihan yang diberikan belum disesuaikan dengan kebutuhan kelompok usaha sepatu Cibaduyut juga belum adanya pendampingan atau bintek (bimbingan teknis) manajemen usaha, Sehingga kegiatan pelatihan tersebut tidak efektif yang dirasakan kelompok usaha sepatu Cibaduyut. Pemerintah ikut serta dalam membantu pemasaran daerah sentra industri untuk dikenal oleh masyarakat banyak diantaranya dengan mengadakan pameran yang diadakan oleh Indag Kota Bandung atau mengadakan pameran sendiri dengan memasarkan hasil dari sentra industri tersebut di kantor Kecamatan, selain itu kecamatan juga membuat *leaflet* sentra industri Sepatu Cibaduyut. Usaha Sepatu Cibaduyut ini penjualannya sudah ke luar kota, pulau bahkan sebagian pengusaha menjual sampai keluar negeri yaitu Timur Tengah.

a. Identifikasi Permasalahan Yang Dihadapi Kelompok Usaha Sepatu Cibaduyut (Mitra).

Kelompok usaha sepatu Cibaduyut atau mitra kegiatan program iptek bagi masyarakat ini, berdasarkan hasil penelitian akhir tahun 2008 (dalam strategi pengembangan produk unggulan berbasis ovop di lima sentra industri kota Bandung) yang salah satu sentra atau kelompok usaha yang di teliti adalah sentra atau kelompok usaha Sepatu Cibaduyut, menunjukkan memiliki permasalahan - permasalahan prioritas. Permasalahan - permasalahan tersebut dapat diidentifikasi sebagai berikut: infrastruktur, permodalan, pemasaran, bahan baku, teknologi, manajemen, birokrasi dan kemitraan.

b. Justifikasi Permasalahan Yang Ditangani

Berdasarkan permasalahan - permasalahan yang telah diidentifikasi di kelompok usaha sepatu Cibaduyut yang meliputi masalah infrastruktur, permodalan, pemasaran, bahan

baku, teknologi, manajemen, birokrasi dan kemitraan. Atas dasar permasalahan tersebut maka tim memutuskan (menjustifikasikan) masalah prioritas yang dapat di tangani didasarkan atas pada relevansi tim dalam hal ini pengalaman - pengalaman tim juga skill dan sinergisme tim (kelayakan PT), juga informasi yang didapat dari kelompok usaha Sepatu Cibaduyut yang memerlukan bantuan pembuat proposal (studi kelayakan usahanya) bagi kepentingan pengajuan kredit dan permasalahan manajemen usaha lainnya. maka Tim dan kelompok usaha sepatu Cibaduyut (mitra) memutuskan masalah prioritas yang segera harus ditangani adalah permasalahan manajemen usaha.

c. Permasalahan Spesifik Manajemen Kelompok Usaha Sepatu Cibaduyut

Didasarkan pada justifikasi permasalahan yang harus di tangani dalam hal ini masalah manajemen usaha yang di hadapi kelompok usaha sepatu Cibaduyut, juga di dasarkan pada hasil identifikasi permasalahan pada kelompok usaha sepatu Cibaduyut. Maka permasalahan manajemen usaha pada kelompok usaha sepatu Cibaduyut dapat di kelompokkan atau di jelas sebagai berikut:

- ▶ Permasalahan manajemen pemasaran
- ▶ Permasalahan manajemen MSDM
- ▶ Permasalahan manajemen produksi
- ▶ Permasalahan manajemen keuangan,
- ▶ Belum mampu membuat proposal kredit (studi kelayakan usahanya) untuk kepentingan pengajuan kredit bagi kepentingan tambahan modal usahanya.

C. TINJAUAN TEORITIS

1. Pengembangan UKM

UKM adalah singkatan dari usaha kecil dan menengah. Ukm adalah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara indonesia ukm ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. Ukm ini juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat ukm juga banyak tercipta unit unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu ukm juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. Ukm ini perlu perhatian yang khusus

dan di dukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar. Terdapat dua aspek yang harus dikembangkan untuk membangun jaringan pasar, aspek tersebut.

Kinerja nyata yang dihadapi oleh sebagian besar usaha terutama mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia yang paling menonjol adalah rendahnya tingkat produktivitas, rendahnya nilai tambah, dan rendahnya kualitas produk. Walau diakui pula bahwa UMKM menjadi lapangan kerja bagi sebagian besar pekerja di Indonesia, tetapi kontribusi dalam output nasional di katagorikan rendah. Hal ini dikarenakan UMKM, khususnya usaha mikro dan sektor pertanian (yang banyak menyerap tenaga kerja), mempunyai produktivitas yang sangat rendah. Bila upah dijadikan produktivitas, upah rata-rata di usaha mikro dan kecil umumnya berada dibawah upah minimum. Kondisi ini merefleksikan produktivitas sektor mikro dan kecil yang rendah bila di dibandingkan dengan usaha yang lebih besar.

Untuk meningkatkan daya saing UMKM diperlukan langkah bersama untuk mengangkat kemampuan teknologi dan daya inovasinya. Dalam hal ini inovasi berarti sesuatu yang baru bagi si penerima yaitu komunitas UMKM yang bersangkutan. Kemajuan ekonomi terkait dengan tingkat perkembangan yang berarti tahap penguasaan teknologi. sebagian terbesar bersifat STATIS atau tidak terkodifikasi dan dibangun di atas pengalaman. Juga bersifat kumulatif (terbentuk secara '*incremental*' dan dalam waktu yang tertentu). Waktu penguasaan teknologi ini bergantung pada sektor industrinya ('*sector specific*') dan proses akumulasinya mengikuti trajektori tertentu yang khas.

Di antara berbagai faktor penyebabnya, rendahnya tingkat penguasaan teknologi dan kemampuan wirausaha di kalangan UMKM menjadi isue yang mengemuka saat ini. Pengembangan UMKM secara parsial selama ini tidak banyak memberikan hasil yang maksimal terhadap peningkatan kinerja UMKM, perkembangan ekonomi secara lebih luas mengakibatkan tingkat daya saing kita tertinggal dibandingkan dengan negara-negara tetangga kita seperti misalnya cina dan Malaysia. Karena itu kebijakan bagi UMKM bukan karena ukurannya yang kecil, tapi karena produktivitasnya yang rendah. Peningkatan

produktivitas pada UMKM, akan berdampak luas pada perbaikan kesejahteraan rakyat karena UMKM adalah tempat dimana banyak orang menggantungkan sumber kehidupannya. Salah satu alternatif dalam meningkatkan produktivitas UMKM adalah dengan melakukan modernisasi sistem usaha dan perangkat kebijakannya yang sistemik sehingga akan memberikan dampak yang lebih luas lagi dalam meningkatkan daya saing daerah.

Ciri-ciri perusahaan kecil dan menengah di Indonesia, secara umum adalah:

- Manajemen berdiri sendiri, dengan kata lain tidak ada pemisahan yang tegas antara pemilik dengan pengelola perusahaan. Pemilik adalah sekaligus pengelola dalam UKM.
- Modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal
- Daerah operasinya umumnya lokal, walaupun terdapat juga UKM yang memiliki orientasi luar negeri, berupa ekspor ke negara-negara mitra perdagangan
- Ukuran perusahaan, baik dari segi total aset, jumlah karyawan, dan sarana prasarana yang kecil

2. Pemberdayaan Masyarakat

Robert Chambers berpendapat pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Konsep ini mencerminkan paradigma baru pembangunan, yakni bersifat "*people-centered*", *participatory*, *empowering*, and *sustainable*". Konsep ini lebih luas dari hanya semata-mata memenuhi kebutuhan dasar (*basic needs*) atau menyediakan mekanisme untuk mencegah proses pemiskinan lebih lanjut (*safety net*), yang pemikirannya akhir-akhir ini banyak dikembangkan sebagai upaya mencari alternatif terhadap konsep-konsep pertumbuhan masa lalu (Kartasmita, 1997:10). Konsep ini tidak mempertentangkan pertumbuhan dengan pemerataan, karena seperti dikatakan Donald Brown, keduanya tidak harus diasumsikan sebagai "*Incompatible or antithetical*". Konsep ini mencoba melepaskan diri dari perangkap "*zero sum game*" dan "*trade off*". Ia bertitik tolak dari pandangan bahwa dengan pemerataan terciptanya landasan yang lebih luas untuk pertumbuhan dan yang kan menjamin pertumbuhan yang berkelanjutan. Oleh karena itu Kirdar dan Silk mengatakan "*the pattern of growth is just as important as the rate of growth*". Yang dicapai adalah seperti apa yang

dikatakan Ranis, "*the right kind of growth*", yakni bukan yang vertikal yang menghasilkan "*trickle down*", seperti yang terbukti tidak berhasil tetapi horizontal (*horizontal flows*), yakni "*broadly based*", *employment intensive*, and *not compartmentalized* (Kartasmita, 1997:10-11).

Pemberdayaan berasal dari bahasa Inggris "*empowerment*", yang secara harfiah bisa diartikan sebagai "pemberkuasaan", dalam arti pemberian atau peningkatan "kekuasaan" (*power*) kepada masyarakat yang lemah atau tidak beruntung (*disadvantaged*). Menurut Jim Ife seperti dikutip Suharto (1997:214), *empowerment aims to increase the power of disadvantaged*. Sementara, Swift dan Levin mengatakan pemberdayaan menunjuk pada usaha "*Reallocation of Power*" melalui perubahan struktur sosial. Sedangkan Rappaport mengungkapkan pemberdayaan adalah suatu cara dengan mana rakyat mampu menguasai (berkuasa atas) kehidupannya (Suharto, 1997 : 214-215). Selanjutnya, Craig dan Mayo (2005 :50) mengatakan bahwa konsep pemberdayaan termasuk dalam pengembangan masyarakat dan terkait dengan konsep-konsep: Kemandirian (*self-help*), partisipasi (*participation*), jaringan kerja (*networking*), dan pemerataan (*equity*). Menurut Sunyoto Usman, pemberdayaan masyarakat adalah sebuah proses dalam bingkai usaha memperkuat apa yang lazim disebut *community self-reliance* atau kemandirian. Dalam proses ini masyarakat didampingi untuk membuat analisa masalah yang dihadapi, dibantu untuk menemukan alternatif solusi masalah tersebut, serta diperlihatkan strategi memanfaatkan berbagai *resources* yang dimiliki dan dikuasai. Dalam proses ini, masyarakat dibantu bagaimana merancang sebuah kegiatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki, bagaimana mengimplementasikan rancangan tersebut, serta bagaimana membangun strategi memperoleh sumber-sumber eksternal yang dibutuhkan sehingga memperoleh hasil optimal. Dengan kata lain, prinsip yang dikedepankan dalam proses pemberdayaan adalah memberikan peluang masyarakat untuk memutuskan apa yang mereka inginkan sesuai dengan kemauan, pengetahuan, dan kemampuannya sendiri (Jamasy, 2004 :xiii-xiv).

a. Tahap-Tahap Pemberdayaan

Menurut Azis (2005:135) dalam merinci tahap-tahap yang seharusnya dilalui dalam melakukan pemberdayaan:

- ▶ Membantu masyarakat menemukan masalahnya.
- ▶ Melakukan analisis (kajian) terhadap permasalahan tersebut secara mandiri (Partisipatif). Kegiatan ini biasanya dilakukan dengan cara curah pendapat, membentuk kelompok-kelompok diskusi, dan mengadakan pertemuan keluarga secara periodik (terus menerus).
- ▶ Menentukan skala prioritas masalah, dalam arti memilih tiap masalah yang paling mendesak untuk diselesaikan.
- ▶ Mencari penyelesaian masalah yang sedang dihadapi, antara lain dengan pendekatan sosio-kultural yang ada dalam masyarakat.
- ▶ Melaksanakan tindakan nyata untuk menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi.
- ▶ Mengevaluasi seluruh rangkaian dan proses pemberdayaan itu untuk dinilai sejauhmana keberhasilan dan keagalannya.
- ▶ Proses pemberdayaan cenderung dikaitkan sebagai unsure pendorong (*driving's force*) sosial-ekonomi dan politik. Pemberdayaan adalah suatu upaya dan proses agar berfungsi sebagai "*power*" (*driving's force*) dalam pencapaian tujuan yaitu pengembangan diri (*self - development*). Secara konseptual, pemberdayaan harus mencakup enam hal :
- ▶ *Learning By doing*, pemberdayaan adalah sebagai proses hal belajar dan ada suatu tindakan-tindakan konkrit yang terus-menerus, yang dampaknya dapat dilihat.
- ▶ *Problem Solving*. Pemberdayaan harus memberikan arti terjadinya pemecahan masalah yang dirasakan krusial dengan cara dan waktu yang tepat.
- ü *Self-Evaluation*. Pemberdayaan harus mampu mendorong seseorang atau kelompok tersebut untuk melakukan evaluasi secara mandiri.
- ▶ *Self-development and coordination*. Mendorong agar mampu melakukan pengembangan diri dan melakukan hubungan koordinasi dengan pihak lain secara lebih luas.
- ▶ *Self- selection*. Pemilihan dan penilaian secara mandiri dalam menetapkan langkah-langkah ke depan.
- ▶ *Self-decisim*. Dalam memilih tindakan yang tepat hendaknya dimiliki kepercayaan diri dalam memutuskan sesuatu secara mandiri (*self decisim*) (Saraswati : 1997 :79-80)

b. Pelaksanaan Program Pemberdayaan

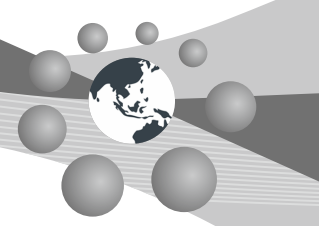
Dari hasil penelitian, diketahui bahwa

pelaksanaan Program Pemberdayaan Masyarakat Kelurahan (PPMK) di Kabupaten Kepulauan Seribu Jakarta merupakan dana bantuan langsung kepada masyarakat dengan menggunakan pendekatan Tribina sebagai model lokasi pendekatan dalam pemberdayaan masyarakat RW di kelurahan, yaitu meliputi Bina Ekonomi, Bina Sosial, dan Bina Fisik. Alokasi dari ketiga pendekatan ini dilihat dari prioritas kebutuhan masyarakat masing-masing RW (Rukun Warga) di kelurahan melalui hasil identifikasi bersama-sama masyarakat dan fasilitator kelurahan yang korelasinya terwujud dalam pengguna dana bantuan Langsung Masyarakat (BLM). Kegiatan PPMK tahun 2002 di Kepulauan Seribu Jakarta difokuskan pada kegiatan sebagai berikut: Melakukan sosialisasi program ditingkat kabupaten, kecamatan, kelurahan, dan RW (Rukun warga) serta melakukan pembentukan Forum warga, Tim Pelaksana Kegiatan RW (TPK-RW) dan unit pengelolaan kegiatan/keuangan. Dewan Kelurahan (UPK-DK), identifikasi dalam menentukan prioritas program kegiatan melalui musyawarah warga, pendampingan dalam proses penguatan institusi lokal, membantu dalam memunculkan isu-isu mikro-ekonomi yang terjaring dalam Forum Kajian Kelurahan (FKK), mendorong proses pengajuan daftar usulan skala prioritas, memberikan verifikasi perbaikan atas hasil penilaian, serta bkonsultasi dengan LSM, persiapan pelaksanaan kegiatan, pelaksanaan program kegiatan, pendampingan dalam pelaksanaan kegiatan sekaligus pengawasan oleh RT,RW, DK, Lurah, LSM, BPM, dan instansi terkait, melakukan monitoring dan evaluasi kegiatan (Abu Huraerah, 2008 :186).

Sementara, dari penelitian tentang pengembangan potensi ekonomi dan pemberdayaan ekonomi rakyat di Biak, Firdausy (1997:73-74) merekomendasikan bahwa upaya pemberdayaan ekonomi rakyat untuk daerah Biak Numfor dapat dilakukan anatar lain sebagai berikut:

Pertama, dengan memberikan dorongan/motivasi untuk menciptakan kegiatan ekonomi (warung-warung kecil, tanaman perkarangan, peternakan ayam, dan kolam/tambak perikanan) kegiatan ekonomi rumah tangga ini dimaksudkan tidak saja untuk kepentingan konsumsi sendiri, tetapi juga untuk peningkatan pendapatan masyarakat itu sendiri (*income generating program*).

Kedua, memberikan akses terhadap pasar dan fasilitas pemasaran (seperti pasar



tradisional). Dalam hal ini, pemerintah daerah atau pihak-pihak terkait untuk berinisiatif dalam menyediakan pasar-pasar tradisional di daerah pedesaan agar segala hasil produksi masyarakat dapat langsung dipasarkan, tanpa harus pergi ke kota Biak atau ke kota kecamatan.

Ketiga, perlu diberikan akses yang semakin mudah ke fasilitas-fasilitas pembiayaan usaha. Subsidi kredit untuk ekonomi rakyat merupakan hal yang mutlak diperlukan dalam proses pemberdayaan ekonomi rakyat di daerah pedesaan Biak. Pentingnya kebijakan subsidi kredit ini bagi kegiatan ekonomi masyarakat di Biak antara lain masyarakat pedesaan Biak *Numfor* masih dalam kondisi keuangan/ekonomi yang belum menggembirakan. Artinya, pemberian kredit yang disertai penentuan tingkat bunga berdasarkan pemufakatan bersama antara pihak yang meminjamkan dana kredit dan pihak yang memerlukan kredit (*pareto efficiency*) belum dapat diterapkan dalam perekonomian pedesaan Biak saat ini.

Keempat, tingkat yang lebih komersial perlu dibentuk kerja sama ekonomi baik berupa koperasi maupun kemitraan antara Bapak Angkat dan Anak Angkat yang bersikap adil dan terbuka. Pihak-pihak yang lemah yaitu produsen kecil di daerah pedesaan harus diberikan akses yang seluas-luasnya dalam penentuan harga, pemasaran produk, dan pembagian keuntungan secara adil.

Kelima, akses terhadap fasilitas non-ekonomi (seperti pendidikan, kesehatan, dan legalitas usaha) mutlak perlu diberikan secara mudah bagi penduduk di daerah pedesaan sehingga memudahkan mereka meningkatkan kondisi sosial ekonominya. Selain itu, bantuan-bantuan langsung yang menyangkut pembinaan manajerial, dan latihan kewirausahaan juga perlu diberikan dalam kurun waktu tertentu sampai dapat mandiri berusaha.

Keenam, segala bentuk perluasan kesempatan berusaha yang diberikan kepada investor dari Biak maupun dari luar Biak perlu mengupayakan keterkaitan pada kegiatan ekonomi masyarakat desa dan penciptaan lapangan kerja bagi masyarakat desa. Penerapan Liberalisasi arus investasi dan perdagangan dari dalam dan luar Biak selayaknya tidak menimbulkan dampak negatif terhadap ekonomi rakyat Biak.

D. METODE

1. Realisasi Penyelesaian Masalah

Dalam upaya untuk merealisasikan kegiatan Pengembangan UKM melalui Pelatihan Manajemen di Cibaduyut, maka evaluasi awal terhadap kondisi UKM di Cibaduyut dilakukan berupa pelatihan sehingga akhir kegiatan akan diperoleh hasil dengan adanya peningkatan keterampilan dan kecakapan. Diharapkan peserta dapat merealisasikan dari hasil pelatihan yang sudah diberikan.

2. Khalayak Sasaran

Sesuai dengan tujuan diadakannya kegiatan pelatihan ini, maka peserta yang diikursertakan dalam Pengembangan UKM melalui pelatihan Manajemen di Cibaduyut adalah sebanyak 36 peserta.

3. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan di bagi 2(dua) kegiatan sebagai berikut :

a. Metode pelaksanaan Kegiatan pelatihan manajemen usaha

Dalam metode pelaksanaan kegiatan ini di laksanakan di satu tempat yang representatif yaitu di kantor kelurahan Cibaduyut, dimana kelompok usaha sepatu Cibaduyut sebagai mitra di kumpulkan dalam satu ruangan.

Metode Pelatihan yang digunakan dalam kegiatan pengembangan UKM menggunakan tiga (3) metode yaitu :

► Metode Ceramah

Pada metode ini, para peserta disatukan dalam ruangan, kemudian mereka lebih banyak menerima yang diberikan oleh *trainer*, dengan diselingi oleh pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Setiap peserta memperoleh materi (makalah) yang disampaikan oleh *trainer* (pengajar)

► Metode Diskusi Kelompok Terfokus

Dalam metode ini, para peserta diarahkan untuk melakukan diskusi secara aktif diantara peserta guna membahas kasus-kasus nyata yang terjadi dilapangan. Agar training berjalan efektif peserta dibagi ke dalam kelompok -kelompok kecil terdiri dari 3-5 peserta. Jalanya diskusi kelompok terfokus dan dipandu oleh *trainer* (pengajar)

► Metode Simulasi

Dalam metode ini dilakukan dengan cara, dimana peserta mengerjakan tugas-tugas

seperti menyusun Studi Kelayakan Bisnis, Laporan Keuangan sederhana dan praktek bisnis.

b. Metode pelaksanaan kegiatan pendampingan manajemen usaha.

Dalam metode pendampingan ini, merupakan tindak lanjut dari metode kegiatan pelatihan manajemen usaha. Dimana dalam metode pendampingan manajemen usaha ini para instruktur (pendamping) mendatangi semua tempat usaha (objek kegiatan) mitra atau mendatangi kelompok usaha sepatu Cibaduyut yang menjadi mitra yang sebanyak 36 pengusaha Sepatu.

4. Rencana kegiatan

a. Persiapan Kegiatan Pelatihan

- ▶ Menyusun rencana operasional kegiatan secara matang
- ▶ Melakukan rapat koordinasi tim pelaksana
- ▶ Menyiapkan instruktur atau pendamping dan kelompok usaha sepatu (mitra)
- ▶ Menyiapkan kelompok usaha sepatu Cibaduyut (mitra)
- ▶ Menyusun jadwal kegiatan program pelatihan dan pendampingan bagi masyarakat kelompok usaha Sepatu Cibaduyut

5. Pelaksanaan Program Di Kelompok Usaha Sepatu Cibaduyut

- a. Pelaksanaan pelatihan manajemen usaha
- b. Pelaksanaan pendampingan manajemen usah
- c. Pelaksanaan Evaluasi
- d. Membuat Laporan

E. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengembangan UKM melalui Pelatihan Manajemen ini dilaksanakan bagi Kelompok usaha Cibaduyut yang merupakan salah satu sentra usaha dari lima sentra yang berada di kota Bandung. Kelompok usaha ini berjarak ± 12 km dari pusat kota, untuk menempuh ke lokasi dapat menggunakan kendaraan umum dan mudah dijangkau. Pelaksanaan kegiatan pelatihan manajemen usaha Cibaduyut dilaksanakan selama ± 2 bulan di mulai dari bulan Oktober s.d Nopember 2010. Mitra dalam kegiatan pelatihan manajemen dan pendampingan ini dilaksanakan bagi Usaha kecil dan menengah, banyaknya peserta dalam

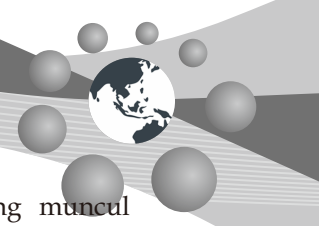
kegiatan ini yang berawal hanya di perkirakan 30 UKM namun menjadi bertambah sebanyak 36 UKM. Latar belakang pendidikan dari UKM ini rata-rata adalah lulusan SMA yaitu sebanyak 29 orang, S1 2 orang dan lulusan SMP sebanyak 5 orang.

1. Kegiatan Pelatihan

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan selama 2 hari dan dilanjutkan dengan pendampingan selama ± 1 bulan. Materi yang diberikan pada saat pelatihan meliputi manajemen usaha dan Studi Kelayakan Bisnis.

Pada hari pertama kegiatan pelatihan yang direncanakan mulai pukul 08.00 telah dipersiapkan, mulai dari ruangan, kursi, spanduk, sound system dan alat pendukung lainnya. Dalam hal ini juga yang tak kalah pentingnya adalah kesiapan dan kemauan UKM dalam mengikuti kegiatan pelatihan. Peserta yang diidentifikasi sebanyak 30 UKM yang mewakili setiap RW ternyata lebih dari yang diperkirakan. UKM yang mengikuti kegiatan ini bertambah menjadi 36 peserta. Tepat pukul 08.00 acara pembukaan kegiatan pelatihan dimulai, pada acara pembukaan dihadiri oleh Lurah Cibaduyut, Ketua PPM Unpas dan Dekan Fisip Unpas.

Setelah acara pembukaan dilanjutkan dengan acara pelatihan, pada paparan pertama trainer menjelaskan mengenai manajemen usaha dan kewirausahaan dilanjutkan dengan studi kelayakan bisnis. Manajemen usaha yang di jelaskan diantaranya adalah berkaitan dengan Manajemen SDM, Manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan manajemen produksi yang dijelaskan secara umum. Materi yang dijelaskan berkaitan dengan SDM diantaranya adalah Penyusunan Struktur Organisasi, Penyusunan *job description*, penyusunan SOP. Kemudian terkait dengan pelatihan manajemen keuangan diantaranya adalah menyusun keuangan harian, mingguan, bulanan sampai dengan tahunan, membuat neraca, rugi laba. Kemudian terkait dengan pemasaran hal yang dijelaskan diantaranya adalah Riset produk, Riset target pasar, penyusunan rencana pemasaran, dan strategi pemasaran. Setelah pemateri memberikan materinya dilanjutkan dengan acara tanya jawab. Pada acara tanya jawab, untuk sesi pertama diberikan waktu untuk tiga orang penanya. Pertanyaan peserta pertama bertanya mengenai mengelola karyawan, karena selama ini setelah mereka sudah mahir, para karyawan



banyak yang keluar dan mengelola usaha sendiri. Kesulitan yang dihadapi karena banyaknya karyawan yang keluar masuk mengakibatkan karyawan sulit untuk berproduksi. Sehingga, beberapa waktu beralih ke usaha lain. Pertanyaan lain adalah sulitnya memperoleh bahan baku sehingga juga berdampak terhadap produksi dan pertanyaan ketiga adalah perihal pemasaran, terutama karena pengrajin baru memulai usahanya. Satu persatu pertanyaan dijawab oleh trainer dan peserta lain juga mulai dengan pertanyaan-pertanyaan lain sampai pada akhirnya pada sesi kedua.

Untuk lebih meningkatkan produktivitas usaha, maka salah satu upaya yang dilakukan panitia adalah mengundang Bank mandiri untuk memberikan kemudahan dalam permodalan. Pada sesi kedua ini pihak Bank menjelaskan terlebih dahulu cara-cara atau syarat bagi pelaku UKM yang akan mengajukan kredit ke bank. Setelah selesai menjelaskan maka peserta diberikan kesempatan untuk bertanya. Banyak pertanyaan yang diajukan, karena sesi ini lebih riil untuk keberlangsungan usaha UKM. Permasalahan yang dihadapi adalah bahwa modal yang selama ini diberikan oleh bank bunga pinjaman masih dirasakan sangat menyulitkan bagi para UKM, selain itu prosedur untuk memperoleh permodalan masih dirasa sangat menyulitkan. Sehingga pada saat pelatihan para peserta meminta kepada pihak Bank untuk tidak memberikan bunga pinjaman yang terlalu tinggi. Secara jujur peserta juga menyatakan bahwa pada saat ini mereka sudah beralih ke bank lain, yang semula di bank mandiri. Sehingga informasi yang diperoleh bahwa pada saat ini para pengrajin memperoleh permodalan dari bank lain yang dianggap telah memberikan kemudahan. Melihat kondisi ini, maka upaya Bank Mandiri untuk tetap memberikan kemudahan kepada UKM adalah dengan tetap memberikan fasilitas pinjaman yang lebih terjangkau dan tidak menyulitkan. Untuk tidak menyulitkan para UKM maka beberapa syarat yang sulit di penuhi oleh UKM di permudah oleh pihak Bank.

Beberapa permasalahan yang muncul berkaitan dengan pihak Bank, karena UKM sebelumnya sudah sebagai nasabah bank Mandiri dan beralih ke bank lain. Maka bank Mandiri sendiri menampung permasalahan tersebut untuk diselesaikan dan dicari solusinya. Namun pihak Bank sendiri, yang memiliki salah satu tujuan dalam kegiatan jasanya adalah membantu para wirausaha berusaha untuk

meluruskan beberapa masalah yang muncul pada UKM. Sehingga kepercayaan masyarakat terutama pemilik usaha seperti pengrajin sepatu di Cibaduyut dapat terus langgeng terhadap bank mandiri.

Setelah sesi kedua dilanjutkan dengan sesi ketiga yaitu mengenai pembukuan sederhana yang memang diperuntukkan bagi UKM. Hal ini dimaksudkan agar para pengrajin mudah memahaminya, karena kesibukan pengrajin memproduksi sehingga mereka malas melakukan pembukuan yang begitu penting. Pada sesi ketiga trainer menjelaskan bagaimana pentingnya pembukuan yang akan sangat bermanfaat bagi keberlangsungan usaha. Selain pengrajin tau keluar masuknya uang, berapa besar atau bertambah modal ada hal-hal lain yang sangat bermanfaat dengan disusunnya pembukuan sederhana. Misalnya untuk memperluas usaha, sehingga investor tau mengenai kelancaran usaha dengan melihat pembukuan. Selain itu juga untuk pembayaran pajak, peminjaman uang ke bank dan lainnya. Selama ini dalam menjalankan usahanya para UKM menjalankan pembukuannya dengan istilah manajemen saku. Para UKM selalu menggabungkan uang usaha dengan uang pribadi, sehingga para UKM tidak tau berapa keuntungan yang diperoleh setiap bulannya. Hal itu diungkapkan para peserta pada saat pelatihan. Pertanyaan yang diajukan para peserta pada sesi tanya jawab diantaranya adalah sulit untuk membuat pembukuan, tidak ada waktu dan istri yang terlalu ikut campur dengan urusan usaha. Dari pertanyaan-pertanyaan itu kemudian trainer menjawab dan trainer menambahkan sekecil apapun biaya yang dikeluarkan harus dicatat dalam pembukuan. Pada kegiatan pertama pelatihan peserta antusias sekali, dan meminta untuk dilanjutkan dengan praktek. Hal ini memang sudah direncanakan, bahwa pada hari kedua akan dilaksanakan kegiatan pelatihan dengan simulasi atau praktek dari pelatihan hari pertama.

Pada kegiatan hari kedua yaitu mengadakan pelatihan dalam bentuk simulasi yaitu membuat Studi Kelayakan Bisnis dan membuat laporan keuangan sederhana. Pada acara simulasi sesi pertama menyusun studi kelayakan bisnis dengan *form* yang sudah disiapkan oleh pelaksana. Peserta mengisi setiap beberapa rancangan dalam penyusunan Studi Kelayakan Bisnis. Beberapa pertanyaan dan kesulitan dalam pengisian selalu di lontarkan peserta

kepada pelaksana. Pelaksana beserta *trainer* berusaha membantu dan menjawab kesulitan yang dihadapi peserta, karena penyusunan Studi Kelayakan Bisnis perlu waktu yang agak lama maka penyusunan Studi Kelayakan Bisnis tidak selesai hari itu. *Trainer* kemudian menugaskan kepada peserta untuk di buat dirumah, dimana *trainer* akan datang mengunjungi setiap peserta dan akan membantu menyelesaikannya. Hal ini juga sama halnya dengan penyusunan pembukuan sederhana. Maka untuk lebih meningkatkan pemahaman mengenai pembukuan sederhana, tim berupaya untuk melakukan pendampingan yang diharapkan dapat memberikan solusi bagi permasalahan yang dihadapi oleh UKM.

2. Kegiatan Pendampingan

Pendampingan dilakukan selama 2 kali dalam 1 minggu dengan melibatkan 4 instruktur kegiatan ini dilakukan dalam waktu satu bulan. Untuk pendampingan pada hari pertama mengunjungi masing-masing 8 pengrajin. Hal-hal yang dilakukan pada saat pendampingan adalah berkaitan dengan manajemen usaha diantaranya adalah manajemen SDM, manajemen keuangan yang dalam hal ini sudah di tetapkan dengan pembuatan laporan keuangan sederhana untuk UKM, manajemen pemasaran dan manajemen produksi, pemahaman kewirausahaan, serta pembuatan studi kelayakan bisnis.

Pada hari pertama berdasarkan susunan kegiatan pelatihan yang di mulai dari manajemen usaha yaitu pengelolaan SDM. Terlihat setelah melakukan kunjungan bahwa sebagian besar pimpinan usaha terlibat dalam semua kegiatan baik keuangan, pemasaran, juga produksi. Hal ini dilakukan karena usaha yang memang terbentuk relatif terbatas, sehingga

dalam melakukan kegiatan usaha pemilik ikut terlibat di semua kegiatan. Namun dalam hal produksi banyak dilakukan oleh para pegawai, dalam hal ini si pemilik juga ikut terlibat hanya dalam hal desain. Dengan keterbatasan tersebut tentunya kami juga memberikan masukan agar manajemen yang dilakukan paling tidak melibatkan beberapa orang yang dapat dipercaya seperti dalam hal keuangan dan pemasaran. Maka disini perlu disusun struktur organisasi, pembagian kerja dan SOP. Untuk memberikan pemahaman kami langsung mempraktekkan berkaitan dengan hal tersebut. Yaitu pembuatan struktur organisasi, pembagian tugas dan penyusunan SOP. Agar pekerjaan yang dilakukan dapat teratasi terutama berkaitan dengan keuangan. Berdasarkan hasil di lapangan diperoleh hasil bahwa pengrajin belum melakukan pencatatan secara lengkap bahkan tidak melakukan pencatatan. Untuk itu perlu di susun laporan keuangan yang sederhana, langkah pertama yang dilakukan adalah mengumpulkan data-data baik pembelian maupun penjualan. Data pembelian yang berkaitan dengan pembelian bahan baku, bahan penolong dan lainnya. Kemudian data-data lainnya yang perlu dicatat, yaitu dengan mempersiapkan buku catatan. Untuk lebih jelasnya beberapa kegiatan berkaitan dengan pendampingan selama satu bulan di buat pada Tabel 1.

Berdasarkan keterangan diatas, terlihat bahwa pada saat pendampingan hanya dilakukan pada beberapa hal yang terkait dengan permasalahan yang dianggap paling krusial dari kegiatan pelatihan yang telah disampaikan. Dengan pendampingan terlihat bahwa pengrajin mulai memahami cara menyusun studi kelayakan bisnis, manajemen SDM dan menyusun laporan keuangan sederhana.

Tabel 1. Laporan Kegiatan Pendampingan

| Hari/Tanggal | Materi yang disampaikan | Hasil |
|--------------------|---|---|
| Selasa, 18-10-2011 | Studi kelayakan Bisnis | Melanjutkan dari kegiatan pelatihan. Ada beberapa yang belum di pahami dan segera di selesaikan |
| Kamis, 20-10-2011 | Pembuatan Struktur Organisasi, Pembagian Tugas | Masih tahap pembuatan, sudah mulai memahami |
| Selasa, 25-10-2011 | Penyusunan SOP | Masih tahap pembuatan |
| Kamis, 27-10-2011 | Penyusunan SOP | Mulai Memahami |
| Selasa, 1-11-2011 | Membuat laporan keuangan harian | Melakukan pencatatan dan Mulai memahami |
| Kamis, 3-11-2011 | Pengelompokkan / membuat keuangan mingguan | Mulai memahami |
| Selasa, 7-11-2011 | Pengelompokkan / membuat keuangan Bulanan | Memahami |
| Kamis, 9-11-2011 | Memberikan pemahaman untuk membuat laporan keuangan mulai dari harian, mingguan dan bulanan yang kemudian di buat laporan tahunan. Hingga dapat disusun arus kas, neraca dan laba rugi. | Memahami |

F. KESIMPULAN

Kegiatan Pengembangan UKM melalui Pelatihan dan pendampingan Manajemen ini dilaksanakan bagi Kelompok usaha Sepatu di Cibaduyut. Pelaksanaan kegiatan pelatihan bagi pengrajin sepatu di cibaduyut, meliputi beberapa yang terkait dengan manajemen UKM. Diantaranya manajemen keuangan, dalam hal ini para pengrajin menghadapi permasalahan dalam hal permodalan dan pengelolaan keuangan. Kegiatan pelatihan yang disampaikan kepada para pengrajin sepatu, salah satunya adalah bagaimana cara mengajukan kredik ke bank. Pelatihan lain yang juga diberikan adalah bagaimana cara menyusun Proposal (Studi Kelayakan Bisnis), hal ini merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan produktivitas usaha bagi pengrajin sepatu di Cibaduyut. Hal-hal lain yang disampaikan juga terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh UKM seperti manajemen pemasaran, manajemen MSDM dan manajemen produksi di mana penyampaian untuk manajemen ini tidak terlalu spesifik. Karena para pengrajin lebih berharap untuk meminta penjelasan pada permasalahan yang riil seperti penyusunan laporan keuangan sederhana. Dalam hal ini, pelaksana berupaya untuk memberikan solusi kepada pengrajin dengan memberikan pemahaman yang kemudian dilanjutkan dengan praktek menyusun laporan keuangan sederhana. Karena pengrajin dalam hal ini kurang memahami bagaimana cara mengelola keuangan.

Berdasarkan hasil di lapangan diperoleh keterangan bahwa pengrajin belum mampu untuk memisahkan keuangan pribadi dengan usaha. Setelah adanya pelatihan dan di berikan pemahaman, akhirnya pengrajin mulai memahami bahwa perlu adanya pemisahan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha.

Selain pelatihan, untuk memberikan pemahaman yang lebih maka dilakukan pendampingan. Sehingga para pengrajin langsung mempraktekkan cara menyusun laporan keuangan sederhana. Walaupun hasilnya belum maksimal namun pengrajin memiliki kemauan yang besar untuk menyusun laporan keuangan sederhana secara benar.

Pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan bagi pengrajin sepatu Cibaduyut diterima antusias sekali oleh para pengrajin. Dalam kegiatan pelatihan ini yang menjadi perhatian bagi pengrajin sepatu adalah cara

penyusunan Studi Kelayakan Bisnis dan penyusunan pembukuan sederhana. Terutama pembukuan sederhana, sebagian besar para pengrajin tidak pernah melakukan pembukuan. Pembukuan yang selama ini dilakukan hanya dalam bentuk manajemen saku. Namun dengan adanya pelatihan pendampingan ini, para pengrajin mulai memahami akan pentingnya penyusunan pembukuan sederhana selain untuk mengetahui keuntungan dalam menjalankan usahanya juga penting untuk keberlangsungan usaha dimasa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu Huraerah. 2008. *Pengorganisasian dan Pengembangan Masyarakat*. Humaniora, Penerbit Buku Pendidikan, anggota IKAPI. Bandung.
- Cynthiaprimadita.blogspot.com/2011/04/makalah-usaha-kecil-menengah.html
- Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia. 2007. *Strategi Pengembangan Produk Unggulan Kota Bandung*. ISEI cabang Bandung.
- Ginanjar, K. 1996. ([http://www.bing.com /search?=seminar nasional di HIPPI strategi Pengembangan Usaha Kecil](http://www.bing.com/search?=seminar+nasional+di+HIPPI+strategi+Pengembangan+Usaha+Kecil)). Diakses 20 Januari 2011.
- Ife J. 2002. *Community Development: Community Base Alternatives in an Age of Globalisasi*, Second Edition. Australia: Pearson Education Australia Pty.Ltd.
- Jafar Hafsah. 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*. ([http://www.docstoc.com/docs/22434078/Upaya-Pengembangan-Usaha-kecil-menengah-\(UKM\)](http://www.docstoc.com/docs/22434078/Upaya-Pengembangan-Usaha-kecil-menengah-(UKM))). Diakses 20 Januari 2011.
- Riana P. 2004. *Membangun Paradigma Baru Dalam Mengembangkan UKM*. Jakarta.
- Sutrisno I. 2004. *Pemikiran Tentang Arah Kebijakan Pemerintah Dalam Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta.
- Taufiq, M. 2004. *Strategi Pengembangan UKM Pada Era Otonomi Daerah dan Perdagangan Bebas*. Jakarta
- Zastrow C. 1982. *Introduction to Social Welfare Institution: Social Problems, Services, and Current Issues*. Illinois: The Dorsey Press.