

**Pelatihan Peningkatan Manajemen Organisasi UKM Kerupuk
Sumber Rejeki Surabaya**

**Organizational Management Improvement Training of SME Sumber Rejeki
Surabaya Cracker**

Zakariya

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

e-mail: zakaria@untag-sby.ac.id

Abstrak: Penelitian berfokus kepada salah satu objek UKM di Surabaya dengan berfokus di bidang usaha penjualan kerupuk ikan “UKM Sumber Rejeki”. Alasan utama peneliti menggunakan objek “UKM Sumber Rejeki” karena UKM ini sedang memiliki perkembangan yang cukup signifikan dari segi pasarnya namun masih memiliki kendala teknis di bidang manajemen organisasi sehingga perlu pelatihan mendasar mengenai bagaimana cara mengelola struktur bisnis UKM Sumber Rejeki. Mengingat tata kelola organisasi manajemen sangat menentukan keberhasilan bagi bisnis UKM yang dijalankan. Adapun metode penelitian ini adalah kualitatif dengan menggunakan gaya wawancara secara informal untuk menggali seberapa jauh informan mengutarakan permasalahan yang ada. Adapun temuan dalam penelitian ini sejauh ini banyak sekali UKM yang masih terhalang dengan penerapan struktur manajemen organisasi karena secara umum UKM masih terdiri atas usaha keluarga oleh karena itu penelitian ini memiliki sebuah novelty bahwa pelatihan dasar tata kelola manajemen organisasi menjadi sebuah modal penting selain finansial yang harus dimiliki oleh UKM.

Kata Kunci: Manajemen Organisasi, UKM Sumber Rejeki, Struktur Bisnis

***Abstract:** The research focuses on one object of SMEs in Surabaya by focusing on the business of selling fish crackers "SME Sumber Rejeki". The main reason the researcher uses the object "Sumber Rejeki SME" is because this SME is currently having a significant development in terms of its market but still has technical constraints in the field of organizational management so it needs basic training on how to manage the Sumber Rejeki SME business structure. Given the management organization governance is crucial for the success of the SME business that is run. The research method is qualitative by using an informal interview style to explore how far the informants express the existing problems. As for the findings in this study so far, many SMEs are still hindered by the application of organizational management structures because in general SMEs still consist of family businesses, therefore this study has a novelty that basic training in organizational management management becomes an important capital besides financial that must be considered. owned by SMEs.*

***Keywords:** Organizational Management, SME Sumber Rejeki, Business Structure*

A. Pendahuluan

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu

yang lalu, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Mengingat pengalaman yang telah dihadapi oleh Indonesia selama krisis, kiranya tidak berlebihan apabila pengembangan sektor swasta difokuskan pada UKM, terlebih lagi unit usaha ini seringkali terabaikan hanya karena hasil produksinya dalam skala kecil dan belum mampu bersaing dengan unit usaha lainnya. Pengembangan UKM perlu mendapatkan perhatian yang besar baik dari pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Kebijakan pemerintah ke depan perlu diupayakan lebih kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UKM. Pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberdayakan UKM disamping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, dan meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusianya, melalui manajemen organisasi sebagai dasar dalam melakukan pengelolaan terhadap peningkatan dan keberlangsungan UKM.

Penelitian ini berfokus kepada objek pemilik Usaha Mikro Sumber Rejeki adalah Ibu Liana yang terletak di Jl. Gunung Anyar Tambak I/63 Surabaya. Usaha ini didirikan sejak tahun 1986 dan bergerak pada bidang usaha kerupuk. Jenis kerupuk yang dihasilkan meliputi: - kerupuk kerang - kerupuk udang - kerupuk biasa - kerupuk rasa spesial Usaha Mikro Sumber Rejeki yang terletak di Jl. Gunung Anyar Tambak I/63 Surabaya. Selain Usaha Mikro Sumber Rejeki yang terletak di Jl. Gunung Anyar Tambak I/63 Surabaya telah memiliki 3 ijin usaha. Usaha Mikro Sumber Rejeki telah mengurus perizinan HAKI yang sekarang ini masih diproses di Kementerian Hukum dan HAM di Jakarta. Bahan baku utama keseluruhan kerupuk tersebut adalah tepung tapioka dan bumbu-bumbu, namun perbedaan yang mendasar dari keempat jenis produk Usaha Mikro Sumber Rejeki adalah untuk kerupuk kerang menggunakan ikan kerang, kerupuk udang menggunakan ikan udang, untuk kerupuk biasa menggunakan ikan bandeng sedangkan untuk kerupuk rasa spesial menggunakan ikan payus. Dari sisi manajemen, Usaha Mikro Sumber Rejeki merupakan usaha keluarga. Oleh karenanya Usaha ini belum menggunakan prinsip-prinsip manajemen yang baik. Misalnya belum ada pembukuan tentang keuangan usaha, masih belum memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Ibu Liana Pemilik Usaha Mikro Sumber Rejeki mengharapkan bahwa usaha yang dimiliki pembukuan yang jelas dan terperinci tentang keuangan usaha mulai dari pengadaan bahan baku, biaya proses produksi (tenaga kerja, listrik, gas dan lain-lain) dan biaya pemasaran (ongkos pengiriman barang).

Permasalahan lainnya terkait dengan manajemen organisasi UKM Sumber Rejeki juga terkait dengan bagaimana fungsi pengelolaan yang ada dalam UKM Sumber Rejeki masih berbasis kekeluargaan. Misalnya tidak segmentasi tugas secara baik antarbidang-bidang pengelolaan manajemen organisasi sehingga tentu saja hal ini akan menjadi sebuah factor penghambat dalam meraih keterbelangsungan UKM selanjutnya. Menurut (Rapini et al., 2020),(Putri et al., 2020), dan (Budiatmanto et al., 2021), menjelaskan

bahwa fungsi pengaturan organisasi dalam sebuah sector usaha informal dapat membantu menentukan arah keterbelangsungan UKM bergerak di bidang usahanya, dan membantu lebih focus dalam pendelegasian setiap fungsi organisasinya. Oleh karena itu berdasarkan penemuan fakta actual objek penelitian dan juga studi empiris maka penelitian ingin memberikan telaah secara terbuka mengenai bagaimana UKM Sumber Rejeki nantinya dapat bertahan secara baik dalam melakukan fungsi segmentasi organisasinya.

B. Metode

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan kualitatif secara terbuka yaitu observasi dan wawancara. Tim pengabdian kami menelusuri objek “UKM Sumber Rejeki” dengan datang secara intens ke tempat lalu melihat kondisi secara actual mengenai bagaimana kiranya permasalahan yang dihadapi oleh UKM Sumber Rejeki. Dalam mengobservasi Tim Pengabdian kami melakukan pendekatan secara informal melalui wawancara dengan model gaya bahaya yang dapat menjangkau kalangan UKM sehingga objek penelitian tidak akan terkesan kaku dan hal ini tentu saja mempermudah Tim Pengabdian kami dalam menggali permasalahan yang ada. Observasi kami lakukan dengan mendatangi objek UKM secara intens pada saat mereka melakukan kegiatan produksi kerupuk, hal ini dilakukan guna melihat bagaimana struktur dan manajemen organisasi yang dilakukan oleh UKM Sumber Rejeki secara lebih detail.

C. Hasil dan Pembahasan

Adapun pembahasan temuan penelitian kami utarakan dalam bentuk interview disertai pembahasan solusi mengenai bagaimana kondisi permasalahan UKM Sumber Rejeki dan solusi yang diberikan kedepannya dengan dukungan data secara actual foto kegiatan. (P) sebagai pertanyaan yang kami utarakan sedangkan, (J) adalah jawaban narasumber, Adapun narasumber kami adalah jajarannya pemilik dan pengelola UKM Sumber Rejeki.

(P): *“Menurut ibuk, kira-kira masalah apa yang paling sering terjadi terkait dengan pengelolaan UKM Sumber Rejeki ini?”*

(J): *“Ya jadi masalah UKM saya ini pak selain modal yang utama, yang paling sangat meresahkan bagi saya ini terkait cara kelolanya pak, yaahh karena jujur saja bagi saya mengelola keterbelangsungan UKM ini perlu dukungan secara menyeluruh terkait dengan sumber daya yang saya miliki, karena memang sebagian besar pengelola UKM saya ini adalah kerabat saya sendiri jadi ya susah pak, kalau mau terlalu disiplin atau tegas nanti takut dibilang engga baik tapi kalau engga ngasih solusi takutnya juga UKM saya bisa mundur nahh ini yang jadi masalah kedua saya setelah modal.”*

(P): “Menurut ibuk apakah pembagian delegasi pekerjaan setiap unit usaha sudah sesuai dengan apa yang ibuk harapkan? Jika iya bagaimana kontribusinya, jika tidak kira-kira harapan kedepannya seperti apa?”

(J): “Yahhhh bisa dibilang tidak sesuai namun ya tidak apa-apa pak saya bisa menoleransi yang penting usaha saya masih tetap jalan. Bisa dibilang delegasi pekerjaan sejauh ini masih saya handle sepenuhnya karena ya gitu pak, kadang itu ewuh-pekuwuh misalnya untuk promosi mestinya keponakan saya, karena dia kan muda masih tidak gaptek bisa pakai hape dan social media, nahh maunya saya itu ya ponakan saya gencar promosiin tapi ya namanya anak muda kalau ndak disuruh ya gitu2 aja jadi akhirnya banyak saya yang ikut campur, demikian juga yang lain-lainnya. Harapan saya ya kedepannya pengennya saya itu bisa ngatur minimal usahanya ini terarah lah pak Cuma saya ya bingung kayak gimana pak ngaturnya karena saya juga bukan tamatan berpendidikan.”

(P): “Kira-kira apakah usaha ibu memiliki sebuah prosedur yang terkait dengan manajemen pengelolaan bisnisnya dengan baik, seperti misalnya ada sistem penghargaan dan hukuman, atau ada sebuah motivasi usaha jadi pengelolaan bisnis UKM ibuk ini harus didasarkan standart yang ibuk buat?”

(J): “Ehmmm gimana ya pak saya ini modelnya sebenarnya Tarik ulur juga kalau terlalu kenceng takut anak-anak pada nggak kerasan juga apalagi ini kan usaha keluarga juga ya pak, jadi yaa saya buat nyantai saja meskipun saya maunya itu usaha saya kedepannya ya maju ya Pak mungkin nanti akan saya diskusikan kembali.”

(P): “Kira-kira untuk kedepannya jikalau usaha ibuk sudah sukses apakah ibuk mau melakukan perekrutan SDM berbasis tenaga professional melihat kedepannya saya melihat UKM yang ibuk jalankan ini sudah memiliki prospek yang bagus?”

(J): “Iya pastinya untuk kedepannya saya sangat mendambakan penataan organisasi dalam usaha saya ini berjalan lancar dengan melakukan perekrutan sumber daya manusia secara baik dan dapat memajukan bisnis saya, bukan saya tidak suka dengan kondisi kekerabatan sekarang namun alangkah baiknya apabila usaha UKM saya dijalankan secara lebih professional dalam segi tata kelolanya.”



Gambar 1. Observasi Pelatihan Pengelolaan Organisasi



Gambar 2. Observasi Kegiatan Tanya Jawab Pelatihan Pengelolaan Organisasi



Gambar 3. Diskusi tentang Solusi dalam Mengatur Kepemimpinan Usaha Keluarga oleh Pakar Narasumber UKM

Adapun temuan fakta penjabaran diatas dapat kami jabarkan beberapa solusi terkait bagaimana meningkatkan pengelolaan UKM Sumber Rejeki di bidang tata kelola organisasinya yang kami jabarkan menjadi beberapa poin utama antara lain:

Masalah utama UKM pada umumnya adalah minimnya modal usaha yang mereka miliki, khususnya UKM Sumber Rejeki. Efeknya, pemilik UKM Sumber Rejeki tidak mampu meningkatkan jumlah produksinya untuk bisa mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. Ide bisnis baru untuk tujuan ekspansipun sering kali harus ditinggalkan terlebih dahulu karena masalah ini. Sumber masalah utamanya sebenarnya sangatlah klasik. Mereka kerap kali kesulitan dalam hal mencari modal pembiayaan dari bank karena banyak syarat-syarat yang tidak bisa mereka penuhi. Adapun sebenarnya solusi dapat diatasi dengan cara apabila UKM yang bersangkutan sudah memiliki surat kelengkapan usaha yang cukup maka sejumlah lembaga keuangan yang memiliki OJK siap membantu para pelaku UKM untuk memberikan bantuan modal dengan bunga

sangat ringan hingga 0%, selanjutnya para pelaku UKM harus giat dalam ikut serta kegiatan pengembangan usaha yang banyak dilakukan oleh Universitas maupun lembaga Pemerintah setempat karena hal ini merupakan wadah Pemerintah dalam memberikan banyak bantuan baik finansial, ilmu terapan, maupun alat bantu yang berguna bagi pengembangan UKM.

Masalah yang kerap dialami para pengusaha UKM selanjutnya, khususnya UKM Sumber Rejeki adalah kurangnya pengalaman mereka tentang manajemen bisnis. Banyak dari mereka yang hanya fokus dalam memproduksi barang, namun tidak memikirkan cara ekspansi bisnisnya. Efeknya, mereka menjadi kesulitan dalam meningkatkan bisnisnya dan usaha merekapun hanya jalan ditempat. Cara mengatasinya adalah dengan meningkatkan pengetahuan terkait perkembangan strategi bisnis terbaru dengan rajin-rajin membaca dan belajar. Pemilik UKM Sumber Rejeki bisa coba belajar dari pengalaman yang sering dibagikan oleh para pebisnis sukses di dunia maupun lokal lewat berbagai buku, situs berita, sosial media, seminar, workshop, dll. Selain itu, disarankan juga untuk ikut bergabung dengan berbagai komunikasi bisnis yang mampu mempertemukan pelaku UKM khususnya pemilik UKM Sumber Rejeki dengan berbagai praktisi bisnis lain. Sehingga, bisa saling berbagi pengalaman terkait pengetahuan, pengalaman, dan wawasan.

Masalah ketiga adalah sebagian besar UKM tidak memiliki prosedur SOP yang jelas dalam menjalankan usahanya karena dianggap usaha informal yang berdasarkan asas kekeluargaan saja. Sedangkan hal ini tentu saja kalau dibiarkan akan menghambat kemajuan bagi kemajuan UKM terlebih meskipun UKM adalah struktur usaha informal namun setiap organisasi memerlukan visi, misi dan tujuan yang berguna sebagai framework bagi keberhasilan dan keberlanjutan. Oleh karena itu penting sekali bagi pelaku UKM khususnya pemilik usaha Sumber Rejeki untuk memiliki sebuah prosedur SOP seperti contoh setiap pendelegasian tugas bagi tiap divisi unit memiliki kejelasan fungsi, misalnya bagian marketing/ pemasaran bertugas untuk memajukan produk UKMnya dengan baik, bagian distribusi memikirkan bagaimana produk UKM dapat dijangkau oleh konsumen, bagian keuangan UKM hendaknya dapat memisahkan bagaimana asset pribadi dan asset usaha agar dapat terlihat jelas struktur asset dan laba yang dicapai, dan sebagainya.

Berikutnya adalah sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan kualitas SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

1. Lemahnya Jaringan Usaha Dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah,

ditambah lagi produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

2. Mentalitas Pengusaha UKM

Hal penting yang seringkali pula terlupakan dalam setiap pembahasan mengenai UKM, yaitu semangat entrepreneurship para pengusaha UKM itu sendiri. Semangat yang dimaksud disini, antara lain kesediaan terus berinovasi, ulet tanpa menyerah, mau berkorban serta semangat ingin mengambil risiko. Suasana pedesaan yang menjadi latar belakang dari UKM seringkali memiliki andil juga dalam membentuk kinerja. Sebagai contoh, ritme kerja UKM di daerah berjalan dengan santai dan kurang aktif sehingga seringkali menjadi penyebab hilangnya kesempatan-kesempatan yang ada.

3. Kurangnya Transparansi

Kurangnya transparansi antara generasi awal pembangun UKM tersebut terhadap generasi selanjutnya. Banyak informasi dan jaringan yang disembunyikan dan tidak diberitahukan kepada pihak yang selanjutnya menjalankan usaha tersebut sehingga hal ini menimbulkan kesulitan bagi generasi penerus dalam mengembangkan usahanya.

D. Simpulan

Sesuai dengan pemaparan diatas bahwa manajemen organisasi sangat diperlukan sekali dalam setiap organisasi bisnis termasuk UKM selain aspek utama modal, mengapa demikian karena kemajuan dari setiap organisasi diatur dalam sebuah tata kelola manajemen yang baik. Tata kelola manajemen organisasi bagi UKM meliputi bagaimana strategi yang dipilih, terkait dengan teknik pemasarannya, distribusinya segmen pasarnya, dan kira-kira apakah produk yang dihasilkan memerlukan inovasi sehingga dapat bersaing di pasar. Kedua adalah tata kelola manajemen organisasi berdasarkan job desk unit yang ada dalam UKM, misalnya SOP (Standart Operasional) dalam divisi pemasaran harus sesuai dengan prosedur, divisi penjualan juga harus memiliki SOP, divisi produksi dan lain sebagainya meskipun UKM sebagian besar dijalankan oleh keluarga namun tetap sesuai dengan prosedur yang berlaku. Ketiga adalah perlu dikaji ulang sistem perekrutan SDM (Sumber Daya Manusia) dalam UKM terkait dengan tingkat profesionalnya dan sesuai dengan kontribusi yang dijalankan sehingga apabila diterapkan semua ketiga tata kelola tersebut nantinya diharapkan UKM akan dapat unggul bersaing dengan baik.

Daftar Rujukan

- Budiatmanto, A., Sudaryanto, E. A., Murni, S., S, A. R., Cholil, M., P, I. S. S., Rahmawati, R., & Murniyanto, E. (2021). Pelatihan Manajemen dan Akuntansi Pada UKM Jambu Mete UD SS. Sam Di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri. *Jurnal Abdimas PHB: Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 4(1), 11–19. <http://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/abdimas/article/view/1978>
- Griffin, R. W., & Lopez, Y. P. (2005). “Bad behavior” in organizations: A review and typology for future research. *Journal of Management*, 31(6), 988–1005. <https://doi.org/10.1177/0149206305279942>
- Linstead, S., Maréchal, G., & Griffin, R. W. (2014). Theorizing and Researching the Dark Side of Organization. *Organization Studies*, 35(2), 165–188. <https://doi.org/10.1177/0170840613515402>
- Mariana, N., Utomo, A. P., Andraini, F., Informasi, F. T., Hukum, F., & Stikubank, U. (2020). Pendampingan Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku UMKM Kota Semarang. *Ikraith-Abdimas*, 3(3), 130–136.
- Putri, Y. E., Utomo, C., Indryani, R., Rahmawati, C. B. N. F., & Rohman, M. A. (2020). Pelatihan Manajemen Keuangan UMKM Konstruksi di Surabaya untuk Keberlanjutan Kinerja Usaha. *Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(c), 383–392.
- Rapini, T., Kristiyana, N., Santoso, A., & Setyawan, F. (2020). Strategi Pengembangan Produk Jipang Berbasis Pelatihan Manajemen Usaha Dan Pemasaran Yang Kreatif. *Masyarakat Berdaya Dan Inovasi*, 1(1), 12–18.