

# ANALISIS MODAL KERJA INDUSTRI KECIL USAHA PERTUKANGAN KAYU DAN USAHA LAS DI KOTA PALEMBANG

Oleh:  
Suhartini Karim<sup>1</sup>  
Umar Hamdan<sup>2</sup>

## **Abstract**

*The aims of this research are to observe and analyze working capital of small industry woodworking and welding businesses in Palembang City. This research will apply survey method by using 20 small scale industries- holders as sample respondents. Data will analyzed by using quantitative and qualitative methods, such as statistical frequency and cross tabulation, financial ratio analysis, and calculating working capital requirement. Research findings are 1) the firm samples have simple organization and management. 2) They have no adequate working capital. 3) They have problem in increasing of raw materials costs, and operating expenses. The writer suggests that the firms have to obtain additional working capital to support the future sales.*

*Key Words: Working capital, small scale industry, woodworking and welding businesses, and working capital requirement.*

## **PENDAHULUAN**

### **Latar belakang**

Pada masa krisis ekonomi usaha kecil telah memberikan peranan penting dalam penyerapan tenaga kerja dan telah bertahan terhadap gejolak resesi ekonomi. Usaha kecil telah menjadi *safety belt* dalam mengatasi permasalahan ketenagakerjaan. Pemerintah telah berusaha untuk memberdayakan UKM dan URT ini. Bahkan tanggal 26 Februari 2005, Presiden Susilo Bambang Yudhoyono telah mencanangkan program pemberdayaan sektor yang selama ini terpinggirkan, yaitu usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Secara bersamaan juga dicanangkan Tahun Keuangan Mikro Indonesia (TKMI) 2005 (Kompas, 24 Februari, 2005).

Umumnya industri kecil dan industri rumah tangga (*home industry*) tidak berbadan hukum adalah pelaku-pelaku ekonomi, tersebar di semua sektor ekonomi, merupakan usaha yang banyak menciptakan lapangan usaha tanpa harus mempunyai jenjang pendidikan tertentu atau keahlian khusus. Menurut Ida Bagus KS (2006) secara nasional kontribusi jenis usaha ini terhadap produk domestik bruto sangat signifikan. Kebijakan pemerintah untuk memberi prioritas lebih besar dalam pembangunan yang berorientasi pada pemberdayaan ekonomi kerakyatan utamanya UKM dan URT sangat strategis dan akan berdampak luas terhadap penyerapan tenaga kerja. Ke depan jenis usaha semacam ini menjadi fondasi yang cukup kokoh bagi struktur perekonomian Indonesia umumnya dan perekonomian daerah.

Sejalan dengan perkembangan dinamika persekonomian, maka permasalahan Usaha kecil tidak pernah habisnya menjadi bahan riset para peneliti. Umumnya permasalahan struktural dan klasik usaha kecil adalah lemah dalam pemasaran, teknologi produksi, manajemen usaha, keuangan, dan inovasi.

---

<sup>1</sup> Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya

<sup>2</sup> Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya

Namun Usaha kecil juga telah banyak menghasilkan para *entrepreneurs*. Dalam perkembangannya terdapat Usaha kecil yang mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha menengah dan usaha besar, namun sebagian besar jalan ditempat dan bahkan punah. Di setiap daerah ada potensi bagi usaha kecil untuk tumbuh berkembang, misalnya kebijakan pemerintah yang memberikan iklim yang kondusif bagi usaha kecil untuk berkembang, potensi sumber daya ekonomi daerah, keterkaitan usaha, dan berbagai program kemitraan usaha antara korporasi pemerintah dan swasta, misalnya *corporate social responsibility program*.

Namun realitanya, banyak UKM belum berdaya, baik keterbatasan modal, rendahnya teknologi dan ketrampilan, maupun terbatasnya akses pasar. Dilihat dari aspek keuangan kenaikan biaya bahan baku, upah, dan biaya overhead mempunyai pengaruh terhadap tingkat profitabilitas industri kecil yang memproduksi produk makanan. Beberapa industri kecil yang mempunyai kontribusi penting bagi masyarakat konsumen di kota Palembang adalah industri kecil pertukangan kayu dan industri kecil las. Produk yang dihasilkan usaha pertukangan kayu adalah daun pintu, kusen, daun jendela, profil, dan berbagai bahan bangunan olahan lainnya. Sedangkan produk yang dihasilkan usaha las adalah pintu besi, terali pintu, terali jendela, pagar besi, ayunan besi, dan beberapa produk lainnya yang dibuat dari besi.

Umumnya, lokasi usaha pertukangan kayu dan las tersebar dalam kota Palembang. Aktivitas usaha ini berkembang sejak lama, hal ini sejalan dengan meningkatnya permintaan sektor properti dan perumahan terhadap bahan bangunan dari kayu dan besi.

Dilihat dari aspek modal kerja, modal usaha ini selain bersumber dari modal sendiri, juga memperoleh dana luar, misalnya dari perusahaan Bapak angkat, perbankan, dan sumber eksternal lainnya. Sedangkan penggunaan dana modal kerja adalah untuk membiayai transaksi kas, menalangi penjualan kredit dan persediaan barang. Implementasi dari penggunaan modal kerja tersebut diatur melalui kebijakan kas, kebijakan penjualan kredit, dan kebijakan persediaan menjadi persoalan penting dalam mendukung rencana penjualan, efisiensi dalam harga pokok penjualan dan peluang untuk memperoleh laba yang optimal. Ketersediaan kas dalam keadaan dana menganggur (*idle money*) atau sebaliknya terjadi kekurangan kas (*shortage of cash*) akan berdampak terhadap likuiditas, kredibilitas dan soliditas perusahaan. Begitu pula kebijakan penjualan kredit yang agresif akan mampu meningkatkan omset penjualan, namun mempunyai risiko kemungkinan terjadi kredit macet (*default*). Sebaliknya kebijakan penjualan yang konservatif dapat menyebabkan omset penjualan rendah dan kalah dalam persaingan. Demikian pula kebijakan persediaan barang yang tidak ekonomis akan berdampak terhadap efisiensi biaya, yaitu tingginya biaya pesan dan/atau biaya simpan (*ordering costs and/or carrying costs*).

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, maka rumusan penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sumber modal kerja, penggunaan modal kerja, dan perputaran modal kerja industri kecil usaha pertukangan kayu dan usaha las di kota Palembang?
2. Bagaimana kebijakan kas, kebijakan piutang, dan kebijakan persediaan industri kecil usaha pertukangan kayu dan usaha las di kota Palembang?
3. Seberapa besar kebutuhan modal kerja optimal bagi usaha pertukangan kayu dan las di kota Palembang?

### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah penelitian ini, maka penelitian ini bertujuan:

1. Mengetahui dan menganalisis sumber modal kerja, penggunaan modal kerja, dan perputaran modal kerja industri kecil usaha pertukangan kayu dan usaha las di kota Palembang?
2. Mengetahui dan menganalisis kebijakan kas, kebijakan piutang, dan kebijakan persediaan industri kecil usaha pertukangan kayu dan usaha las di kota Palembang?
3. Memperkirakan kebutuhan modal kerja optimal industri kecil usaha pertukangan kayu dan usaha las di kota Palembang.

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **Pengertian Usaha Kecil**

Kriteria usaha kecil berdasarkan UURI No. 8 tahun 1995 sebagai berikut: a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b). memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000,- (satu milyar rupiah), c). warga Negara Indonesia, d).berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan, atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha Menengah atau usaha Besar; e). berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

#### **Pengertian Modal Kerja**

Menurut Riyanto, Bambang (1989) pengertian Modal Kerja menurut konsepnya dibedakan atas konsep kuantitatif, konsep kualitatif, dan konsep fungsional. Konsep kuantitatif adalah besarnya modal kerja ditentukan berdasarkan kuantitas dana yang tertanam dalam unsur-unsur aktiva lancar atau keseluruhan jumlah aktiva lancar, sering disebut modal kerja bruto (*gross working capital*).

Konsep kualitatif adalah kelebihan aktiva lancar di atas hutang lancar, disebut modal kerja netto (*net working capital*). Konsep fungsional adalah keseluruhan dana yang diperlukan untuk menghasilkan laba tahun berjalan. Yang termasuk didalamnya adalah : kas, persediaan, piutang, dan penyusutan aktiva tetap.

#### **Kebutuhan Modal Kerja**

Menurut Hampton (1989) kebutuhan modal kerja (KMK) terdiri dari: Kebutuhan dana modal kerja untuk keperluan/stok kas, kebutuhan dana modal kerja untuk menalangi penjualan kredit, dan kebutuhan dana modal kerja untuk membiayai persediaan.

Kebutuhan kas dapat dihitung dengan rumus:  $\text{Penjualan kredit} / \text{Perputaran Kas}$

$\text{Perputaran kas} = \text{Penjualan kredit} / \text{kas rata-rata}$

$\text{Perputaran piutang} = \text{Penjualan kredit} / \text{piutang rata-rata}$

$\text{Perputaran persediaan} = \text{Harga pokok Penjualan} / \text{persediaan rata-rata}$

$\text{Kas rata-rata} = (\text{kas awal periode} + \text{akhir periode}) / 2$

$\text{Persediaan rata-rata} = (\text{Persediaan awal periode} + \text{akhir periode}) / 2$

$\text{Piutang rata-rata} = (\text{piutang awal periode} + \text{akhir periode}) / 2$

Periode terikatnya dana modal kerja pada piutang:  $365 \text{ hari} / \text{perputaran piutang}$

Periode terikatnya dana modal kerja pada persediaan:  $365 \text{ hari} / \text{perputaran persediaan}$

Rumusan perhitungan modal kerja ini akan digunakan dalam menghitung kebutuhan modal kerja usaha kecil yang diteliti.

### **Analisis Kapasitas Calon Debitur**

Analisis calon debitur atau peninjam adalah analisis menyangkut penentuan kapasitas kredit calon debitur, menyangkut analisis risiko dan keuntungan. Kemampuan kredit menyangkut komponen *financial* dan *non financial*. Ross (2005) mengatakan bahwa cara tradisional dalam menentukan kapasitas kredit secara tradisional adalah analisis 5K+UK: karakter, kapasitas, kapital, kondisi, dan kolateral, dan norma kredit. Selanjutnya dijelaskan sebagai berikut:

#### **Karakter**

Penilaian calon debitur yang pertama adalah karakter calon debitur. Karakter debitur sangat penting bagi kreditur dalam pemberian kredit. Karakter adalah penilaian atas niat atau kemauan debitur untuk membayar pinjamannya atas produk atau jasa yang diterimanya secara kredit.

#### **Kapasitas**

Kapasitas adalah kemampuan peminjam atau debitur untuk membayar kembali pinjaman atau pembelian yang dilakukannya secara kredit pada saat kewajiban itu jatuh tempo. Bila peminjam adalah perusahaan, maka secara financial kapasitas perusahaan tersebut dapat dilihat dari dua komponen, yaitu: likuiditas dan profitabilitas.

#### **Kapital**

Dalam kaitannya dengan kredit, kapital mempunyai dua pengertian, yaitu total aktiva atau total ekuitas. Bila rasio jumlah hutang dagang perusahaan relatif kecil dibanding total aktiva perusahaan, maka risiko pemberian kredit kepada perusahaan tersebut relatif kecil, dibandingkan bila perusahaan calon debitur telah memiliki hutang dagang dalam jumlah besar. Demikian pula bila rasio total ekuitas dibanding total aktiva cukup tinggi, maka perusahaan calon debitur masih mempunyai *margin of safety* untuk menambah kredit.

#### **Kondisi**

Kondisi adalah kondisi usaha dan pengaruhnya terhadap aliran kas peminjam. Dalam kondisi krisis ekonomi, maka umumnya kondisi usaha debitur akan mengalami kesulitan kas, walaupun jenis-jenis usaha bervariasi dampaknya. Pemberi pinjaman harus menganalisis apakah usaha debitur sangat rentan terhadap perubahan kondisi ekonomi dan moneter.

### **Penelitian Terdahulu**

Penelitian Indah Yuliana Putri (2010) dengan judul “Analisis Usaha Mikromonel yang Memperoleh Kredit dari Dinas UMKM Kabupaten Jepara”. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data meliputi uji validitas, uji reliabilitas, dan uji statistik pangkat tanda wilcoxon. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable yang diteliti seperti: Modal, Produksi, Omzet Penjualan, Tenaga Kerja, Keuntungan mengalami perubahan (+) setelah adanya kredit dari Dinas UMKM Jepara.

Penelitian Achmad Sani Alhusain (2007) dengan judul “Analisis Kebijakan Permodalan dan Pemerintah daerah Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Provinsi Bali dan Sulawesi Utara)”. Berdasarkan pada data primer dan sekunder, adanya bantuan-bantuan, serta terbukti dengan aktifnya BI dalam memfasilitasi pemerintah daerah dan perbankan serta lembaga keuangan daerah lain untuk mendukung penyaluran kredit ke UKMK

Francisco Sogorb Mira (2002) berjudul “*On Capital Structure in the Small and Medium Enterprises: The Spanish Case*”. Analisis empiris atas data panel 3962 non - keuangan UKM di Spanyol. Variable leverage, struktur aktiva berpengaruh positif terhadap keuntungan perusahaan, rasio utang jangka panjang berkorelasi positif dengan struktur

asset. Ada korelasi negatif antara struktur aset dan utang jangka pendek yang digunakan untuk membiayai non - aktiva tetap (modal kerja). Profitabilitas menunjukkan bukti aplikasi teori pecking order, di mana UMKM cenderung menggunakan modal internal dalam pembiayaan perusahaan.

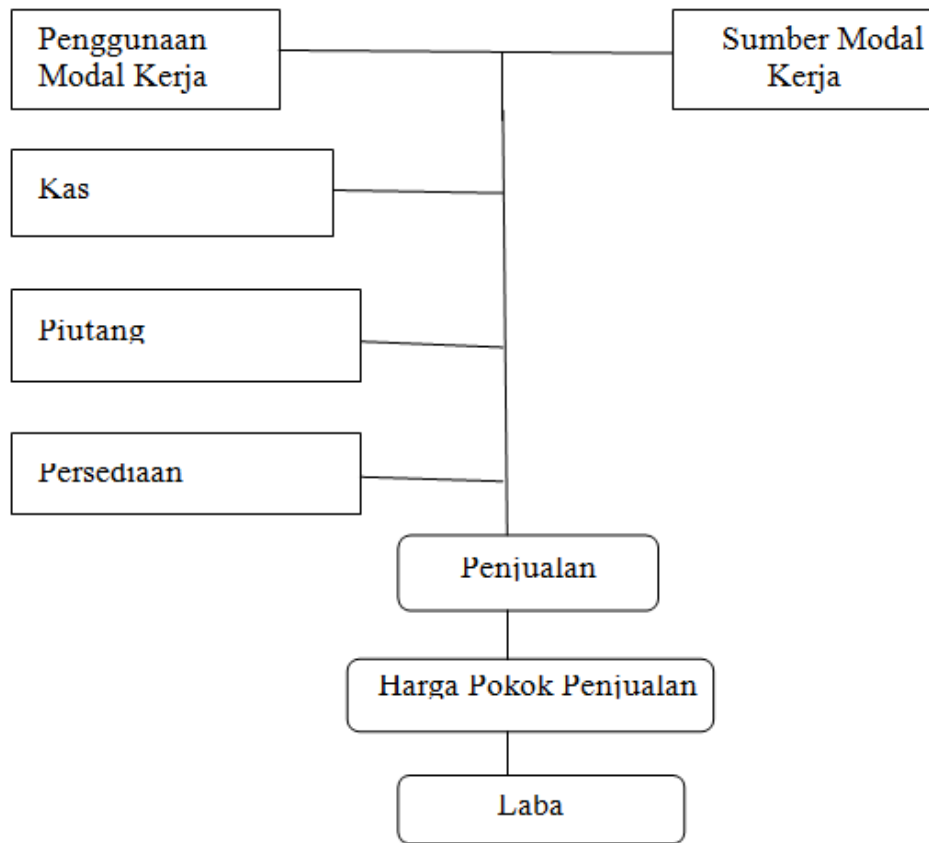
Penelitian Hening Yustika Pritariani (2009) berjudul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Binaan BKM Arta Kawula di kecamatan Semarang Barat Kota Semarang”. Hasil penelitian adalah ada perbedaan modal, teknologi, mutu, total penjualan, jumlah pembeli sebelum dan sesudah adanya binaan dari BKM Arta Kawula, sedangkan keuntungan tidak memiliki perbedaan bahkan mengalami penurunan sebelum dan sesudah adanya binaan dari BKM Arta Kawula.

Penelitian Hasa Nurrohm KP (2008) berjudul “Pengaruh Profitabilitas, Fixed Asset Ratio, Kontrol Kepemilikan, dan Struktur Aktiva Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur di Indonesia”. Menggunakan metode purposing sampling, dan analisis data menggunakan analisis regresi. Secara bersama-sama Profitabilitas, Fixed Asset Ratio, Kontrol Kepemilikan, dan Struktur Aktiva berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Secara parsial hanya probabilitas dan kontrol kepemilikan yang berpengaruh signifikan. Sedangkan variabel yang lain yaitu *Fixed Asset Ratio* dan Struktur Aktiva tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.

Penelitian Umar Hamdan & Yulia hamdani Putri (2012) berjudul “Manajemen usaha dan strategi pemberdayaan industri kecil produk makanan di kota Palembang”. Menggunakan analisis deskriptif dan SWOT analysis. *The research findings as follows: 1) the small scale industry holders have simple organization and management, 2) most of them are having some problems in getting production input, obsolete facilities, and low quality product; 2) the demand on small scale industrial products is still increasing continuously, 3) competition among small businesses is very tight, 4) most of them are facing lack of working capital and investment fund to expand their businesses and refinancing new production facilities.*

## 2.10 Kerangka Pemikiran

Kebutuhan modal kerja dipengaruhi oleh kebutuhan kas untuk transaksi, kebutuhan membiayai penjualan kredit dan persediaan barang (bahan baku, bahan setengah jadi, dan barang jadi). Kebutuhan modal kerja juga dipengaruhi oleh cepat atau lambat perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan. Kebijakan kas, kebijakan piutang, dan kebijakan persediaan diperlukan untuk mendukung penjualan, harga pokok penjualan, dan perolehan laba. Secara skematis dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.9. Kerangka Pikir Penelitian

## METODE PENELITIAN

### Sumber Data, Lokasi, dan Sampel penelitian

Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan melalui survey responden sampel di kota Palembang. Sumber data sekunder adalah lembaga/instansi yang terkait dengan data/informasi yang dibutuhkan dalam penelitian antara lain seperti Badan Pusat Statistik dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan, dan Dinas Koperasi dan UKM Propinsi dan Kabupaten/kota. Sumber data primer adalah responden usaha kecil yang ditetapkan secara *judgmental sampling method* sesuai dengan pengalaman peneliti dalam penelitian sejenis di masa lalu.

Pada umumnya karakteristik usaha pertukangan kayu dan usaha las adalah homogin, hal ini dapat dilihat tempat usaha, modal usaha, skala usaha, jumlah tenaga kerja, dan lokasi. Oleh karena itu sampel kecil dapat mewakili populasi. Jumlah populasi usaha ini diperkirakan kurang dari seratus usaha. Adapun sampel responden penelitian adalah 10 usaha pertukangan kayu dan 10 usaha las di Palembang.

**Tabel 1. Sampel Penelitian Industri Kecil**

No.Urt	Sampel Usaha Pertukangan Kayu	Sampel Usaha Las	Jumlah
1	10	10	20

Sumber: Dirancang peneliti

Penentuan sampel secara *purposive sampling* dengan alasan: 1) karakteristik usaha kecil pertukangan kayu dan las relatif homogen/ sama dalam hal investasi, modal kerja, dan manajemen usaha. 2) Lokasi usaha yang dipilih umumnya di sepanjang jalan raya di pinggiran kota.

### **Metode Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data primer dalam penelitian ini menggunakan daftar pertanyaan yang dirancang khusus untuk tujuan penelitian. (contoh lihat **Lampiran 1**) Kuesioner akan diuji cobakan (*try-out*) di lapangan untuk menentukan tingkat validitas dan realibilitas dari data yang akan diperoleh dari jawaban responden penelitian.

### **Metode Analisis**

#### ***Analisis Kuantitatif***

Analisis kuantitatif mencakup analisis deskriptif dan analisis perputaran kas, piutang, dan persediaan serta penentuan kebutuhan modal kerja optimal. Analisis deskriptif adalah metode-metode yang berkaitan dengan cara melakukan pengumpulan dan penyajian suatu gugus data sehingga memberikan informasi yang berguna. Analisis Deskriptif memberikan informasi mengenai sekumpulan data dan mendapatkan gagasan untuk keperluan analisis selanjutnya, jika diperlukan analisis ini meliputi penyusunan ukuran pemusatan, ukuran penyebaran, tabel, diagram dan grafik. Akan tetapi jika dari hasil analisis ini sudah dapat diambil kesimpulan yang tepat maka tidak perlu menganalisis dengan cara yang lebih rumit. Data primer akan dimasukkan dalam tabel-tabel distribusi frekuensi dan dilakukan analisis tabel silang.

#### **Analisis Kualitatif**

Analisis kualitatif yang diaplikasikan pada analisis profil usaha industri kecil telah dijelaskan di atas.

## **4.1. USAHA PERTUKANGAN KAYU**

### **4.1.1. Aspek organisasi dan manajemen**

Peneliti mengambil sampel 10 usaha pertukangan kayu yang tersebar di kota Palembang, dengan lokasi di Jalan Sukarno Hatta, Jl, Inspektur Marzuki, Jl. Jenderal Sudirman Km 10. Berdasarkan kepemilikan usaha ini adalah usaha perseorangan dan umumnya telah beroperasi sejak lama, bahkan ada yang sudah menekuni usaha ini sejak tahun 2000. Sistem kerja adalah secara tim dipimpin langsung oleh pemilik usaha. Struktur organisasi usaha kecil pertukangan kayu berbentuk garis (lini), dimana pimpinan merangkap pemilik yang memegang komando dalam perusahaan.

Pemilik merangkap pimpinan usaha dan juga mengurus produksi, pemasaran, dan administrasi dan keuangan. Karyawan produksi ditugaskan pada aktivitas produksi dan untuk aktivitas penjualan dengan pengawasan langsung oleh pimpinan/pemilik atau keluarganya.

Jumlah tenaga kerja langsung (produksi) berkisar antara 4-6 orang dan umumnya telah memiliki ketrampilan kerja yang baik.. Usaha ini mempunyai hari kerja beragam, ada yang bekerja 5 hari kerja dan 6 hari kerja perminggu. Upah kerja dibayar perminggu

berdasarkan upah borongan/perpotongan atas hasil produksi dengan persentase 20 sampai dengan 25% dari harga jual.

### **Aspek Produksi**

**Bahan baku** yang digunakan untuk memproduksi pertukangan kayu adalah kayu kulim, kayu merawan, kayu meranti, tembesu, dan kayu kelas II atau kelas III jenis lainnya. Harga kayu kulim berkisar Rp5,7 juta s.d. Rp5,9 juta per M3; merawan Rp5,5 juta s.d. Rp5,8 juta; kayu meranti Rp3,2 juta s.d. Rp3,5 juta perM3, dan kayu jenis lainnya Rp2 juta s.d. Rp 2,5 juta per M3. Kayu dapat dibeli di depot-depot kayu yang ada di Palembang dan/atau memesan/dibeli langsung dari Pekanbaru dan Jambi, terutama untuk jenis kayu kulim dan merawan. Pembelian kayu bahan baku dilakukan secara tunai. Menurut pengusaha pertukangan kayu, pasokan kayu cukup lancar, namun yang menjadi persoalan adalah harga kayu terus meningkat, sejalan dengan kebijakan pengetatan penebangan kayu oleh Pemerintah.

**Bahan pembantu** berupa amplas, pernis, cat, kaca, dan lainnya. **Peralatan kerja** terdiri dari bengkel kerja terbuka, mesin bor, gergaji, sugu, bubut, alat pengecatan, dan alat kerja tangan lainnya. Jumlah peralatan kerja ini beragam sesuai dengan besar kecilnya usaha, merek dan harganya juga beragam. Merek yang terkenal adalah Nikita. **Teknologi** yang digunakan setengah otomatis, di mana peralatan menggunakan input listrik PLN dan pekerjaan perakitan dilakukan secara manual. Bila listrik PLN padam, maka terjadi hambatan dalam proses produksi. Umur peralatan kerja semua sampel penelitian relatif baru karena adanya peremajaan peralatan kerja setiap 2-3 tahun.. **Proses produksi** mengikuti alur: Input – Proses- Output. Pada tahap input, pekerja berupa pemotongan kayu sesuai dengan ukuran yang dikehendaki, penyuguhan, dan profil. Kemudian dilakukan perakitan sesuai dengan produk yang dibuat. Proses akhir adalah amplas, pemasangan kaca pada jendela, dan pengepakan untuk siap diantar ke pembeli/pemesan. Produksi dilakukan berdasarkan pesanan dari pembeli (*job order*). Penyediaan stok kayu dan barang jadi siap jual relatif sedikit dan hanya dilakukan oleh pengusaha yang mempunyai modal kerja yang kuat. Hasil produksi adalah kusen pintu, kusen jendela, daun pintu, daun jendela, dan lainnya sesuai dengan pesanan pembeli. Kemampuan berproduksi rata-rata berkisar 60 unit sampai 120 unit perbulan.

### **Aspek Pemasaran**

**Hasil produksi** yang paling banyak dipesan pembeli adalah kusen pintu dengan kisaran harga Rp400 sampai Rp600 ribu perunit, kusen jendela Rp300s.d. Rp400 ribu perunit, daun jendela Rp650 s.d Rp900 ribu, dan daun jendela Rp250 s.d Rp350 ribu per unit. Jenis produk beragam tergantung kualitas kayu dan desain yang diinginkan oleh pembeli.. Secara umum kualitas lokal, karena belum ada grade tertentu untuk produk usaha pertukangan kayu ini. **Omset penjualan** usaha pertukangan kayu tertinggi Rp71 juta/bulan dan terendah Rp34 juta/bulan atau rata-rata Rp40 juta perbulan. Sistem **penjualan kredit** hanya diberikan kepada pemesan tertentu dengan jangka waktu **1 (satu) bulan**.

**Promosi** dilakukan dengan memasang papan nama, kartu nama, dari hubungan teman/relasi. Pemesan terbesar adalah para developer/ kontraktor bangunan, umumnya dalam kota. Produk diantar ke pembeli, kecuali bila ada pemesan dari luar kota.

### **Aspek Keuangan**

Omset penjualan terendah Rp34juta dan tertinggi Rp71 juta rata-rata perbulan. Berdasarkan penjualan 3 bulan terakhir. Hampir separuh dari harga jual digunakan untuk membiayai pengadaan biaya bahan baku, yaitu rata-rata rasio bahan baku terhadap



penjualan 47%; biaya tenaga kerja sebesar 25%, biaya umum 9%, *net profit margin* sebesar 18%.

### Analisis Kebutuhan Modal Kerja

Perhitungan kebutuhan modal kerja berdasarkan asumsi-asumsi yang ditetapkan dari hasil wawancara dengan pengusaha sampel, yaitu sebagai berikut:

- Kebutuhan modal kerja dihitung untuk kebutuhan per bulan
- Tingkat Penjualan tahun 2014 naik sebesar 10% dari omset tahun 2013
- Harga pokok penjualan rata-rata sebesar 72% dari penjualan
- Perputaran kas selama 30 hari atau 12 kali pertahun.
- Perputaran piutang selama 30 hari, kredit diberikan selama 1 bulan atau perputarannya 12 kali setahun.
- Perputaran persediaan sejak dari pembelian sampai menjadi barang jadi rata-rata 30 hari atau 12 kali pertahun.

Hasil perhitungan dapat dilihat dalam Tabel berikut:

Tabel 4.7. Perkiraan kebutuhan modal kerja usaha Pertukangan Kayu per bulan dalam tahun 2014 (dalam rupiah).

UPK	Proyeksi Penj	HPP	Kebutuhan Kas	Kebutuhan Piutang	Kebutuhan Persediaan	Total Md. Kerja
1	40.425.000	29.106.000	3.368.750	3.368.750	2.425.500	9.163.000
2	78.100.000	56.232.000	6.508.333	6.508.333	4.686.000	17.702.667
3	44.440.000	31.996.800	3.703.333	3.703.333	2.666.400	10.073.067
4	40.315.000	29.026.800	3.359.583	3.359.583	2.418.900	9.138.067
5	43.065.000	31.006.800	3.588.750	3.588.750	2.583.900	9.761.400
6	48.675.000	35.046.000	4.056.250	4.056.250	2.920.500	11.033.000
7	41.250.000	29.700.000	3.437.500	3.437.500	2.475.000	9.350.000
8	42.350.000	30.492.000	3.529.167	3.529.167	2.541.000	9.599.333
9	38.087.500	27.423.000	3.173.958	3.173.958	2.285.250	8.633.167
10	45.375.000	32.670.000	3.781.250	3.781.250	2.722.500	10.285.000
RATA2	46.208.250	33.269.940	3.850.688	3.850.688	2.772.495	10.473.870

Sumber : Diolah peneliti dari hasil penelitian

Dari Tabel di atas rata-rata kebutuhan modal kerja sebesar Rp 10,47 juta perbulan atau 25% dari tingkat penjualan yang diperlukan untuk mendukung tingkat penjualan sebesar Rp 46 juta. Modal kerja tersebut sesuai konsep sirkulasi kas, maka dana tersebut akan berputar keluar dari kas dan kembali ke kas dalam waktu 30 hari rata-rata.

**4.1.6. Aspek Pembinaan dan Lingkungan Usaha**

**Aspek pembinaan.** Dari 20 sampel penelitian, hanya ada dua pengusaha yang telah memperoleh pembinaan dari instansi terkait dan mempunyai bapak angkat. Aspek lingkungan dapat diuraikan sebagai berikut:

<b>Kekuatan</b>	<b>Kelemahan</b>	<b>Peluang</b>	<b>Ancaman</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi usaha strategis, mudah didatangi oleh pelanggan.</li> <li>• Pengusaha mempunyai pengalaman dalam usahanya.</li> <li>• Memiliki tenaga kerja terampil</li> <li>• Sebagian besar ada pelanggan tetap (kontraktor)</li> <li>• Semangat kerja tim tinggi</li> <li>• Mempunyai inovasi imitator dalam desain produk baru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum ada penanganan yang baik limbah produksi</li> <li>• Tidak mempunyai stok bahan baku dan barang jadi secara tetap</li> <li>• Kekurangan modal kerja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pesatnya pembangunan sektor properti.</li> <li>• Meningkatnya renovasi rumah penduduk</li> <li>• Meningkatnya pendapatan masyarakat</li> <li>• Membaiknya pertumbuhan ekonomi daerah</li> <li>• Adanya dana CSR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meningkatnya persaingan</li> <li>• Harga kayu terus meningkat</li> <li>• Kayu-kayu berkualitas semakin langka</li> <li>• Naiknya harga BBM</li> <li>• Naiknya tarif listrik</li> </ul>

**USAHA LAS**

**Aspek Organisasi dan Manajemen**

Untuk meneliti usaha industri kecil Las, peneliti mengambil sampel 10 usaha yang tersebar di kota Palembang, dengan lokasi di Jl. Inspektur Marzuki, Jl. Macan Kumbang, Jl. Sukarno Hatta, dan Jl. Jenderal Sudirman Km10. Berdasarkan kepemilikan usaha ini adalah usaha perseorangan dan umumnya telah beroperasi sejak lama, bahkan ada yang sudah menekuni usaha ini sejak tahun 2000. Pelaksanaan aktivitas produksi dikendalikan secara tim yang dipimpin langsung oleh pemilik usaha.

Pemilik merangkap pimpinan usaha dan juga mengurus administrasi dan keuangan. Karyawan ditugaskan pada aktivitas produksi dan penjualan dengan pengawasan langsung dari pimpinan/pemilik. Usaha Las mempekerjakan tenaga kerja 4-5 orang tenaga kerja terampil (tidak termasuk pemilik). Usaha ini mempunyai hari kerja 6 hari dalam seminggu. Upah kerja dibayar perminggu berdasarkan upah perpotongan dari produk yang dibuat. Selain upah ini, pegawai diberi makan siang dan ada yang memberi pakaian seragam.

**Aspek Produksi**

Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi Las adalah besi bulat dengan harga Rp90 s.d. Rp150 perbatang, besi siku dengan harga Rp150 s.d Rp175 ribu per batang, besi ulir bulat, dan besi ulir siku. Bahan pembantu berupa amplas, kawat las, tiner, cat dan lainnya. coklat. Peralatan kerja terdiri dari bengkel kerja, kompresor, mesin bor, trapo, dan berbagai alat tangan (hand tolls ) lainnya. Peralatan kerja ini beragam sesuai dengan besar kecilnya usaha. Teknologi yang digunakan sangat sederhana dan manual.

Umur peralatan kerja berkisar 1 sampai 5 tahun. Harga pembelian peralatan berkisar antara Rp14.000.000,- sampai Rp20.000.000,-

### Aspek pemasaran

Hasil produksi usaha Las cukup beragam jenis, ukuran dan kualitas. Secara umum kualitas lokal, karena belum ada grade tertentu untuk produk usaha kecil ini. **Produk** yang paling banyak dipesan/dibeli adalah terali pintu dengan kisaran harga Rp 800 ribu s.d Rp1,5 juta, terali jendela dengan harga berkisar Rp 300 ribu sampai Rp500 ribu, pintu pagar berkisar Rp4,5 sampai Rp5 juta, kaaopi dengan harga Rp 10 juta s.d Rp 15 juta, awning, dan folding door dengan harga Rp5 juta s.d Rp6 juta per pintu. Pada umumnya penjualan termasuk ongkos antar dan pemasangan di tempat pembeli.

**Omset penjualan** perbulan rata-rata terendah Rp29 juta dan tertinggi Rp51 juta, tergantung pesanan dan kemampuan pengusaha las menyediakan peralatan, tenaga kerja, dan kapasitas produksi. Promosi dilakukan dengan membuat kartu nama dan papan merek serta dari relasi yang sudah ada.

### Aspek Keuangan

Omset penjualan terendah Rp29 juta dan tertinggi Rp51,9 juta perbulan atau rata-rata Rp41,9 juta/bulan. Hampir separuh dari harga jual digunakan untuk membiayai pengadaan biaya bahan baku, yaitu rata-rata rasio bahan baku terhadap penjualan 45% relatif lebih rendah dibanding biaya bahan baku rata-rata usaha pertukangan kayu (49%); biaya tenaga kerja 25% relatif sama dengan usaha pertukangan kayu, biaya umum sebesar 9,29% relatif sama usaha pertukangan kayu dan *profit margin* usaha las sebesar 20,72% relatif lebih tinggi dibanding usaha pertukangan kayu (18,41%), lihat tabel 4.8. berikut.

Tingkat perputaran aktiva (*asset turnover*) sebesar 1,22 kali relatif lebih rendah dibanding usaha pertukangan kayu (0,76 kali), rasio hutang dibanding total aset (*debt to total assets* 15,57%, sedangkan rasio modal sendiri terhadap total asset sebesar 84,43%, dan hutang terhadap modal sendiri (*debt to equity ratio*) sebesar 18,44% relatif lebih rendah dibanding usaha pertukangan kayu.

**Tabel Penjualan, Biaya Bahan Baku, Biaya TK, Biaya Umum dan Margin Usaha Las di Kota Palembang**

ULAS	Penjualan	Biaya Bahan Baku	Biaya TK	Biaya Umum	Margin
01	33.000.000	14.850.000	8.250.000	3.550.000	6.350.000
02	29.000.000	13.050.000	7.250.000	3.500.000	5.200.000
03	48.900.000	22.005.000	12.225.000	2.750.000	11.920.000
04	51.900.000	23.355.000	12.975.000	4.100.000	11.470.000
05	35.500.000	15.975.000	8.875.000	4.000.000	6.650.000
06	43.800.000	19.710.000	10.950.000	4.250.000	8.890.000
07	49.900.000	22.455.000	12.475.000	4.500.000	10.470.000
08	36.500.000	16.425.000	9.125.000	3.900.000	7.050.000

<b>09</b>	<b>39.500.000</b>	<b>17.775.000</b>	<b>9.875.000</b>	<b>4.250.000</b>	<b>7.600.000</b>
<b>10</b>	<b>51.400.000</b>	<b>23.130.000</b>	<b>12.850.000</b>	<b>4.100.000</b>	<b>11.320.000</b>
<b>RATA2</b>	<b>41.940.000</b>	<b>18.873.000</b>	<b>10.485.000</b>	<b>3.890.000</b>	<b>8.692.000</b>
<b>RATIO</b>	<b>100,00%</b>	<b>45,00%</b>	<b>25,00%</b>	<b>9,28%</b>	<b>20,72%</b>

Sumber : Diolah peneliti dari hasil penelitian

#### **4.2.5. Analisis Kebutuhan Modal Kerja**

Perhitungan kebutuhan modal kerja berdasarkan asumsi-asumsi yang ditetapkan dari hasil wawancara dengan pengusaha sampel, yaitu sebagai berikut:

- Kebutuhan modal kerja dihitung untuk kebutuhan per bulan
- Tingkat Penjualan tahun 2014 naik sebesar 10% dari omset tahun 2013
- Harga pokok penjualan rata-rata sebesar 70% dari penjualan
- Perputaran kas selama 30 hari atau 12 kali pertahun.
- Perputaran piutang selama 30 hari, kredit diberikan selama 1 bulan atau perputarannya 12 kali setahun.
- Perputaran persediaan sejak dari pembelian sampai menjadi barang jadi rata-rata 30 hari atau 12 kali pertahun.

Hasil perhitungan dapat dilihat dalam Tabel berikut:

Tabel Perkiraan kebutuhan modal kerja usaha Las per bulan dalam tahun 2014 (dalam rupiah).

ULAS	Proyeksi Penj.	HPP	Ke. Kas	Keb. Piutang	Kebutuhan Persediaan	Total Keb. MK
01	33.000.000	23.100.000	2.750.000	2.750.000	1.925.000	7.425.000
02	29.000.000	20.300.000	2.416.667	2.416.667	1.691.667	6.525.000
03	48.900.000	34.230.000	4.075.000	4.075.000	2.852.500	11.002.500
04	51.900.000	36.330.000	4.325.000	4.325.000	3.027.500	11.677.500
05	35.500.000	24.850.000	2.958.333	2.958.333	2.070.833	7.987.500
06	43.800.000	30.660.000	3.650.000	3.650.000	2.555.000	9.855.000
07	49.900.000	34.930.000	4.158.333	4.158.333	2.910.833	11.227.500
08	36.500.000	25.550.000	3.041.667	3.041.667	2.129.167	8.212.500
09	39.500.000	27.650.000	3.291.667	3.291.667	2.304.167	8.887.500
10	51.400.000	35.980.000	4.283.333	4.283.333	2.998.333	11.565.000
<b>RATA2</b>	<b>41.940.000</b>	<b>29.358.000</b>	<b>3.495.000</b>	<b>3.495.000</b>	<b>2.446.500</b>	<b>9.436.500</b>

Sumber : Diolah peneliti dari hasil penelitian

Dari Tabel di atas rata-rata kebutuhan modal kerja sebesar Rp 9,4 juta perbulan atau 22,5% dari tingkat penjualan yang diperlukan untuk mendukung tingkat penjualan sebesar Rp41,9 juta. Modal kerja tersebut sesuai konsep sirkulasi kas, maka dana tersebut akan berputar keluar dari kas dan kembali ke kas dalam waktu 30 hari rata-rata.

**Aspek Pembinaan dan Lingkungan Usaha**

**Aspek pembinaan.** Dari 10 sampel penelitian semua usaha belum memperoleh pembinaan dari instansi terkait dan belum mempunyai bapak angkat. Aspek lingkungan dapat diuraikan sebagai berikut:

Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lokasi usaha strategis, mudah didatangi oleh pelanggan.</li> <li>Pengusaha mempunyai pengalaman dalam usahanya.</li> <li>Memiliki tenaga kerja terampil</li> <li>Memiliki aset berupa peralatan produksi</li> <li>Semangat kerja tim tinggi</li> <li>Mempunyai inovasi imitator dalam desain produk baru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sering menimbulkan polusi suara dalam aktivitas produksi</li> <li>Tidak mempunyai stok bahan baku dan barang jadi secara tetap</li> <li>Kekurangan modal kerja</li> <li>Belum ada tertib administrasi usaha</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pesatnya pembangunan sektor properti.</li> <li>Meningkatnya renovasi rumah penduduk</li> <li>Meningkatnya pendapatan masyarakat</li> <li>Membaiknya pertumbuhan ekonomi daerah</li> <li>Adanya dana CSR</li> <li>Masyarakat beralih ke besi dalam aluminium, akibat mahalnnya kayu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Meningkatnya persaingan</li> <li>Harga besi terus meningkat</li> <li>Kenaikan bahan pembantu</li> <li>Naiknya harga BBM</li> <li>Naiknya tarif listrik</li> </ul>

**PEMBAHASAN**

**Organisasi dan Manajemen**

Dilihat dari bagan struktur organisasi garis dan jumlah tenaga kerja kurang dari 10 orang, maka manajemen usaha kecil sangat sederhana. Keterampilan yang dimiliki umumnya dari pengalaman bisnis yang lama. Sebagian besar pengusaha kecil mempunyai semangat juang yang tinggi dan tak kenal menyerah, jatuh bangun adalah hal yang biasa dalam dunia bisnis. Dari pengalaman mereka sering muncul jiwa *entreprenuership* dan mampu merancang peralatan produksi dan desain produk baru yang lebih efisien dan disukai konsumen.

Menurut Donnely, 2005:8 pimpinan perusahaan (organisasi) mempunyai tiga tugas:

1. *Managing work and organization*
2. *Managing people*
3. *Managing production and operation*

Pada usaha kecil pimpinan merangkap pemilik bertindak sebagai *one man show*, mengerjakan hampir semua tugas dan juga memberikan contoh bekerja kepada karyawannya, membuat keputusan sendiri, serta berkomunikasi dengan semua pihak yang berkepentingan dengan bisnisnya. Pada umumnya dalam mengelola, memimpin orang, pimpinan usaha kecil cenderung mempunyai gaya otokrat, tegas, rasionalitas, dan banyak

membuat keputusan berdasarkan nalurinya (*gut feeling*). Rekrutmen karyawan mengutamakan hubungan keluarga atau pertemanan. Karyawan yang tidak mematuhi perintah atau membuat kesalahan dan membangkang langsung diberhentikan.

Proses penentuan upah kerja biasanya tawar-menawar. Dalam aktivitas produksi dan operasi, pimpinan sangat mendominasi pekerjaan dan mempunyai keahlian yang baik, sehingga karyawan mempunyai peluang untuk melakukan proses belajar dalam bekerja. Setiap karyawan baru diberikan contoh cara mengerjakan suatu pekerjaan. Dalam melaksanakan tugas aktivitas usaha, pimpinan biasanya mengutamakan kekompakan tim kerja. Umumnya pekerjaan memasarkan, menjual, membeli, administrasi keuangan dilakukan sendiri oleh pimpinan. Hal ini menyebabkan sebagian besar UMKM tidak mempunyai administrasi keuangan/pembukuan yang baik karena keterbatasan kemampuan dan waktu.

Proses perencanaan ada di otak pimpinan dan tidak dibuat secara tertulis. Pimpinan selalu memberikan perhatian tinggi pada fungsi memimpin dan mengawasi karyawan agar pekerjaan selesai/tuntas, sesuai dengan konsep manajemen menurut Marry Pollet Parker: *getting the things done through other people*.

Administrasi usaha masih diabaikan, umumnya belum mempunyai pembukuan dan catatan usaha penjualan yang baik. Hal ini pula yang menyebabkan keengganan kreditur ataupun bapak angkat memberikan bantuan pinjaman kepada usaha kecil. Oleh karena itu pembinaan dalam manajemen tata usaha diperlukan baik dari instansi dan perusahaan Bapak Angkat terkait maupun pihak perguruan tinggi dalam membina tertib administrasi usaha kecil ini melalui pengabdian kepada masyarakat sangat diperlukan.

### **Produksi**

Dalam aspek produksi permasalahan adalah sebaigian peralatan pengusaha sudah *absolette*, sudah ketinggalan, sehingga tidak ekonomis lagi dalam produksi. Untuk menghasilkan produk yang bermutu aktivitas produksi melalui proses IPO : Input → Proses → Output. Persoalan input dalam usaha pertukangan kayu adalah harga kayu yang semakin melambung. Dengan adanya pengetatan pembalakan liar, maka harga kayu semakin tinggi, terlebih kayu yang berkualitas seperti kulim, merawan, dan meranti. Demikian pula dalam usaha las, harga besi terus mengalami peningkatan yang menyebabkan naiknya harga pokok produksi dan menurunkan laba usaha.

Ketersediaan pasokan kayu dalam mendukung kelancaran proses produksi usaha pertukangan kayu sangat vital. Seandainya pengusaha memiliki modal kerja yang cukup, maka mereka bisa melakukan stok kayu, atau membeli dengan memperoleh potongan harga. Demikian pula bagi usaha las, maka modal kerja yang cukup dapat digunakan untuk membiayai persediaan besi.

### **Pemasaran dan Persaingan**

Pada umumnya promosi hanya dengan menggunakan kartu nama, papan nama merek usaha, dan mengharapkan referensi dari pembeli untuk menginformasikan kepada teman dan kerabat mereka. Produk-produk UMKM ini telah mempunyai segmen pasar atau demand tertentu. Ada segmen konsumen yang mementingkan kualitas dan keragaman produk, tanpa memperhatikan harga. Namun ada yang sangat peduli harga, soal kualitas nomor sekian.

Tata niaga yang ditempuh adalah menjual langsung kepada pembeli, karena bersifat pesanan. Penjualan produk usaha pertukangan kayu dan usaha las masih cukup baik, permintaannya terus meningkat. Hal ini karena meningkatnya pembangunan sektor properti, khususnya perumahan, renovasi rumah penduduk, ruko, dan perkantoran. Selain

itu meningkatnya pendapatan masyarakat umum mendorong meningkatnya permintaan rumah dan pada gilirannya mendorong permintaan produk usaha kayu dan usaha las.

### **Persaingan**

Merujuk kepada model Porter, pertama, *Rivalry among competitive firms menunjukkan* bahwa kondisi persaingan antar usaha kecil yang menghasilkan barang sejenis sangat ketat. Persaingan kualitas produk, keragaman produk, dan harga. Kedua, dilihat dari potensi masuknya usaha baru sangat besar, *Potential entry of new competitors, karena* permodalan usaha kecil relatif kecil, sehingga mudah masuknya usaha baru, tidak perlu ada perizinan, dan manajemen usaha yang sederhana. *Ketiga, Potential development of substitute products*, umumnya produk substitusi untuk usaha kecil sangat banyak. Keempat, *bargaining power of suppliers*, posisi pemasok bahan baku, bahan pembantu umumnya sangat kuat. Hal ini terbukti dari kenaikan harga-harga input produksi yang dibutuhkan oleh UMKM dalam menghasilkan produk. Sebagai contoh, naiknya harga kayu gergajian pada usaha pertukangan kayu dan naiknya harga besi dapat mendorong meningkatnya biaya produksi dan memaksa penjual menaikkan harga. Bagi penguasha yang mempunyai modal kuat dapat membeli bahan dengan potongan harga atau potongan kuantitas, sehingga harga jualnya mampu bersaing.

Konsumen mempunyai banyak pilihan karena struktur pasar usaha kecil adalah persaingan sempurna. Kelima, *bargaining power of consumers*, Konsumen mempunyai posisi tawar yang relatif kuat, banyak pilihan produk, dan selain itu juga disebabkan adanya produk substitusi.

### **Keuangan/ Permodalan**

Hampir semua UKM mengalami persoalan permodalan, baik untuk modal kerja dalam menjalankan operasi usahanya atau kegiatan produksi, maupun kebutuhan modal untuk penggantian aktiva tetap atau peralatan produksi lama atau pembelian peralatan baru dalam upaya meningkatkan kapasitas produksi atau produksi yang lebih efisien. Sumber permodalan UMKM sangat beragam, sumber utama adalah Bank. Bank sesuai dengan peraturan pemerintah harus mengalokasikan sebagian dananya untuk melayani kredit kepada UMKM. Bank harus mengalokasikan 20% dari portfolio kreditnya untuk pinjaman bagi UMKM. Pada era kredit likuiditas, bank umum sebagai pelaksana penyaluran (*channeling*) kredit likuiditas sangat aktif menyalurkan kredit kepada usaha kecil, misalnya skim KKPA (Kredit Kepada Koperasi untuk Anggotanya). Salah satu keberhasilan skim kredit ini adalah dalam sektor perkebunan PIR (Perkebunan Inti Rakyat) atau Pola Inti Plasma. Setelah tahun 2000, setelah UU Bank Indonesia yang baru, maka dana kredit yang disalurkan bank bersifat *excuting* yaitu pendanaan untuk penyaluran usaha kecil ditanggung sendiri oleh bank pelaksana. Umumnya bagi manajemen bank, pinjaman kepada UMK biasanya mempunyai permasalahan antara lain: tingginya tingkat risiko gagal bayar (*default*), biaya administrasi kredit tinggi, dan biaya pemantauan kredit tinggi. Disisi UMK, persoalannya adalah: tidak mempunyai agunan kredit, biaya asuransi tinggi, tidak mempunyai administrasi usaha yang baik, atau tidak memenuhi persyaratan teknis perbankan lainnya. Dari 10 sampel usaha pertukangan kayu, ada satu perusahaan yang memperoleh kredit dari Bank Rakyat sebesar Rp50 juta. Sedangkan sembilan pengusaha lainnya mengandalkan modal sendiri dan pinjaman kepada pemasok dan pinjaman kepada keluarga atau teman.

Bantuan permodalan kepada UMK adalah dari pemerintah yang diluncurkan oleh dinas instansi terkait, melalui program kredit bergulir. Kendalanya adalah jumlah bantuan kredit relatif kecil sehingga sulit untuk pengadaan aktiva tetap, biasanya terfokus pada kredit modal kerja saja.

Selain itu ada kendala birokrasi dalam proses memperoleh dana pinjaman tersebut. Bantuan dana juga dapat diperoleh melalui kemitraan Bapak Angkat, yaitu dana CSR yang dialokasikan korporat untuk pembinaan UMKM. Seleksi juga dilakukan secara ketat oleh perusahaan Bapak angkat untuk menghindari kemacetan pengembalian pinjaman di kemudian hari. Dalam hal ini juga terdapat kendala kurangnya kemampuan UMK menyusun proposal usaha sebagai dasar pemberian pinjaman, tidak mempunyai izin usaha, tidak ada agunan pinjaman, lokasi usaha tidak strategis, dan kelemahan lainnya. Dalam kaitan dengan permodalan, maka pengusaha kecil dituntut mampu menyusun proposal usaha. Untuk itu diperlukan bantuan dari dinas instansi terkait, bapak angkat, dan pihak perguruan tinggi melalui lembaga pengabdian kepada masyarakat memberikan pembinaan dalam penyusunan proposal bisnis tersebut.

### **Upaya Pemberdayaan Usaha Kecil**

Upaya untuk memberdayakan Usaha Pertukangan kayu dan Usaha Las serta UMKM pada umumnya dapat dilakukan dengan cara:

- a. Memperkuat dan memperluas jaringan pasar luar kota Palembang, terutama ditujukan pada kawasan perumahan yang hinterland dengan Palembang, misalnya Inderalaya, Talang Kelapa dan Serong. Sejalan dengan upaya pemasaran, maka perlu melakukan peremajaan peralatan produksi dan/ atau penambahan peralatan bagi usaha yang masih memiliki peralatan dalam umur ekonomis. Untuk kebutuhan tambahan dana investasi dan modal kerja dianjurkan untuk memanfaatkan dana CSR pada BUMN dan swasta lainnya melalui program perusahaan Bapak Angkat.
- b. Memperbanyak desain dan motif produk kayu olahan dan hasil las yang menarik bagi konsumen . Perlu mendesain kusen, daun pintu, jendela, teralis, pagar, pintu pagar yang menarik akan memberikan kesan “baru” pada konsumen, sehingga diharapkan dapat meningkatkan permintaan. Selain itu secara internal pimpinan berupaya melakukan efisiensi biaya bahan dengan menggunakan peralatan yang baik dan tenaga kerja terampil. Cara ini termasuk dalam upaya pengembangan desain dan motif produk sesuai dengan perkembangan bisnis dan teknologi terkini.
- c. Melakukan konsolidasi internal melalui perkuatan permodalan dan memperoleh pembinaan manajemen usaha. Salah satu cara yang bisa ditempuh mencari perusahaan Bapak angkat dan mendaftarkan perusahaan di dinas instansi terkait, misalnya Disperindag, Disnakertrans, dan Diskopukm tingkat kota Palembang. Sebagai mediasi bisa meminta bantuan dari Kadin UKM di kota Palembang.
- d. Melakukan efisiensi usaha, misalnya efisiensi dalam pemakaian bahan baku, bahan pembantu, listrik, dan biaya overhead lainnya. Disamping itu terus berupaya memperoleh tambahan pendanaan baik melalui Bapak angkat maupun dari instansi terkait, BKKBN, dan lainnya misalnya kredit dana bergulir dan KUR.
- e. Membentuk asosiasi usaha pengrajin/ pertukangan kayu dan asosiasi usaha las dalam upaya mempermudah pembinaan dan bantuan permodalan dari instansi terkait serta program pelatihan manajemen usaha. Program pembinaan usaha kecil ditujukan untuk mengurangi permasalahan yang dihadapi usaha kecil, terutama bantuan permodalan, manajemen usaha, teknik produksi, dan pemasaran. Para pihak yang terlibat dalam pembinaan ini adalah perusahaan BUMN, perusahaan swasta yang memiliki program CSR, dinas dan instansi terkait (Bank Indonesia, BKKBN), Asosiasi bisnis, seperti Kadin UKM, LSM, dan Perguruan Tinggi, melalui Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Perguruan Tinggi negeri dan swasta di kota Palembang.



- f. Meningkatkan kesadaran pengusaha akan kebersihan dan dampak lingkungan. Pengusaha pertukangan kayu perlu melakukan penanganan limbah produksi seperti debu dan serbuk gergajian. Juga pengusaha dalam usaha las harus memperhatikan tingkat kebisingan dalam aktivitas produksinya.

Bantuan teknis dalam pembuatan proposal pinjaman dapat pula dilakukan dengan bantuan/kerjasama dengan Perguruan Tinggi. Sebelum diberikan bantuan dilakukan survei untuk menentukan usaha-usaha yang layak dibantu. Setelah ditentukan UKM yang akan dibantu, kepada mereka diberikan bantuan teknis dan manajemen usaha. Setelah bantuan/pinjaman diberikan harus dilakukan pemantauan terhadap UKM debitur secara periodik.

Upaya bantuan ketrampilan Manajemen Usaha dan Teknik Produksi dapat diberikan dalam bentuk bantuan pelatihan manajemen usaha bisa dilakukan oleh instansi terkait, bapak angkat, dan perusahaan yang memiliki program CSR, perguruan tinggi, dan kreditur. Pelatihan manajemen usaha bisa berbentuk: pelatihan kewirausahaan, pembukuan, manajemen keuangan sederhana, proposal usaha, teknik memasarkan produk, kemasan, manajemen mutu, teknik produksi, dan lainnya. Selain bentuk pelatihan klasikal, cerita keberhasilan usaha kecil, juga melakukan studi banding ke sentra-sentra usaha yang telah maju dan berhasil.

## KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Dari uraian dalam bab-bab terdahulu, pada bab penutup ini tim peneliti memberikan beberapa kesimpulan dan rekomendasi sebagai berikut:

### Kesimpulan

1. Organisasi dan manajemen usaha kecil sangat sederhana. Sebagian besar pengusaha kecil mempunyai pengalaman berusaha, semangat juang yang tinggi dan tak kenal menyerah, berjiwa *entreprenuership*, dan bertindak sebagai *one man show*. Dalam mengelola, memimpin orang, pimpinan usaha kecil cenderung mempunyai gaya otokrat, dan membuat keputusan berdasarkan nalurinya (*gut feeling*). Umumnya mereka mengabaikan pekerjaan administrasi keuangan karena keterbatasan kemampuan dan waktu. Tidak ada rencana kerja secara tertulis, pimpinan memimpin dan mengawasi karyawan secara ketat agar pekerjaan selesai/tuntas, *getting the things done through other people*.
2. Meningkatnya harga bahan baku, kayu dan besi menyebabkan naiknya biaya produksi yang dapat mempengaruhi margin yang diperoleh pengusaha pertukangan kayu dan pengusaha usaha las.
3. Permintaan produk-produk hasil produksi usaha pertukangan kayu dan usaha las cukup baik, bahkan permintaannya terus meningkat sejalan dengan meningkatnya pembangunan sektor properti, perumahan dan pendapatan masyarakat.
4. Analisis persaingan menunjukkan bahwa 1) kondisi persaingan antar usaha kecil yang menghasilkan barang sejenis sangat ketat. Persaingan kualitas produk, keragaman produk, dan harga. 2) Potensi masuknya usaha baru sangat besar, karena permodalan usaha kecil relatif kecil, tidak perlu ada perizinan, keterampilan dan manajemen usaha yang sederhana. 3) Banyaknya produk substitusi sebagai pesaing. 3) Posisi *bargaining power* pemasok bahan baku, bahan pembantu, dan utilitas sangat kuat. 4) Konsumen mempunyai posisi tawar yang relatif kuat, karena banyak pilihan produk dan adanya produk substitusi.
5. Aspek keuangan dan permodalan menunjukkan bahwa hampir semua usaha yang diteliti mengalami kekurangan modal, baik untuk modal kerja dalam menjalankan operasi usahanya atau kegiatan produksi, maupun kebutuhan modal untuk penggantian aktiva tetap dengan pembelian peralatan baru dalam upaya

meningkatkan kapasitas produksi dan/atau produksi yang lebih efisien. Sebagian besar usaha yang diteliti tidak mempunyai hutang kepada bank, karena alasan tidak dapat memenuhi persyaratan teknis kredit perbankan.

6. Kebutuhan modal kerja usaha pertukangan kayu dan las adalah  $\pm 25\%$  dari penjualan, kebutuhan modal kerja itu untuk membiayai kas, piutang, dan persediaan. Tambahan modal kerja baru yang diperlukan  $\pm 15\%$  dari perkiraan penjualan. Harga pokok penjualan usaha pertukangan kayu  $\pm 72\%$  dari penjualan, biaya umum  $9\%$  dan margin  $19\%$ . Sedangkan pada usaha las harga pokok penjualan sebesar  $\pm 70\%$ , biaya umum  $\pm 9\%$ , dan margin sebesar  $\pm 21\%$ .
7. Berdasarkan analisis rasio tingkat profitabilitas dan leverage usaha pertukangan kayu dan usaha las relatif masih cukup baik. Rendahnya leverage masih memungkinkan bagi pengusaha melakukan pinjaman tambahan modal kerja. Hanya dua usaha yang telah mempunyai Bapak Angkat, kesulitan memperoleh Bapak Angkat disebabkan kurangnya kemampuan UMK menyusun proposal usaha sebagai dasar pemberian pinjaman, tidak mempunyai izin usaha, tidak ada agunan pinjaman, dan lokasi usaha tidak strategis.
8. Upaya pemberdayaan Usaha kecil pertukangan kayu dan usaha las dapat dilakukan dengan cara memperkuat dan memperluas jaringan pasar ke luar kota Palembang, terutama ditujukan pada pasar di kawasan hinterland dengan Palembang, misalnya Inderalaya, Talang Kelapa dan Serong. Bila terjadi peningkatan permintaan dan memerlukan tambahan kapasitas produksi dan pendanaan, dianjurkan untuk memanfaatkan dana CSR pada BUMN dan swasta lainnya melalui program perusahaan Bapak Angkat.

### **Rekomendasi**

1. Mengingat pasokan dan kenaikan harga faktor input produksi pada usaha pertukangan kayu dan usaha las, maka para pengusaha perlu melakukan kreativitas desain dan motif hasil produksi sehingga harga jual dapat dinaikkan.
2. Melakukan efisiensi produksi, antara lain melakukan penghematan biaya produksi, peralatan yang lebih efisien, dan memperkecil ukuran produk yang dihasilkan dengan harga jual tetap.
3. Pembinaan usaha kecil ditujukan untuk mengurangi permasalahan yang dihadapi usaha kecil, terutama bantuan permodalan, manajemen usaha, teknik produksi, dan pemasaran. Usaha kecil industri makanan perlu aktif menghubungi dinas instansi terkait untuk memperoleh bantuan permodalan dan pembinaan. Demikian pula para pihak yang terlibat dalam pembinaan ini, seperti BUMN dan perusahaan swasta yang memiliki program CSR, dinas dan instansi terkait (Bank Indonesia, BKKBN), Asosiasi bisnis, seperti Kadin UKM, LSM, dan Perguruan Tinggi negeri dan swasta di kota Palembang perlu meningkatkan kepeduliannya dalam pembinaan dan peningkatan derajat UMKM.
4. Memperkuat organisasi usaha melalui pembentukan asosiasi usaha pertukangan kayu dan usaha las dalam rangka mempermudah memperoleh Bantuan Permodalan dan pembinaan manajemen usaha. Dalam pemilihan UKM yang akan dibantu dan bantuan teknis dalam pembuatan proposal pinjaman dapat dilakukan dengan kerjasama dengan Perguruan Tinggi. Sebelum diberikan bantuan dilakukan survei untuk menentukan usaha-usaha yang layak dibantu. Setelah ditentukan UKM yang akan dibantu, kepada mereka diberikan bantuan teknis dan manajemen usaha. Setelah bantuan/ pinjaman diberikan harus dilakukan pemantauan terhadap UKM debitur secara periodik.

5. Bantuan ketrampilan Manajemen Usaha dan Teknik Produksi dapat diberikan dalam bentuk bantuan pelatihan manajemen usaha bisa dilakukan oleh instansi terkait, bapak angkat, dan perusahaan yang memiliki program CSR, perguruan tinggi, dan kreditur. Pelatihan manajemen usaha bisa berbentuk: pelatihan kewirausahaan, pembukuan, manajemen keuangan sederhana, proposal usaha, teknik memasarkan produk, kemasan, manajemen mutu, teknik produksi, dan lainnya. Selain bentuk pelatihan klasikal, cerita keberhasilan usaha kecil, juga melakukan studi banding ke sentra-sentra usaha yang telah maju dan berhasil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Sani Alhusain, 2007. Analisis Kebijakan Permodalan dalam Metode kualitatif, analisis deskriptif, Pemerintah daerah sangat mendukung UMKM yang Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Provinsi Bali dan Sulawesi Utara).
- Bhattacharya, Hrishikes. 2009. Working Capital Management. Strategies and Techniques. Second Edition, PHI learning PL, New Delhi-110001
- David, Fred R, 2009. Strategic Management, Formulation, Implementation, and Control. Concepts & Cases. Prentice Hall.
- Dena Nur Ambasari, 2000. Analisis Optimalisasi Penggunaan Faktor-faktor Produksi Industri Kecil Kerupuk ikan (Kemplang) Studi kasus di sentra Industri Kecil Pertukangan kayu Kelurahan 1 Ulu, Kecamatan Seberang Ulu, kota Palembang, Sumatera Selatan. Artikel Fak. Sosek Perikanan, IPB
- DW Darja, 2000. Kajian Perkembangan Usaha Tahu dan Tempe dalam menghadapi krisis Ekonomi di kotamadya Bogor. Artikel IPB
- Gunawan Adisaputra & Marwan Asri, 1999. Anggaran Perusahaan. Jilid 1 dan Jilid BPFE UGM, Yogyakarta.
- Hampton, John. J. 1989. *Working Capital Management*. John Wiley & Sons New York,
- Hening Yustika Pritariani, 2009. Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Binaan BKM Arta Kawula di kecamatan Semarang Barat Kota Semarang.
- Indah Yuliana Putri, 2010. Analisis Usaha Mikromonel yang Memperoleh Kredit dari Dinas UMKM Kabupaten Jepara.
- Ida Bagus Ketut Surya, 2006. Strategi pemberdayaan usaha kecil dan menengah sektor pertanian dalam mendukung sektor pariwisata di provinsi Bali.
- J.D.E Simbolon, 2008, Pemasaran Tahu Tempe di Medan (Studi kasus kelurahan Tanjung Sari, kecamatan Selayang Medan), Artikel Skripsi Universitas Sumatera Utara.
- Ross, Stephen, 2005. *Fundamentals of Corporate Finance*. Seventh edition MC Grawhill Book, USA
- Scherr, Frederick. C., 1989. *Modern Working Capital Management, Text and Cases.*, Prentice Hall, Englewood, NJ., NJ,
- Subramanyam, K.R.and Wild John J. Analisis Laporan Keuangan (*Financial Statement Analysis*). Edisi 10. McGraw Hill. Dicitak Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Tri Arissiana Nusawanti, 2010. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Roti pada Bagas Bakery, Kabupaten Kendal. Artikel Skripsi Agribisnis IPB.

Umar Hamdan & Yulia Hamdani. 2012 Manajemen usaha dan strategi pemberdayaan Industri kecil produk makanan di kota Palembang. Fakultas Ekonomi Unsri.

Welsh, Glenn A. 1990. *Budgeting, Profit, Planning, and Control*. Edition 11 th. MC Graw Hill Inc. USA