



Pemberdayaan Usaha Kecil dan Mikro: Kendala yang Dihadapi dan Solusinya

Rusmiati^{1*}, Alya Putri Aiska², Dwi Citra Haryati³, Thamara Idil Fitri Marliana⁴

¹⁻⁴ Universitas Nurul Huda, Desa Tanah Merah,
Kecamatan Belitang Madang Raya, Indonesia

Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Nurul Huda

Email : rusmiati1268@gmail.com, alyaputriiska.xipa4@gmail.com

Abstract. Small and Medium Enterprises (SMEs) have an important task in supporting national economic growth, creating jobs and supporting income redistribution. However, SMEs still experience various obstacles that can disrupt their competitiveness and development. This research aims to analyze and identify the main obstacles experienced by SMEs. The research method used in this research is descriptive qualitative. The research results stated that the obstacles experienced in optimizing the development scheme were time and motivation. Apart from that, the entrepreneur is willing to put into practice what he has learned from training or mentoring in business management.

Keywords: SMEs, Constraints, Economy

Abstrak. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai tugas yang penting dalam menunjang pertumbuhan ekonomi nasional, menciptakan lapangan pekerjaan, serta menunjang redistribusi pendapatan. Akan tetapi, UKM masih mengalami beragam kendala yang dapat mengganggu daya saing serta perkembangannya. Penelitian ini bertujuan guna menganalisis serta mengidentifikasi kendala utama yang dialami oleh pelaku UKM. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menyatakan bahwa hambatan yang dialami dalam mengoptimalkan skema pengembangan yaitu, waktu dan motivasi. Selain itu, kemauan dari si pengusaha guna mempraktikkan apa yang sudah didapat dari pelatihan ataupun pendampingan dalam manajemen bisnisnya.

Kata kunci: UKM, Kendala, Ekonomi

1. LATAR BELAKANG

Sektor usaha kecil mempunyai tugas yang penting baik dalam sosial, ekonomi, serta politis. Peran dari ekonomi usaha kecil ini sebab usaha kecil dapat menyajikan barang serta jasa untuk konsumen yang berdaya beli kecil sampai sedang serta menyediakan bantuan yang besar terhadap pendapatan devisa negara. Secara sosial politis, peran sektor usaha kecil amat krusial pada hal penerimaan tenaga kerja dan cara penghapusan kemiskinan, dan yang sangat penting lagi ialah sebagai fasilitas guna menumbuhkan ekonomi rakyat.

Usaha mikro termasuk dalam kategori usaha marginal, yaitu ditandai oleh pemakaian teknologi yang lumayan sederhana, rasio modal kerja serta akses kredit yang kecil, dan cenderung berfokus terhadap pasar setempat. Penelitian yang telah dilaksanakan di berbagai negara menyatakan bahwa usaha mikro memiliki tugas yang penting terhadap pertumbuhan ekonomi, penerimaan tenaga kerja melewati penciptaan lapangan kerja, penyiapan barang serta jasa dengan harga yang rendah, dan menyelesaikan perkara kemiskinan. Selain itu, usaha mikro

pula merupakan salah satu bagian penting dalam perkembangan ekonomi setempat serta bisa memajukan masyarakat berpenghasilan rendah.

Rencana guna memajukan pelaku usaha mikro dan kecil yaitu dengan melakukan kenaikan daya produksi bisnisnya. Dengan demikian rencana memajukan wirausaha mikro biasanya gagal karena disebabkan oleh beberapa hal yaitu (Wulandari, 2007):

- Lemahnya semangat serta kesadaran wirausaha itu sendiri guna meningkatkan bisnis yang lebih terampil. Para wirausaha telah puas apabila produknya sudah terjual.
- Lemahnya inovasi pada pengelolaan bisnisnya baik pada bagian pemasaran, produksi ataupun taktik pemasaran.
- Keterbatasan waktu guna turun langsung ke lapangan sebab bertabrakan dengan kegiatan yang lain seperti, arisan, pengajian, pertemuan warga, dan lain-lain, khususnya bagi wirausaha wanita, maka dari itu mereka tidak memiliki waktu guna melakukan pelatihan usaha.
- Akses terhadap dana atau modal yang rendah
- Entitas kelompok yang tidak kompak atau tidak bergabung pada kelompok bisnis, hingga tidak ada efek berganda dari kesuksesan yang suda dicapai oleh salah satu anggota atau pelatihan yang tidak berfungsi.

Di samping itu, belum terealisasinya pelatihan yang terpadu baik pada bagian modal, pengelolaan, ataupun kemajuan SDM, hingga dibutuhkan pelatihan yang lebih terpadu supaya perkembangan bisnis bisa tahan lama dengan tidak mengurangi independensi bisnis.

Rencana guna memajukan UKM memperoleh atensi yang signifikan dari pemerintah, terbuktinya adanya beragam dukungan pengembangan yang diberi baik melalui kementerian koperasi serta bisnis kecil ataupun melalui dapartemen perindustrian serta perdagangan. Selain itu, atensi dari pihak swasta, terutama sektor perbankan melewati penyediaan skema pendanaan berupa kredit mikro guna mendukung permodalan bagi bisnis kecil dan mikro. Berbagai program pengembangan bisnis ini umumnya mendapatkan tanggapan yang baik dari para pelaku usaha kecil dan mikro. Banyak dari mereka yang memakai program tersebut guna memajukan bisnisnya. Namun demikian, berdasarkan temuan di lapangan dari penelitian yang sudah dilaksanakan, diketahui bahwa pelaku UKM sering kali kurang aktif serta belum sepenuhnya memanfaatkan kontribusi yang tersedia. Oleh karena itu, tingkat kemandirian yang diharapkan dari UKM belum sepenuhnya tercapai.

Penelitian ini memberikan deskripsi mengenai UKM yang sudah menerima kontribusi, serta meninjau apakah kontribusi tersebut bisa mendorong peningkatan bisnis mereka. Selain

itu, penelitian ini juga mengulas peluang serta tantangan yang dialami dalam upaya mengembangkan efektivitas program pengembangan UKM.

2. KAJIAN TEORITIS

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Bank Pembangunan Asia (Asian Development Bank) mengartikan usaha mikro sebagai usaha non-pertanian yang merekrut kurang dari 10 orang, ini mencakup pemilik bisnis beserta anggota keluarganya. Sementara itu USAID menyatakan bahwa usaha mikro merupakan aktivitas usaha yang merekrut paling banyak 10 orang, ini mencakup anggota keluarga yang tidak menerima upah. Dalam beberapa kasus, usaha mikro hanya melibatkan satu orang, yaitu owner yang sekaligus menjalankan pekerjaan tersebut. Kepemilikan aset serta pendapatan usaha ini bersifat terbatas.

Usaha mikro memiliki ciri khas sebagaimana dijelaskan oleh Organisasi Perburuhan Internasional (ILO), bahwa di negara-negara berkembang, usaha mikro umumnya memiliki ciri khas sebagai berikut: jumlah tenaga kerja maksimal 10 orang, berskala kecil, memanfaatkan teknologi yang mudah, memiliki aset yang terbatas, kemampuan pengelolaan yang rendah, serta tidak terdaftar sebagai wajib pajak. Sementara itu, menurut Farbman dan Lessik (1989 dalam Smeru, 2003), usaha mikro ditandai dengan beberapa ciri, yaitu merekrut tidak lebih dari 10 orang, bersifat usaha keluarga yang sebagian besar memanfaatkan tenaga kerja dari anggota keluarga, berlokasi di rumah, memakai teknologi tradisional, serta berorientasi pada pasar setempat.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki sejumlah karakteristik, antara lain:

- Jenis produk atau komoditas yang dijalankan tidak bersifat tetap dan bisa berubah seewaktu-waktu.
- Lokasi usaha tidak menetap dan bisa berpindah-pindah sesuai kebutuhan
- Belum menerapkan sistem administrasi keuangan, bahkan dalam bentuk paling seederhana, serta belum memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha
- SDM khususnya pelaku usahanya, umumnya belum mempunyai jiwa kewirausahaan yang memadai
- Rata-rata tingkat pendidikan pelaku usahanya tergolong rendah
- Sebagian besar belum memiliki akses ke layanan perbankan, meskipun beberapa telah menjangkau lembaga keuangan non-bank
- Secara umum belum memiliki izin bisnis maupun dokumen pengakuan hukum lainnya, mencakup Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Problem Usaha Kecil

Usaha kecil belum mampu mengimplementasikan peran serta potensinya dengan maksimal pada sektor ekonomi nasional. Keadaan tersebut dikarenakan oleh beberapa rintangan, baik dari faktor internal ataupun eksternal, termasuk aspek produksi serta pengolahan, pemasaran, modal, sumber daya manusia, teknologi, serta iklim usaha yang belum sepenuhnya mendukung pengembangan usaha kecil.

Berbagai kendala tersebut berdampak pada munculnya permasalahan lain yang turut menghambat pertumbuhan dan perkembangan usaha kecil dan menengah. Menurut Sudoko (1995), kendala-kendala tersebut antara lain:

- Terbatasnya kemampuan dalam menangkap peluang pasar serta memperluas pangsa pasar
- Kelemahan dalam pengaturan modal serta keterbatasan akses ke sumber pembiayaan
- Ketidakmampuan dalam aspek organisasi dan pengelolaan usaha
- Keterbatasan terhadap mengakses serta menguasai teknologi, terutama teknologi terapan
- Terbatasnya jaringan usaha serta rendahnya tingkat kerja sama antar pelaku usaha kecil

Selain itu, masih terdapat kendala eksternal, seperti iklim usaha yang belum nyaman serta rendahnya kepekaan pada upaya pembinaan usaha kecil. Kendala-kendala ini diperparah oleh persoalan internal yang dimiliki pelaku usahakecil itu sendiri. Menurut Panggabean (2002), hambatan utama dalam pemberdayaan usaha kecil juga berkaitan dengan masalah-masalah yang berasal dari pengusaha langsung, yaitu:

- Sumber Daya Manusia serta Manajemen

Banyak usaha kecil menghadapi beragam keterbatasan, terutama dalam aspek pendidikan formal serta pengetahuan serta keterampilan yang diperlukan. Keadaan ini mengakibatkan motivasi guna berwirausaha menjadi kurang kuat, sehingga mereka tidak dapat mengembangkan usaha serta memanfaatkan peluang pasar yang ada. Karena kurangnya pendidikan yang memadai, manajemen usaha kecil sering kali dijalankan dengan cara yang sederhana, biasanya oleh anggota keluarga, serta diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya. Tujuan utama dari usaha ini sering kali hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga. Sebagai contoh, banyak usaha kecil yang tidak menerapkan sistem pembukuan yang sesuai dengan standar administrasi yang berlaku, yang bisa menghambat pertumbuhan serta pengelolaan usaha mereka.

- Modal

Permodalan merupakan salah satu aspek yang sangat penting guna mengembangkan serta memajukan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Namun, keadaan di lapangan menunjukkan bahwasannya akses terhadap permodalan kredit yang disediakan oleh

pemerintah sulit diperoleh oleh pengusaha kecil. Akibat keterbatasan modal ini, UKM mengalami kesulitan untuk berkembang dan berintegrasi ke dalam sektor bisnis formal yang lebih besar, sehingga mereka cenderung mendapatkan margin usaha yang sangat tipis.

- Teknologi

Pengembangan teknologi bertujuan guna meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan kualitas produk. Namun, banyak pelaku usaha kecil masih menghadapi kendala terkait infirmasi yang terbatas dan akses yang sulit terhadap sumber teknologi.

- Kelemahan Asosiasi

Saat ini, belum terdapat asosiasi yang mewadahi usaha kecil yang anggotanya berasal dari kalangan pengusaha itu sendiri. Oleh sebab itu, amat penting guna membentuk asosiasi yang dapat dibantu oleh lembaga penyedia layanan yang fokus mendukung usaha kecil. Dengan cara ini, asosiasi tersebut dapat berkembang secara alami dari anggota mereka sendiri serta berjuang guna kepentingan Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

Sejalan dengan pendapat yang disampaikan oleh Sadono dan rekan-rekan pada penjelasan tersebut, usaha kecil yang merupakan salah satu jenis usaha yang banyak dimiliki oleh masyarakat, memiliki beragam kelebihan serta kelemahan. Beberapa kelebihan usaha kecil, menurut Suryana (2003), antara lain:

- Memiliki kebebasan guna bertindak dan dapat dengan mudah beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi.
- Fleksibel dan mampu menyesuaikan diri dengan kebutuhan lokal.
- Tidak mudah terpengaruh oleh benturan, karena kebanyakan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi diambil dari sumber-sumber yang ada di sekitar kita.

Di sisi lain, kelemahan usaha kecil bisa dibagi menjadi dua aspek:

- Aspek kelemahan struktural, yang mencakup kekurangan dalam struktur perusahaan, seperti manajemen dan organisasi, pengendalian mutu, adopsi serta penguasaan teknologi, modal, tenaga kerja setempat, dan akses pasar yang terbatas. Kelemahan struktural yang paling mencolok ialah kurangnya modal, yang menyebabkan ketergantungan para pemilik modal.
- Kelemahan kultural, yang berkaitan dengan bdaya perusahaan yang tidak mencerminkan nilai-nilai budaya perusahaan. Kelemahan ini berkontribusi pada kelemahan struktural, mengakibatkan terhambatnya akses permodalan, pemasaran, dan bahan baku. Beberapa contoh informasi yang kurang tersedia adalah:
 - Kesempatan serta metode guna menjual produk
 - Cara memperoleh bahan baku yang berkualitas, terjangkau, dan mudah diakses

- Prasarana serta dukungan dari perusahaan besar dalam kemitraan guna mendapatkan kontribusi pembiayaan serta marketing
- Prosedur pengembangan produk, termasuk desain, kualitas, dan pengemasan
- Sumber pembiayaan tambahan dengan syarat yang dapat ekonomis

Pengukuran Kinerja dan Penilaian Efektivitas

Akibat bagi penerima dan pemberi bantuan adalah dua cara yang dapat digunakan untuk menilai efektivitas program dan kelembagaan. Bagi penerima bantuan, hasil yang diharapkan selaras dengan tujuan progres. Sementara itu, bagi pemberi bantuan, peningkatan yang dicapai oleh penerima bantuan merupakan indikator keberhasilan organisasi. Penilaian performa yang sistematis menjadi landasan yang baik untuk instansi guna membenahi desain instrumen yang wajib memenuhi kebutuhan konsumen serta membantu pengambilan keputusan badan pemberi bantuan dalam menentukan jenis campur tangan guna meningkatkan serta memperluas mutu pasar. Ada tiga jenis pengukuran kinerja yang sesuai bagi badan pemberi bantuan, antara lain:

- Pengaruh terhadap pelanggan, yang mencakup perubahan terhadap performa usaha kecil (seperti penjualan, nilai lebih, dan laba).
- Kinerja kelembagaan, yang diukur berdasarkan indikator cakupan, efektivitas pembiayaan, dan keberlanjutan.
- Peningkatan pasar, yang dinilai melalui biaya serta mutu layanan yang disediakan, pemahaman usaha kecil, serta upaya fasilitator pelayanan guna menjangkau masyarakat yang sebelumnya belum dilayani.

3. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang diterapkan yaitu deskriptif. Tujuan studi ini ialah untuk mengetahui seberapa efektif progres pengembangan UKM pada independensi serta pertumbuhan bisnis mereka. Data primer yang dipakai pada studi ini berasal dari perkataan serta kegiatan orang yang diteliti. Tujuan analisis data deskriptif ialah guna menyampaikan deskripsi yang baik berkaitan dengan data lapangan yang terkait dengan topik penelitian.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil menunjukkan bahwa responden telah menerima beberapa program pemberdayaan (bantuan), termasuk training manajerial, pembiayaan, fasilitas bazar, dan training keterampilan. Sumbangan yang sudah didapat ini memiliki tujuan yang berbeda dan tidak terlalu sering. Baik pengusaha lama maupun baru, modal adalah program pemberdayaan yang paling populer. Kredit memang sangat penting, terutama karena para pengusaha ini hanya

memiliki modal kecil saat memulai bisnis mereka dan bahkan harus mendapatkan kredit untuk memulai produksi mereka.

Dampak Program Pemberdayaan Terhadap Peningkatan Usaha

Progres pengembangan, yang mencakup training, pembiayaan, dan fasilitas yang lain, pada hakikatnya bertujuan guna mengembangkan bisnis mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sekaligus menjadikannya lebih produktif menjadi lebih independen.

Berdasarkan Undang-Undang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) No. 20 Tahun 2008, tujuan pemberdayaan UMKM adalah sebagai berikut:

- Menciptakan struktur ekonomi nasional yang berkeadilan, berkembang, dan seimbang;
- Meningkatkan potensi UMKM untuk menjadi bisnis yang kuat serta independen.
- Mengembangkan fungsi UMKM terhadap pembangunan lokal, penyediaan lapangan kerja, redistribusi pendapatan, peningkatan ekonomi, serta pengurangan kemiskinan. Sebenarnya, ada banyak program yang dapat membantu UMKM mencapai tujuan tersebut, seperti pelatihan, pendampingan bisnis, pelatihan organisasi, perizinan, dan promosi.

Salah satu indikator keberhasilan program pengembangan ialah peningkatan usaha. Peningkatan ini dapat diukur melalui kinerja bisnis, seperti peningkatan penjualan, nilai tambah, atau keuntungan yang diperoleh. Selain itu, dampak sosial serta ekonomi yang lebih luas, seperti penyerapan tenaga kerja juga menjadi pertimbangan penting. Untuk menilai seberapa efektif program pengembangan tersebut, ada tiga cara yang bisa digunakan: (1) mengukur kepuasan pelanggan terhadap layanan pengembangan usaha; (2) menilai peningkatan kualitas usaha mikro, kecil, dan menengah; dan (3) meningkatkan keuntungan UMKM. Perubahan dalam laba, jumlah, dan kualitas produksi dapat diamati melalui indikator.

Para pengusaha ini mengakui bahwa program pemberdayaan yang mereka terima sangat menguntungkan bisnis mereka . Salah satu manfaatnya adalah peningkatan dalam cara bisnis yang dikelola. Hal ini dapat terjadi dengan pelatihan manajemen. Pelatihan ini membantu pengusaha memperluas wawasan dan meningkatkan keterampilan mereka dalam menjalankan bisnis mereka. Mereka dapat meningkatkan pembukuan yang telah mereka buat sebelumnya, meningkatkan pendidikan karyawan, atau membuat program pemasaran yang sesuai dengan usahanya..

Bantuan permodalan yang diterima juga dianggap sangat menguntungkan. Pengusaha dapat memperluas bisnis mereka, mendirikan perusahaan baru, atau pembelian bahan baku guna memenuhi orderan dalam kuantitas banyak dengan modal tambahan yang diterima dari hibah atau kredit lunak. Ini memungkinkan para pengusaha untuk membuka bisnis mereka dengan pesat dan mencukupi permintaan konsumen dalam kuantitas besar. Pembiayaan amat

disukai sebab luwes serta berpengaruh langsung terhadap bisnis yang dikelola. Studi sebelumnya menyatakan bahwa salah satu kekurangan bisnis kecil dan mikro ialah mereka membutuhkan biaya yang rendah. Di samaping itu, mereka sering menghadapi kesukaran mendapatkan biaya sebab beragam faktor, di antaranya adalah ketidaksesuaian untuk memenuhi kriteria, seperti membuat proposal yang bisa diterapkan guna kredit di bank, dan sebagainya. Kelemahan ini pada hakikatnya bisa dikurangi dengan training usulan pinjaman.

Kontribusi tambahan yang bermanfaat oleh pengusaha kecil dan mikro ialah fasilitas bazar. Memiliki bazar sendiri amat tidak memungkinkan untuk para pengusaha kecil dan mikro disebabkan modal yang tinggi serta belum tentu akan memikat konsumen. Pameran, baik yang diadakan di dalam negeri maupun di luar negeri, sangat memudahkan pengusaha guna mengenalkan produknya kepada pasar. Penyelenggara pameran biasanya mengundang pengusaha untuk mendirikan stan mereka di pameran tersebut. Mereka tidak perlu membayar apa pun untuk keikutsertaan, bahkan jika pameran tersebut di luar negeri. Pameran biasanya membuat pembeli membeli barang. Hal ini sangat bermanfaat bagi pemasaran dalam hal ekspansi pasar, pengenalan barang, dan peningkatan penjualan.

Meningkatnya keahlian dalam pembuatan produk, yang dapat dicapai melalui pelatihan ketrampilan, merupakan efek tambahan dari program pemberdayaan bagi para pengusaha ini. Pelatihan keterampilan ini dapat mencakup pembuatan barang dagangan yang sudah ada tetapi dikemas dengan cara yang baru. Dampak dari pelatihan ini termasuk kemampuan untuk menciptakan inovasi yang baru yang masih asing bag mereka, sehingga memperluas variasi produk yang bisa dibuat serta dipasarkan, serta keterampilan guna menggunakan metode yang lebih baik untuk meningkatkan kualitas produk sehingga lebih efisien serta mempunyai nilai lebih tinggi serta lebih besar. Inovasi yang dibuat oleh pengusaa kecil dan mikro biasanya tidak menarik atau memenuhi persyaratan pasar karena variasi produk yang rendah. Selain itu, dalam hal tujuannya adalah pasar global. Konsumen masa kini biasanya menginginkan produk yang berkualitas tinggi, luar biasa, dan tidak terlalu masal. Pasar menjadi jenuh dengan produk dengan desain yang sama, sehingga diperlukan kemampuan untuk membuat produk baru yang inovatif.

Berdasarkan uraian di atas, jelas bahwa program pemberdayaan sebelumnya sangat berdampak pada mereka. Program ini dapat membantu mereka dalam mengatasi beberapa tantangan yang mereka hadapi.

Faktor Penghambat dan Peluang Program Pemberdayaan

Usaha mikro kecil dan menengah sangat membantu pengembangan ekonomi lokal. Program pemberdayaan ini juga memiliki banyak potensi dan kendala. Bisnis ini mengambil

karyawan lokal. sehingga meningkatkan kesejahteraan keluarga yang terlibat dalam bisnis selamanya Banyak program pemberdayaan yang diberikan kepada UMKM ini, namun tidak semuanya berhasil. Beberapa masalah yang dihadapi oleh pengusaha mikro dan kecil adalah sebagai berikut:

- Waktu: Bagi pengusaha kecil yang telah beroperasi selama bertahun-tahun, waktu sering kali menjadi tantangan utama dalam menerapkan hasil pelatihan serta berpartisipasi dalam program pelatihan, seperti manajemen pengelolaan usaha. Mereka harus mengatur ulang waktu dari kegiatan sehari-hari mereka untuk dapat mengikuti pelatihan tersebut, karena banyak aktivitas yang memerlukan koordinasi serta peraturan yang baik. Keadaan ini membuat mereka kesulitan guna menyeimbangkan antara menjalankan usaha serta meningkatkan keterampilan melalui pelatihan.
- Sumber daya: Sumber daya ini biasanya terdiri dari biaya serta manusia. Sumber daya manusia yang paling penting dalam usaha kecil dan mikro adalah para pengusaha sendiri. Meskipun mereka juga dibebani dengan kewajiban yang lain, semakin sukar untuk mereka guna melakukannya menerakan berbagai kewajiban tersebut. Namun, saya tidak sepenuhnya yakin jika menyerahkan tanggung jawab administrasi kepada orang lain.
- Perspektif: Dalam hal ini, perspektif juga dapat berfungsi sebagai pendorong. Beberapa pengusaha kurang termotivasi karena mereka tetap pasif dan tidak melihat manfaat program pemberdayaan, terutama pelatihan. Mereka menunjukkan bahwa mereka sangat berat untuk meninggalkan aktivitas rutin mereka untuk mengikuti pelatihan.
- Jaringan dan Informasi: Jumlah informasi yang dapat diperoleh dibatasi oleh jaringan yang terbatas, tetapi informasi ini bermanfaat untuk menemukan peluang yang mungkin diperlukan.

Akan tetapi, faktor yang menghalangi dapat menjadi inspirasi bagi pengusaha lain dalam beberapa keadaan. Seperti yang disebutkan di bawah ini:

- Waktu: Meskipun waktu mungkin menjadi masalah untuk pengusaha kecil, pengusaha mikro membuat program bekerja lebih baik sebab mereka mempunyai lebih banyak waktu luang daripada pengusaha kecil. Karena jumlah pesanan yang sedikit, produksi mereka kurang.
- Semangat, atau motivasi. Meskipun motivasi dapat menjadi penghalang, semangat yang tinggi dapat mendorong para pengusaha guna membenahi manajemen upayanya, pelatihan, dll.
- Jaringan serta data. Selain menjadi penghalang bagi kemajuan bisnis, jaringan dan informasi juga dapat menjadi pendorong. Komunikasi dengan kelompok bisnis, jaringan

yang luas, dan informasi dari sumber yang kredibel dapat menjadi sumber informasi tentang program pemberdayaan yang berbeda-beda.

Upaya Pengusaha untuk Mengatasi Tantangan

Pengusaha sedang menghadapi berbagai tantangan, namun bukan berarti mereka tidak berusaha untuk mengatasi tantangan tersebut. Tersebut perempuan membagi peran antara menjadi pengusaha dan menjadi istri atau ibu. Kendala ini kadang-kadang dirasakan meskipun tidak terlihat. Pengelolaan karyawan adalah masalah tambahan yang sering dihadapi oleh pengusaha mikro dan kecil. Pemilik usaha kadang-kadang menghadapi kesulitan ketika menyampaikan peringatan guna perbaikan kesalahan. Ini karena penataannya dengan karyawan begitu erat hingga dia merasa nyaman. Namun, masalah ini akhirnya dapat diatasi karena karyawan memahami bahwa teguran itu demi kebaikan bersama. Komunikasi Perusahaan akan berkembang lebih baik jika ada hubungan antara pengusaha dan karyawan yang baik.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Menurut paparan yang sudah disampaikan pada hasil penelitian, maka bisa ditarik kesimpulan bahwasannya:

- Beragam skema pengembangan yang sudah disalurkan oleh beragam pihak untuk para pengusaha kecil dan mikro amat bermanfaat terhadap kemajuan bisnis mereka. Terutama bagi bisnis yang baru saja dibangun, manfaatnya bisa diterima jauh lebih besar. Keadaan tersebut selaras dengan tujuan disalurkannya skema pengembangan tersebut yaitu guna mengembangkan kemandirian serta kemajuan bisnis.
- Akibat yang diterima dari skema pengembangan tersebut yaitu bisa memperkenalkan bisnisnya pada calon konsumen apabila fasilitasnya berbentuk bazar atau pameran. Apabila fasilitas berbentuk pelatihan bisa mengembangkan keterampilan serta meningkatkan pemahaman bagi para pengusaha. Sebaliknya apabila fasilitas berbentuk permodalan bisa memberi stimulus bagi pengembangan bisnis ataupun penyempurnaan bisnis.
- Tantangan yang dihadapi dalam mengoptimalkan skema pengembangan UKM meliputi beberapa aspek, salah satunya ialah waktu. Bagi pengusaha yang sudah lama menjalankan bisnis serta mempunyai skala yang cukup besar, waktu guna mengikuti pelatihan menjadi amat terbatas. Mereka sering kali terjebak pada kebiasaan sehari-hari yang menyita perhatian, sehingga sulit untuk meluangkan waktu untuk pelatihan. Selain masalah waktu, motivasi juga menjadi kendala yang signifikan. Terkadang, hasil dari pelatihan sulit guna diimplementasikan sebab rendahnya kemauan dari pengusaha tersebut, serta adanya kebiasaan lama yang sulit diubah. Di sisi lain, pengusaha pemula cenderung memiliki lebih

banyak waktu dan semangat yang tinggi untuk belajar. Mereka lebih terbuka untuk mengikuti pelatihan, terutama bila hasil dari pelatihan bisa langsung diterima, seperti mendapatkan izin dari Departemen Kesehatan atau sertifikasi produk.

- Masalah terkait sumber daya juga merupakan salah satu aspek yang menghambat peningkatan. Sumber daya ini dapat mencakup aspek manusia, seperti keterampilan serta pengetahuan tenaga kerja, serta aspek finansial, yaitu ketersediaan dana yang diperlukan untuk mendukung operasional serta pengembangan usaha.
- Selain adanya kendala, faktor yang mendorong efektivitas pengembangan ialah kemauan pengusaha untuk menerapkan pengetahuan serta keterampilan yang diperoleh dari pelatihan ataupun konsultan atau mentor usaha mereka. Pengusaha yang berupaya guna membenahi sistem tata kelola serta pengelolaan bisnis selaras dengan pencapaian pelatihan serta pendampingan akan merasakan manfaat yang signifikan. Salah satu keuntungan tersebut ialah kemudahan dalam mendapatkan permodalan, yang sering kali memerlukan pencatatan serta administrasi yang lebih teratur serta sistematis.

DAFTAR REFERENSI

- Dahniar, M., Sadikin, A., Al Difa, S. I., & Mikrianto, E. (2022). Pemberdayaan UKM Bakul Purun untuk meningkatkan pendapatan era pandemi COVID-19 di Banjarbaru. *Pro Sejahtera (Prosiding Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat)*, 4(1).
- Dewanti, I. S. (2010). Pemberdayaan usaha kecil dan mikro: Kendala dan alternatif solusinya. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(2), 1–10.
- Haironi, R. (2025). Pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan manajemen SDM untuk pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM). *COMSEP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 67–74.
- Kristiyanti, M. (2012). Peran strategis usaha kecil menengah (UKM) dalam pembangunan nasional. *Majalah Ilmiah INFORMATIKA*, 3(1), 63–89.
- Martini, L. K. B., & Kepramaren, P. (2017). Pemberdayaan pengrajin sandal yang mengalami kendala manajemen pengelolaan usaha di Kota Denpasar. *Ngayah: Majalah Aplikasi Ipteks*, 8(2).
- Mulianti, M. (2018). *Strategi pemberdayaan usaha kecil menengah pada Dinas Koperasi, UKM, Tenaga Kerja dan Transmigrasi Kabupaten Enrekang* [Tesis tidak diterbitkan, Politeknik STIA LAN Makassar].
- Nisa, K. (2022). *Pemberdayaan usaha kecil menengah kerajinan rotan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Kecamatan Lhoknga Kabupaten Aceh Besar* [Skripsi tidak diterbitkan, UIN Ar-Raniry].

- Nugraha, V. S. (2013). Pemberdayaan usaha kecil menengah (UKM)/usaha rumah tangga (URT) kerajinan kulit di Kabupaten Bantul Yogyakarta. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 3(1), 121–141.
- Rosita, I., & Simanjuntak, H. T. R. F. (2022). Efektivitas program pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kecamatan Sungai Sembilan Kota Dumai. *Jurnal Niara*, 14(3), 259–265.
- Santoso, D., Indarto, I., & Santoso, A. (2017). Pemberdayaan usaha kecil mikro (UKM) menuju kemandirian melalui pembinaan kewirausahaan, permodalan, dan pemasaran di Kecamatan Tugu. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 8(2), 166–173.
- Saputri, P. A., Khomsatun, S., & Ginanjar, S. E. (2024). Analisis kendala usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Bandung. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, 13(1), 45–50.
- Sari, A. P. S., Ritonga, M. R. S., Aulia, R., Syahfitri, W., & Firmansyah, H. (2022). Pemberdayaan dan pengembangan UKM sebagai pendorong ekonomi desa (Studi kasus pada Desa Kramat Gajah, Kecamatan Galang, Sumatera Utara). *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(5), 1262–1269.
- Sulila, I. (2021). Pemberdayaan masyarakat terdampak COVID-19 melalui penguatan aspek manajemen dan teknologi pemasaran bagi UKM. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 6(4), 1096–1105.
- Sunyoto, D., Aulia, F. B., Wahyudi, D., Saksono, Y., & Arianto, R. E. (2022). Pemberdayaan UKM Naura Jamur di Gambretan, Umbulharjo Cangkringan, Sleman, Yogyakarta. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(5), 4813–4820.
- Tanjung, R., Hendar, H., Juhadi, J., & Arifudin, O. (2020). Pengembangan UKM Turubuk Pangsit makanan khas Kabupaten Karawang. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(2), 323–332.
- Triatmanto, B., Sanusi, A., & Siswati, A. (2019). Pemberdayaan UKM batik Seng Desa Sengguruh Kabupaten Malang. *PEDULI: Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(1), 1–18.
- Yetty, Y., Pratama, R., & Senuk, A. (2021). Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan UKM Mekar Jaya di Kota Ternate. *BARiFOLA: Jurnal Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis*, 2(2).