

KAJIAN PERENCANAAN BISNIS PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH (STUDI PADA USAHA PERCETAKAN TELA PRES, KERAJINAN BESI PUTIH, DAN PENGRAJIN OVEN DI DARUBA KABUPATEN PULAU MOROTAI)

Rahmat Sabuhari

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Khairun

Email : rsabuhari@yahoo.com

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) is a business that is managed by the community that continues to grow and evolve in tune with the growth of the nation's economy. This study aims to determine the model of business planning, implementation planning, and problems that hinder business stats faced by the MSMEs in the District of Morotai Island.

The method used in this research is qualitative research, interviewing some of the informants as respondents. The results showed that the white metal craftsman and kitchen tools lack an understanding of business planning so that business is less developed, businessmen will tela pres deeply understand business planning to sustain their business, not their long-term business objectives, the employee also can not implement the plan with the business rancangan well, on the other hand employees can complement each other's work, if an employee is absent. The things that cause against less concerned for entrepreneurs to business planning is always ignored.

Finally expected on craftsmen or business owners to be able to make a formal planning, because it can be useful in the coming period, as well as a description of the work to employees or members of the craftsmen will work dikerajakannya, and the District Government Morotai Island, presumably can help the SME my head in terms of the management training and business planning for entrepreneurs to have skills in business planning.

Keyword : *business planning.*

PENDAHULUAN

Secara nasional, usaha kecil dan menengah mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam rangka mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya, dan tujuan pembangunan ekonomi pada khususnya. Peran ini dapat dilihat dalam

hal penyediaan kesempatan usaha, lapangan kerja dan peningkatan ekspor. Dapat dilihat pula bahwa usaha kecil dan menengah lebih mampu untuk bertahan lebih lama dari krisis ekonomi, karena mempunyai karakteristik yang lebih fleksibel dan lebih memanfaatkan sumber daya lokal sehingga bisa diandalkan untuk

mendukung ketahanan ekonomi. Namun demikian usaha kecil menengah dalam perkembangannya masih menghadapi berbagai persoalan yang perlu mendapat perhatian dari berbagai pihak antara lain (Riyadi, 2001) : (1) rendahnya produktivitas, sumber daya manusia dan manajemen yang belum profesional, kurang tanggap terhadap perubahan teknologi dan kurangnya permodalan, (2) akses pasar yang belum memadai, termasuk di dalamnya jaringan distribusi yang berfungsi sebagai jalur pemasaran belum berjalan efisien, (3) belum adanya tanda-tanda membaiknya perekonomian nasional serta (4) tantangan dari perkembangan perdagangan bebas baik dalam rangka kerjasama AFTA, APEC, dan GATT/WTO yang akan membawa dampak pada peningkatan persaingan usaha.

Berbagai persoalan diatas dapat diatasi apabila para pengusaha kecil dan menengah mampu mengembangkan usahanya secara kreatif dan inovatif dengan selalu berorientasi pada pasar, peningkatan kualitas, produktivitas dan daya saing dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dan selalu mengikuti perkembangan informasi dan teknologi. Oleh karena itu perlu kebijakan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dan menengah yang dapat mendorong ke arah yang lebih maju dan mandiri serta mampu

meningkatkan perannya dalam perekonomian nasional (Riyadi, 2001).

Data dari Menteri Negara Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah (Menekop & PKM), bahwa di tahun 2000, ada sekitar 38,99 juta usaha kecil dengan rata-rata penjualan per tahun kurang dari Rp 1 Milyar atau sekitar 99,85 % dari jumlah perusahaan di Indonesia (Tambunan, 2001). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan di Indonesia di dominasi oleh usaha kecil.

Walaupun keberadaan UKM dan IKM sangat berperan dalam perkembangan keadaan perekonomian, akan tetapi karakteristik yang melekat pada UKM yaitu tidak adanya perencanaan usaha (*bussines planning*) merupakan kelebihan yang justru menjadi penghambat perkembangannya (*growth constraints*). Masih menurut Tambunan (2001), disebutkan bahwa di Indonesia, di lihat dari jumlah unit usahanya yang sangat banyak yang terdapat di semua sektor ekonomi dan kontribusinya yang besar terhadap kesempatan kerja dan pendapatan, khususnya di daerah perdesaan dan bagi keluarga berpendapatan rendah, tidak dapat diingkari betapa pentingnya UKM bagi pembangunan ekonomi nasional. Selain itu, selama ini kelompok usaha tersebut juga berperan sebagai suatu motor penggerak yang sangat krusial bagi pembangunan ekonomi dan komunitas

lokal. Sekarang, UKM memiliki peranan baru yang lebih penting lagi yakni sebagai salah satu faktor utama pendorong perkembangan dan pertumbuhan eksor non-migas dan sebagai industri pendukung yang membuat komponen-komponen dan spare parts untuk industri besar (IB) lewat keterkaitan produksi misalnya dalam bentuk *subcontracting*. Bukti di NICs menunjukkan bahwa bukan hanya usaha besar (UB) saja, tetapi UKM juga bisa berperan penting di dalam pertumbuhan ekspor dan bisa bersaing di pasar domestik terhadap barang-barang impor maupun di pasar global.

Pelaku UKM dalam menghadapi persaingan bisnis di pasar domestik hendaknya dapat membuat perencanaan bisnis dengan baik, karena kebanyakan pengusaha berorientasikan hasil dan ini merupakan alasan yang baik. Bagaimanapun juga, para pengusaha yang menggunakan suatu tindakan sebagai alasan untuk mengabaikan perencanaan, adalah suatu kesalahan besar. Perencanaan

bisnis adalah dokumen tertulis yang merupakan ide dasar yang mendasari pertimbangan pendirian bisnis dan hal yang berkaitan dengan pendirian tersebut (Longenecker dkk, 2001).

Pengusaha yang melangkah masuk dalam pasar yang penuh dengan persaingan, yang persaingan itu tidak tertutup kemungkinan berjalan tidak sehat, maka akan menjadi batu sandungan yang menghambat kemajuan usahanya. Untuk itu, sebelum memulai usaha atau melanjutkan usaha yang ada pada setiap periodenya perlu membuat perencanaan strategis yang akurat dan menyeluruh meliputi seluruh aspek menejerial dan teknis implementasinya.

Kabupaten Pulau Morotai yang diresmikan pada tahun 2008, yang terletak di bagian utara Provinsi Maluku Utara, dalam perkembangan ekonominya juga didukung oleh UKM, berdasarkan data yang terdaftar tahun 2012 dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1 Jumlah penduduk dan pengusaha UKM Kab. Pulau Morotai Tahun 2012

No	Uraian	(Jiwa)	(Jutaan Rp)	% Pengusaha dan tenaga kerja terhadap jumlah penduduk
1	Jumlah Penduduk	54.971	-	-
2	Jumlah Pengusaha	207	-	0,38
3	Jumlah TK	583	-	1.06
4	Nilai Investasi	-	10,192	

Sumber Dinas Perindagkop Kab. Pulau Morotai data sekunder yang diolah

Data di atas menunjukkan bahwa minat untuk berusaha masih kecil, karena

suatu pernyataan yang bersumber dari PBB menyatakan bahwa “ suatu negara atau

daerah akan mampu membangun apabila memiliki wirausaha sebanyak 2% dari jumlah penduduknya”, di Kabupaten Pulau Morotai sebanyak 0,38%, artinya masih jauh dari harapan untuk membangun daerahnya.

Pemilihan lokasi ini mengacu pada alasan adanya usaha kerajinan besi putih yang sudah terkenal, kini mengalami kemunduran dari 5 kelompok pengrajin hanya ada 1 kelompok pengrajin yang bertahan. Berdasarkan wawancara dengan ketua kelompoknya bahwa potensi pasar masih terbuka, namun kendalanya adalah kekurangan bahan baku, maka perlu dikaji tentang perencanaan bisnis yang dilaksanakan oleh pengusaha UKM. Berdasarkan pada pengamatan langsung maupun tidak langsung, terdapat beberapa permasalahan yang sering terjadi pada UKM, diantaranya adalah persoalan permodalan, produksi, manajemen, dan perencanaan bisnis yang tidak terjadwal dengan baik. Begitu juga dengan pengrajin yang lainnya seperti kerajinan alat perlengkapan rumah tangga untuk membuat alat-alat dapur (pengrajin oven), kini tinggal satu pengrajin di desa Pandanga, dan industri kecil yang lainnya yang masih dapat bertahan.

Penelitian ini difokuskan pada masalah perencanaan bisnis pada UKM, khususnya pada industri kerajinan besi putih, kerajinan oven, dan percetakan

batako (tela pres). Masalah utama yang terjadi adalah model perencanaan bisnis seperti apa yang dilaksanakan oleh pelaku UKM yang sesuai dengan karakteristik yang dimiliki. Hal penting dalam penelitian ini adalah bagaimana mengelola perencanaan bisnis yang tepat guna agar dapat mengembangkan UKM di Kabupaten Pulau Morotai. Berdasarkan fokus penelitian di atas maka pertanyaan penelitian dapat diuraikan menjadi bagaimana penyusunan, implementasi, dan Hal-hal apa yang menyebabkan kurangnya kepedulian pada perencanaan bisnis UKM?. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penyusunan rencana bisnis, implementasi perencanaan, dan hal-hal apa yang menyebabkan kurangnya kepedulian pada perencanaan bisnis UKM di Kab. Pulau Morotai.

Pengertian Usaha Kecil dan Menengah

Pengertian terbaru mengenai Usaha Kecil menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak

Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00(tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Selanjutnya pengertian Usaha Menengah menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta upiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Peran penting usaha kecil selain merupakan wahana utama dalam penyerapan tenaga kerja, juga sebagai penggerak roda ekonomi serta pelayanan masyarakat. Hal ini dimungkinkan

mengingat karakteristik usaha kecil yang kenyal terhadap krisis ekonomi karena usahanya dijalankan dengan ketergantungan yang rendah terhadap pendanaan sektor moneter serta keberadaanya tersebar di seluruh pelosok negeri yang merupakan jalur distribusi efektif untuk menjangkau kebutuhan pokok sebagian besar masyarakat.

Pengertian Perencanaan

Alasan penting di dalam pembuatan perencanaan adalah untuk menghindari ketidakpastian langkah-langkah serta perubahan-perubahan, sehingga kita dapat memfokuskan langkah-langkah kita ke arah sasaran dan target yang sudah ditetapkan sebelumnya. Selain itu untuk memilih alternatif operasi yang ekonomis; serta untuk kepentingan pengawasan. Dalam perencanaan, manajer memutuskan “apa yang harus dilakukan, kapan melakukannya, bagaimana melakukannya, dan siapa yg melakukannya”. Jadi perencanaan adalah pemilihan sekumpulan kegiatan dan keputusan selanjutnya apa yg harus dilakukan, kapan, bagaimana, dan oleh siapa. Perencanaan yang baik dapat dicapai dengan mempertimbangkan kondisi diwaktu yg akan datang. Salah satu aspek penting perencanaan adalah pembuatan keputusan (*Decision making*).

Menurut Z. Heflin Frinces dalam “*Business Plan, Konsep dan*

Implementasi“, keberhasilan dalam hal apa pun, menurut kaidah umum, tidak begitu mudah didapatkan, diperlukan kerja keras, serius, tekun, dan penuh perhitungan dengan berlandaskan pada suatu perencanaan yang matang, teliti, akurat, dan seksama. Terlebih lagi dalam meraih kesuksesan di bidang bisnis, seseorang atau perusahaan harus mempersiapkan terlebih dahulu perencanaan bisnis yang baik yang dinilai strategis dalam menjalankan dan mengendalikan bisnis yang ditekuni. Karena fungsi perencanaan bisnis atau rencana bisnis merupakan alat bantu yang diperlukan untuk semua jenis bisnis.

Perencanaan Bisnis

Ketika kita akan melangkah untuk terjun di dalam bisnis, yang terbentang dalam benak pikiran kita adalah betapa banyak keputusan kecil yang harus dibuat dan betapa banyak faktor yang harus dipertimbangkan untuk menjadi seorang pebisnis yang tangguh atau pengusaha yang sukses. Pola pikir semacam ini akan membebani gerak langkah kita sebelum kita memulai berbisnis. Hindarkan beban pikiran semacam ini, namun kita hendaknya langsung melakukannya selangkah demi selangkah, dengan demikian kita bisa cermat dalam menimbang seluruh pilihan yang jumlahnya begitu banyak untuk dipilah

kemudian dituangkan ke dalam sebuah perencanaan bisnis (Dharma, 2012).

Sebuah perencanaan bisnis bisa dijadikan suatu alat manajemen yang sangat berharga, dengan menjadikan sebagai pedoman atau panduan untuk menjalankan bisnis yang kita geluti. Sebab, perencanaan itu telah memaksa kita untuk melakukan pekerjaan rumah dengan mencurahkan semua kemampuan pikiran kita terhadap setiap area yang berhubungan dengan perusahaan kita, mulai dari struktur perusahaan, operasional, barang atau jasa yang akan diproduksi, pemasaran yang kompetitif hingga prospek masa depan perusahaan. Dan kita dituntut untuk meneliti berbagai faktor dan fungsi yang ada pada perusahaan di mana sebelumnya kita telah menuangkannya ke dalam sebuah perencanaan bisnis. Karena itu, sebuah perencanaan bisnis sebagai sebuah alat manajemen bagi organisasi bisnis dalam menjalankan mekanisme kerjanya setidaktidaknya memenuhi beberapa hal sebagai berikut:

- Ada perencanaan yang dijalankan
- Penemuan perencanaan
- Mematangkan filosofi hidup
- Mengembangkan visi strategis
- Mengidentifikasi peningkatan
- Mencegah kekacauan
- Menghindari kesalah pahaman

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu berusaha mengungkapkan kajian atas proses penyusunan perencanaan bisnis. Hal ini senada dengan pendapat Abizar (1999) yang menyatakan bahwa tujuan utama penelitian kualitatif ialah menentukan makna dibalik tingkah laku lahiriah manusia sebagai anggota masyarakat dimana masalah fenomenologis merupakan salah satu basis bagi penelitian kualitatif.

Sesuai sifat pendekatan kualitatif yang lentur dengan mengikuti pola pemikiran yang bersifat *empirical inductif*, segala sesuatu dalam penelitian ini ditentukan dari hasil akhir pengumpulan data yang mencerminkan keadaan sesungguhnya di lapangan. Meskipun menggunakan pendekatan kualitatif, dalam penelitian ini tetap diperlukan fokus penelitian yang bertujuan membatasi studi atau akan membatasi bidang pembahsan. Fokus penelitian ini menyangkut dengan proses penyusunan rencana bisnis, implementasi rencana, dan hambatan apa yang ada pada bisnis UKM di Kabupaten Pulau Morotai.

Informan dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, peneliti merupakan instrument kunci yang sesuai dengan karakteristik penelitian kualitatif. Untuk itu peneliti akan turun ketengah-

tengah masyarakat pelaku bisnis UKM guna memperoleh data dari informan. Adapun yang menjadi informan adalah pelaku usaha UKM yang sudah berusaha selama 4 tahun, dan diminta secara sukarela untuk memberikan informasi. Penentuan informan di atas didasarkan pada pendapat Spredley dalam Sanapiah (1990), yang menyatakan bahwa informan adalah mereka yang terlibat langsung dalam aktivitas yang menjadi obyek penelitian.

Dengan demikian maka peneliti menetapkan informan yang akan diwawancarai yaitu satu orang pengusaha tela press, satu orang pengusaha alat dapur (pengrajin Oven), dan seorang pengusaha pengrajin besi putih. Ketiga orang informan ini diharapkan dapat memberikan informasi yang benar berkaitan dengan perencanaan bisnis yang dilaksanakan selama usahanya beroperasi.

Teknik Pengumpulan Data

Ada cara yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah:

- a. Kata-kata dan Tindakan orang-orang yang diamati, merupakan sumber data utama yang dapat dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video / audio tapes, pengambilan foto, atau film (Moleong, 2007 ; 157). Dalam penelitian ini

- penulis mengumpulkan data dengan menggunakan kata-kata dan tindakan dalam bentuk wawancara.
- b. Wawancara (interview), merupakan cara pengumpulan data dalam metode survey yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subyek penelitian. Hal ini dilakukan dalam kegiatan melihat, mendengar, dan bertanya secara langsung, dengan menggunakan pedoman wawancara, dengan membuat daftar pertanyaan-pertanyaan tertulis dan meminta responden untuk menjawab pertanyaan yang diajukan secara langsung dan direkam oleh peneliti.
 - c. Sumber tertulis, merupakan bahan tambahan yang berasal dari sumber buku dan majalah ilmiah, sumber dan arsip, dokumen pribadi dan dokumen resmi. Dalam penelitian, penulis menggunakan sumber dan arsip serta dokumen resmi dari perusahaan untuk menjelaskan deskripsi dari perusahaan yang diteliti.

Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah menggunakan *pendekatan induktif umum*. Hal ini dimaksudkan untuk membantu pemahaman tentang pemaknaan dalam data yang rumit melalui pengembangan tema-tema yang di iktisarkan dalam data kasar (Moleong,

2007 ; 298). Dengan tujuan khusus yang dapat di iktisarkan sebagai berikut :

1. Untuk menempatkan Teks kasar yang banyak dan bervariasi ke dalam format yang singkat dan berbentuk ikhtisar.
2. Untuk membangun hubungan yang jelas, antara tujuan penelitian dengan iktisar temuan yang akan diperoleh dari data mentah dan untuk memastikan hubungan-hubungan tersebut bahwa hal itu adalah transparan (dapat ditampakan kepada orang lain) dapatlah dipertahankan (dipastikan diberikan oleh tujuan-tujuan penelitian).

Miles dan Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/ verivication*.

Reduksi data yaitu mencatat semua data yang masuk secara teliti dan rinci dari berbagai data yang kompleks dan rumit. Data display yaitu penyajian data dalam bentuk teks yang bersifat naratif. *conclusion drawing/ verivication* merupakan kesimpulan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan terdahulu. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara jika telah didukung oleh bukti-

bukti yang kuat, valid dan konsisten diharapkan menjadi kesimpulan yang kredibel. Untuk kepentingan penafsiran data penelitian ini, peneliti telah memilah masalah sesuai kategori masalah yang ada, kemudian menghubungkan satu kategori dengan kategori yang lainnya sehingga diperoleh suatu makna.

Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dengan maksud untuk memperkuat alasan dapat dipercaya tidaknya hasil penelitian ini dilaksanakan. Uji keabsahan data ini meliputi kegiatan seperti: (a) uji kredibilitas, yaitu mengetahui apa yang diketahui dilapangan yang dilakukan dengan kegiatan triangulasi yaitu mengecek kebenaran data yang sudah ada pada sumber atau informan lain pada waktu yang lain, kemudian *member chek*, yaitu mengkonfirmasi kembali kepada informan yang pernah diwawancarai terhadap keterangan atau data yang pernah diberikan pada waktu yang lalu, kemudian mengamati secara kontinu peristiwa yang terjadi pada obyek penelitian dan mendiskusikan dengan orang lain yang lebih menguasai kondisi di lapangan, samapai menemui cirri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang relevan dengan ermasalahan atau isu yang dicari, sampai pada kegiatan menganalisis dan mengecek interpretasi dan simpulan pada hasil rekaman atau bahan dokumen (Moleong,

2007); (b) Uji *audit trail*, maksudnya memeriksa kebenaran keseluruhan proses dan tahapan penelitian. Kebenaran yang diperiksa di sini adalah semua ketentuan dan kebenaran data serta tafsirannya pada seluruh tahapan yang dilalui mulai dari awal sampai akhir penelitian (Lincoln dan guba, 1985). Selanjutnya di lakukan penafsiran data, dengan cara peneliti memilah masalah sesuai kategori masalah yang ada, kemudian menghubungkan satu kategori dengan kategori yang lainnya sehingga diperoleh suatu makna.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Daerah Penelitian

Kabupaten Pulau Morotai merupakan salah satu wilayah terdepan Indonesia yang terletak di Samudra Pasifik. Kabupaten Pulau Morotai dengan potensi yang besar dan lokasi yang strategis menjadi landasan bagi pengembangan wilayah dan ekonomi Asia Pasifik. Saat ini Kabupaten Pulau Morotai menjadi salah satu pusat pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang memiliki peran strategis dalam menghadapi kebangkitan ekonomi Asia Pasifik. Potensi kelautan dan perikanan, serta pariwisata yang besar menjadi basis utama dan unggulan bagi pembangunan Kabupaten Pulau Morotai.

Kabupaten Pulau Morotai dibentuk berdasarkan Undang-undang Nomor 53

Tahun 2008 sebagai daerah pemekaran dari Kabupaten Halmahera Utara, Provinsi Maluku Utara. Kabupaten Pulau Morotai mempunyai peran dan tanggung jawab dalam mewujudkan cita-cita dan tujuan nasional sesuai dengan amanat Undang-undang Dasar 1945 untuk "... melindungi segenap bangsa Indonesia dan seluruh tumpah darah Indonesia dan untuk memajukan kesejahteraan umum,

mencerdaskan kehidupan bangsa dan ikut melaksanakan ketertiban dunia yang berdasarkan kemerdekaan, perdamaian abadi dan keadilan sosial ...".

Seiring dengan pertumbuhan Kabupaten adalah bertumbuhnya Usaha-usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) hingga tahun 2012 pada tabel berikut ini.

Tabel 2 Keadaan Perusahaan Industri Kecil Menurut Jenis di Kabupaten Pulau Morotai Tahun 2012

Jenis Perusahaan Industri Kecil	Jml Perusahaan	Jml Tenaga Kerja	Nilai Investasi (000 Rp)
(1)	(2)	(3)	(4)
Kimia dan Bahan Bangunan			
- Penggergajian Kayu	10	30	50.000.000
- Sortase Rotan	-	-	-
- Perabot Kayu	7	40	20.000.000
- Percetakan / Foto Copy	10	30	250.000.000
- Genteng	-	-	-
- Bata Merah dan Pres	9	50	150.000.000
- Percetakan Kain	-	-	-
Sandang dan Kulit			
- Penjahitan	4	5	50.000.000
Kerajinan dan Umum			
- Perhiasan Emas	4	8	300.000.000
- Perhiasan Besi Putih	1	12	500.000
- Foto Studio	-	-	-
Logam Metal			
- Alat Pertanian	2	5	20.000.000
- Alat Dapur	6	17	800.000
- Reparasi Bengkel Umum	6	9	75.000.000
- Reparasi Radio, TV dan Tape	3	8	10.000.000
- Reparasi Motor Laut	5	10	10.000.000

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Pulau Morotai

Berdasarkan data diatas, diketahui bahwa usaha percetakan tela pres sebanyak

9 unit usaha, jumlah tenaga kerja yang terserap 50 orang, dan nilai investasi Rp

150 Milyar. Selanjutnya pengrajin besi putih yang bertahan 1 kelompok, jumlah tenaga kerja 12 orang dan nilai investasi Rp 500 juta. Pengrajin alat dapur terdapat 6 pengrajin dengan jumlah serapan tenaga kerja sebanyak 17 orang, dan nilai investasi sebanyak Rp 800 juta.

Deskripsi Informan Penelitian

Jumlah informan yang ditentukan dalam penelitian ini sebanyak 3 orang, yang merupakan pemilik masing-masing usaha. Adapun informan yang berhasil diwawancarai adalah sebagai berikut:

- 1) Pemilik Usaha Kerajinan alat dapur Pandanga Oven

Nama : Budin
Alamat :Desa Pandanga
Kecamatan Morotai Selatan
Pendidikan : Tamat SMP
Jumlah Tenaga Kerja : 4 orang
Tahun Berdiri : 2006

- 2) Ketua Kelompok Kerajinan Besi Putih Marimoi Daloha

Nama : Ikram Paturo
Alamat :Desa Daruba
Kecamatan Morotai Selatan
Pendidikan : S1
Jumlah Tenaga kerja : 10 orang
Tahun Berdiri : 1970

- 3) Pemilik Usaha Berlian Tela Pres Darame

Nama : Willem Koko

Alamat :Desa Darame
Kecamatan Morotai Selatan
Pendidikan : Tamat SMA
Tahun Berdiri : 2008
Jumlah Tenaga Kerja : 9 orang

Rangkuman Hasil Wawancara

1. Pengusaha kecil dan menengah yang diwawancarai menyadari bahwa tujuan bisnis yang ingin dicapai sesuai dengan karakteristik produk masing-masing usaha. Para pengusaha mempunyai cara sendiri-sendiri untuk menetapkan tujuannya, selanjutnya upaya untuk merumuskan tujuan-tujuan yang dimaksud bersifat jangka pendek. Kemudahan dan hambatan bisnis yang dialami oleh pengusaha, masing-masing dapat diketahui dengan baik, sehingga untuk mengembangkan kegiatannya dapat dilaksanakan sesuai dengan kemampuan keuangan yang dimiliki. Harapan para pengusaha yang berkaitan dengan berbagai alternatif yang dipilih akan dapat dilaksanakan guna mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan.
2. Berdasarkan tujuan yang ingin dicapai, maka para pengusaha menyusun rencana bisnis dalam bentuk jadwal pekerjaan dan karyawan masing-masing, kecuali pengrajin oven, ia tidak dapat membuat jadwal karena tenaga kerja yang ikut membantu

bersifat sementara, kecuali bapak budin dan istrinya sebagai pemilik usaha. Jadwal kerja yang baik akan member manfaat bagi karyawan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya sehari-hari. Pada akhirnya karyawan akan bekerja dengan baik.

3. Hambatan-hambatan yang terdapat pada perencanaan bisnis pengrajin adalah kekurangan dana dan keterbatasan bahan baku. Adapun cara untuk mengatasi kelangkaan bahan baku tertentu pengusaha tela pres membeli persediaan bahan baku yg cukup, namun pada pengrajin besi putih dan oven tidak dapat diatasi sendiri, maka mereka membutuhkan pihak ketiga untuk mengatasinya. Pengrajin besi putih dan oven juga kurang peduli terhadap perencanaan bisnis, karena alasan mereka permintaan akan barang produksinya tidak menentu. Pengusaha tela pres sangat peduli terhadap perencanaan bisnis, demi keuntungan dan kelangsungan hidup usahanya.

Pembahasan

Tujuan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan adalah meningkatkan nilai perusahaannya, sehingga laba yang diharapkan dapat diperoleh, adanya pengembangan perusahaan, dan harapan perusahaan dapat berumur panjang. Hal ini berlaku untuk semua skala perusahaan,

baik usaha mikro, kecil, menengah, dan skala perusahaan besar. Namun karakteristik pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) lebih banyak pada tujuan-tujuan jangka pendek yaitu mencari keuntungan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pengusaha yang diteliti mengetahui tujuan usahanya berkisar pada penyediaan barang kebutuhan konsumen sesuai dengan karakteristik usahanya. Jika tujuan seperti ini terus dipertahankan maka pengusaha akan sangat rentan terhadap perubahan-perubahan kebutuhan masyarakat. Pengusaha yang baik diharapkan memiliki kepekaan terhadap gejala perubahan kebutuhan masyarakat, maka hendaknya dibuat suatu rancangan yang tersusun dengan baik, dan dapat dijalankan oleh anggota atau karyawannya.

Membuat suatu rencana bisnis oleh pengusaha UMKM agar usahanya berjalan sesuai rencana, memunculkan banyak pertanyaan yang akan dihadapinya, terutama tentang “bagaimana saya memulainya?, Siapa yang akan saya tugaskan? dan kapan saya laksanakan?”. Pilihan-pilihan pertanyaan di atas berdasarkan pada kemampuan sumber daya yang dimiliki saat ini. Pengusaha UMKM harus berani memulai dengan yang gampang-gampang dulu, dengan menekankan pada kemauan untuk membuat suatu rencana dan keseriusan untuk melaksanakan rencana yang dibuat.

Proses pembuatan perencanaan bisnis memerlukan informasi yang terperinci, mencakup aspek dari bisnis kita yang berada dalam suatu industri, spesifikasi produk yang dihasilkan, potensi pasar, operasional, ketrampilan sumber daya manusia, dan lain-lain. Menurut Dharma (2012), proses perencanaan bisnis memerlukan lima langkah pokok, sebagai berikut:

- Mempersiapkan konsep dasar dari bisnis kita.
- Mengumpulkan data berdasarkan kelayakan dan spesifikasi untuk konsep kita.
- Memfokuskan dan menyaring konsep kita berdasarkan pada data yang kita susun.
- Menguraikan spesifikasi bisnis kita,
- Meletakkan perencanaan bisnis kita di dalam format yang baku.

Perlu dipahami terutama oleh pebisnis atau wirausaha UMKM bahwa mengembangkan perencanaan bisnis merupakan suatu proyek bisnis yang jauh lebih penting dari pada hanya sekedar menulis perencanaan saja. Hal ini termasuk proses pengembangan diri yang secara positif dapat memengaruhi kesuksesan pada bisnis kita.

Berdasarkan pengamatan dan hasil wawancara diketahui bahwa pengusaha yang diteliti memiliki tujuan bisnis yang

ingin dicapai, namun dalam proses pembuatan tujuan tidak terperinci dengan baik, pengusaha hanya mengandalkan perasaan dan pengalaman bisnis yang dilakukannya pada masa yang lalu. Oleh karena aspek kultur anggota organisasi yang ada pada pengrajin besi putih dan pengrajin oven yang tidak bisa ditinggalkan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Asmarani (2006) bahwa aspek kultur organisasi yang perlu diperhatikan adalah perusahaan seyogyanya tidak meninggalkan budaya organisasi yang ada, dalam perencanaan untuk mencapai tujuan bisnisnya dengan demikian perusahaan akan memiliki karakteristik tersendiri dari perusahaan lainnya.

Hal-hal yang menjadi penyebab pengusaha kurang peduli pada perencanaan bisnis diantaranya ialah ketidakmampuan manajerial dalam menyusun rencana dengan baik, pengalaman manajerial yang terbatas, faktor kognitif dan keterampilan (*skill*) yang relatif masih rendah dan juga sikap mental para pengusaha kecil dan menengah yang belum menemukan jati dirinya sebagai layaknya lembaga ekonomi yang lain. Kemampuan manajerial yang relative terbatas dan struktur organisasi dan kewenangan yang terpusat pada satu orang serta wawasan pengembangan bisnis yang masih temporal atau jangka pendek

menyebabkan pengusaha kecil dan menengah sulit timbul cepat dan kondisi dalam dunia persaingan bisnis semakin ketat.

Jika hal-hal diatas dapat diatasi dengan cara palatihan manajerial dan, kemampuan menganalisis kekuatan dan kelemahan, yang dialami oleh pemilik perusahaan, maka diharapkan pengusaha UMKM akan dapat *survive*, hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Asmrani (2006). Perencanaan bisnis bisa dikatakan bermanfaat dan efektif bila digunakan sesuai dengan tujaun dan maksud yang terkandung di dalamnya, dan menurut pengertian yang sebenarnya. Kegunaan perencanaan bisnis di samping untuk mendapatkan dana, juga sebagai pedoman dan acuan dalam upaya meraih kesuksesan, mengendalikan operasionalisasi bisnis, menerapkan strategi sekaligus mengerahkan keputusan bisnis beberapa tahun kedepan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara dan pembahasan pada bab sebelumnya diambil kesimpulan bahwa, perkembangan bisnis atau usaha saat ini begitu pesat. Seiring dengan hal tersebut, maka perencanaan bisnis harus disusun dengan baik agar pengusaha dapat menjaga kelangsungan

hidup usahanya. Adapun hal-hal yang ditemukan adalah sebagai berikut:

1. Pengrajin perhiasan besi putih, dan pengrajin alat dapur memiliki pemahaman terhadap tujuan bisnis yang rendah, sehingga usaha-usaha kurang berkembang.
2. Pengusaha tela pres yang diteliti, memiliki perencanaan bisnis karena adanya ketrampilan yang dimiliki berdasarkan pengalaman berusaha di bidang usaha perdagangan.
3. Struktur organisasi dan kegiatan manajerial masih berpusat pada pemilik perusahaan.
4. Tidak adanya tujuan bisnis jangka panjang, maka karyawan juga tidak dapat mengimplentasikan rencana-rencana bisnis dengan baik, di sisi yang lain karyawan dapat saling mengisi pekerjaan masing-masing, jika ada karyawan yang berhalangan masuk.
5. Hal-hal yang menjadi penyebab terhadap kurang pedulinya pengusaha terhadap perencanaan bisnis selalu diabaikan.

Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis sampaikan pada penelitian ini ialah:

1. Kepada pihak pengrajin atau pemilik usaha untuk dapat membuat perencanaan secara formal, karena

dapat bermanfaat pada jangka waktu yang akan datang, serta memberikan uraian pekerjaan kepada karyawan atau anggota pengrajin mengenai pekerjaan yang akan dikerajaknya.

2. Harus ada orientasi bisnis jangka panjang untuk menjaga keberlanjutan usahanya, seperti rencana pengadaan persediaan bahan baku dengan baik, sehingga jika ada permintaan mendadak dapat dipenuhi oleh pengrajin, maupun pengusaha percetakan tela pres.
3. Kepada Pemerintah Daerah Kabupaten Pulau Morotai, kiranya dapat membantu para palaku usaha UMKM untuk pelatihan manajemen, dan perencanaan bisnis, agar pengusaha memiliki ketrampilan dalam menyusun perencanaan bisnis.

Penelitian mendatang hendaknya melakukan replikasi penelitian untuk daerah penelitian yang lebih luas. Replikasi penelitian juga dapat dilakukan tidak terbatas pada pengrajin besi putih, pengrajin oven, dan pengusaha percetakan tela pres tetapi dapat diperluas ke bidang yang lain. Dengan harapan akan membantu mendapatkan sampel yang lebih baik sehingga diharapkan mendapatkan hasil yang lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abizar, Agus I, Chatlinas S., 1999, Buku Panduan Penulisan Tesis, Padang, PPS
- Allison, Kaye, (2005). Perencanaan Strategis Bagi Organisasi Nirlaba, Yayasan Obor Indonesia, Jakarta.
- Asmarani, Dinda Estika., 2006, Analisis Pengaruh Perencanaan Strategi Terhadap Kinerja Perusahaan dalam Upaya Menciptakan Keunggulan Bersaing (Studi Empirik pada Industri Kecil Menengah Tenun Ikat di Troso, Jepara, Tesis Prodi Magister Manajemen Program Pascasarjana, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Dharma, Surya Heru (2012), Perencanaan Bisnis Bagi Bisnis Pemula, www.artikel_perencanaan_bisnis.
- Indriantoro, Nur. dan Supomo, Bambang, 2002, Metodologi Penelitian Bisnis, untuk akuntansi dan manajemen, Edisi pertama, Penerbit BPFE-Yogyakarta
- Handoko, Hany T., (2000), Manajemen Edisi 2, BPFE Yogyakarta.
- Harimurti, Subanar, (2001), Manajemen Usaha Kecil, Penerbit BPFE-Yogyakarta
- Mintzberg, H.(1994). "The Fall and Rise of Strategic Planning." Harvard Business Review. January-February :pp.107-114. Prentice Hall International
- Moleong, Lexi J., 2007. Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi, Penerbit: PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.

- Pandji, Anoraga, & Djoko Sudantoko, 2002, Koperasi Kewirausahaan dan Usaha Kecil, Rineka Cipta, Jakarta
- Ranperda Kabupaten Pulau Morotai Tentang RPJPD Pulau Morotai 2008 - 2025
- Riyadi, I.B.(2001).”Perijinan dan Sertifikat Industri Kecil dan Menengah. Juni 2001, Yogyakarta.
- Sriyana, J. DPPM-UII_09_79 –103 _ Strategi _ Pengembangan _ Usaha _Kecil _Dan _ Menengah (UKM).
- Terry, George R. Dan Rue, Leslie W. 2005, Principles of Management, (alih bahasa G. A. Ticoalu), Penerbit : Bumi Aksara, Jakarta
- Tambunan, Tulus. (2002). “Peranan UKM Bagi Perekonomian Indonesia dan Prospeknya”, Usahawan – No 07, TH XXXI – Juli, hlm.3-15.
- UU No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- www.kemenkopukm.go.id
- www.bps.go.id