

## URGENSI PENDAMPINGAN DALAM UPAYA PENINGKATAN MANAJERIAL USAHA MIKRO DAN USAHA KECIL

Dandan Irawan<sup>1\*)</sup>

<sup>1</sup> Fakultas Ekonomi IKOPIN Bandung

\*) email: dandanirawan@ikopin.ac.id

### ABSTRACT

*The existence of micro businesses and small businesses in Indonesia currently dominates businesses, with a total of more than 99% of the total business operators in Indonesia. These micro and small scale business actors make a very significant contribution in encouraging the Indonesian economy. In its implementation, it is always encouraged to continue to pay attention to business performance continuously. This can be realized if appropriate assistance is provided, where the basis of assistance is egalitarian or equality of position so that assistance is expected to improve managerial skills for business people. Through the essence of mentoring, it is expected that improving management quality is expected to create a transfer of knowledge in terms of more efficient and prospective business management experience for MSMEs and will obtain continuity of production or increase greater capacity.*

**Keywords:** Assistance, Business Managerial.

### 1. Pendahuluan

Guna mempertahankan eksistensi di pasar dalam jangka panjang, maka perusahaan yang bergerak di sektor barang maupun jasa harus berorientasi pada kualitas. Karena kualitas dapat diartikan sebagai kemampuan suatu produk baik barang maupun jasa dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Perusahaan yang bergerak di sektor barang menghasilkan produk nyata yang berwujud sedangkan di sektor jasa menghasilkan produk yang merupakan pelayanan. Beragam jenis produk yang dihasilkan suatu perusahaan, maka harus memfokuskan pada kualitas karena bagi konsumen, produk yang berkualitas akan memberikan kepuasan sehingga kepercayaan untuk mengkonsumsi produk tersebut akan terus menjadikan loyalitas para konsumen akan produk tersebut.

Kualitas dapat didefinisikan sebagai kecocokan atau melebihi kebutuhan konsumen akan penggunaan produk. Terdapat tiga alasan kualitas merupakan sesuatu yang penting yaitu: a Reputasi perusa-

haan, b Keandalan produk, dan c Keterlibatan global.

Permasalahan yang sering ditemui oleh pelaku usaha skala mikro dan skala kecil sering menunjukkan inefisiensi sehingga menimbulkan *diseconomies of scale*. Hal ini melemahkan kemampuan dalam persaingan usaha yang pada akhirnya menyebabkan keuntungan yang diperoleh sangat rendah dan tidak layak dari sisi ekonomi. Untuk itu diperlukan upaya untuk memperkuat kemampuan manajerial usaha agar taraf ekonomi yang semakin membaik. Bagi pemerintah hal ini menjadi penting sebab pembangunan ekonomi harus mampu mewujudkan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat berdasarkan azas demokrasi, kebersamaan, dan kekeluargaan yang melekat, serta mampu memberikan kesempatan yang seluas-luasnya kepada semua pelaku ekonomi untuk berperan sesuai dengan bidang usaha masing-masing.

Untuk meningkatkan manajerial usaha, maka dibutuhkan sebuah bentuk pendampingan.

Soeparwito (2010) menyatakan bahwa pendampingan bertujuan memberikan pemberdayaan atau penguatan (*empowerment*). Pemberdayaan berarti mengembangkan kekuatan atau kemampuan (daya), potensi, sumber daya rakyat agar mampu membela dirinya sendiri. Hal yang paling inti dalam pemberdayaan adalah peningkatan kesadaran (*consciousness*). Diharapkan anggota memahami hak-hak dan kewajiban sebagai anggota, sehingga mampu turut serta dalam pengembangan koperasi. Dari penjelasan itu, dapat ditarik suatu benang merah bahwa kegiatan pendampingan bertalian dengan praktik pengorganisasian untuk menggalang sumber daya dan potensi dengan tujuan memperkuat atau memberdayakan sehingga yang didampingi berkembang dan sanggup mempertahankan harga dirinya demi keadilan dan kehidupan yang lebih baik.

Untuk itu esensi pendampingan dalam peningkatan manajerial usaha menjadi sangat penting, sebab mampu mengangkat pelaku usaha skala mikro dan skala kecil menjadi pilar pembangunan ekonomi dari segi ekonomi dan akses ke sumber permodalan dan pasar. Pelaku usaha skala mikro dan skala kecil memerlukan dorongan dalam peningkatan kualitas sumberdaya manusia, teknologi, permodalan/kredit dan pemasaran. Melalui pendampingan kualitas manajemen diharapkan akan tercipta *transfer of knowledge* dalam hal pengalaman pengelolaan usaha yang lebih efisien dan prospektif dan akan memperoleh kontinuitas produksi atau meningkatkan kapasitas yang lebih besar.

Batasan masalah dalam tulisan ini ialah bagaimana pendampingan dapat meningkatkan manajerial usaha pelaku usaha skala mikro dan skala kecil.

Usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) di Indonesia merupakan bagian penting dalam sistem perekonomian nasional, karena mempunyai peran mempercepat pertumbuhan ekonomi melalui misi penyediaan lapangan usaha dan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan ikut berperan dalam perolehan devisa negara serta memperkokoh struktur usaha nasional.

Data yang ada saat ini menunjukkan bahwa dari penduduk Indonesia sebanyak 280 Juta orang, terdapat 40% Sebagai pengusaha atau sebanyak 94,8 Juta orang. Dari Jumlah tersebut hampir 99 merupakan pelaku usaha skala mikro dan skala kecil. Data kuantitatif ini secara umum mengindikasikan bahwa kokohnya fundamental perekonomian Indonesia saat ini, ditopang oleh UMKM. Pelaku usaha skala mikro dan skala kecil ini mampu menyerap tenaga kerja cukup besar dan memberi peluang untuk berkembang dan bersaing

dengan perusahaan yang lebih cenderung menggunakan modal besar (*capital intensive*). Eksistensi pelaku usaha skala mikro dan skala kecil memang tidak dapat diragukan lagi karena terbukti mampu bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi, terutama pasca krisis ekonomi. Namun disisi lain, dihadapkan dengan banyaknya permasalahan, antara lain terbatasnya modal kerja, sumber daya manusia yang rendah, dan minimnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi (Sudaryanto dan Hanim, 2002). Kendala lain yang dihadapi ialah keterkaitan dengan prospek usaha yang kurang jelas serta perencanaan, visi dan misi yang belum mantap. Hal ini terjadi karena umumnya pelaku usaha skala mikro dan skala kecil bersifat *income gathering* yaitu menaikkan pendapatan, dengan ciri-ciri sebagai berikut: merupakan usaha milik keluarga, menggunakan teknologi yang masih relatif sederhana, kurang memiliki akses permodalan (*bankable*), dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi.

Kegiatan pendampingan akan sangat efektif apabila dilaksanakan oleh tenaga pendamping yang langsung mendatangi lokasi pelaku usaha, dan dalam pelaksanaannya didukung oleh supervisor lapangan yang lebih handal. Secara umum materi yang diberikan dalam pelaksanaan pendampingan ini ialah menyesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pelaku usaha, antara lain :

- 1) Melakukan identifikasi dan potensi yang dimiliki oleh masing-masing pelaku usaha sebagai kelompok sasaran;
- 2) Setelah diperoleh hasil di lapangan, tenaga pendamping melakukan analisis untuk memberikan rekomendasi bagi kelompok sasaran;
- 3) Selanjutnya dilakukan rekomendasi baik yang bersifat manajerial maupun yang bersifat teknis
- 4) Keseluruhan pelaksanaan kegiatan dilakukan secara tertulis, yang ditanda-tangani baik oleh pelaku usaha maupun oleh tenaga pendamping

## 2. Landasan Teoritis

### Pendampingan

Kata 'pendampingan' merupakan suatu istilah yang telah berkembang di kalangan dunia LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat) di Indonesia. Istilah ini berkembang sejak dekade 80-an hingga kini. Meskipun demikian, agak sulit membangun suatu pemaknaan tunggal atas istilah itu. Oleh sebab itu, perlu dipahami makna kata tersebut. Istilah pendampingan, berasal dari kata 'damping'. Jadi, antara LSM dan masyarakat bersifat sejajar, tidak

ada yang menjadi 'atasan' atau 'bawahan'. LSM berperan melakukan pendampingan dalam arti bahwa LSM berada di pihak masyarakat, menemani, atau bermitra dengan masyarakat. Dan orang yang melakukan kegiatan pendampingan pada umumnya disebut "pendamping." Maka, prinsip dasar dari pendampingan adalah egaliter atau kesederajatan kedudukan. Dengan demikian, watak hubungannya ialah kemitraan (partnership). Untuk lebih mudah, m pendampingan adalah "duduk sama rendah; berdiri sama tinggi". Istilah ini muncul karena dalam proses pembangunan, pihak pemerintah tidak menempatkan rakyat sebagai mitra. Kepentingan rakyat kebanyakan dikalahkan oleh kepentingan pemerintah. Untuk melaksanakan suatu pembangunan proyek dam/bendungan, pembangunan pabrik, perumahan, penduduk lokal kebanyakan digusur atau dipaksa menerima ganti rugi.

Tujuan pendampingan adalah pemberdayaan atau penguatan (*empowerment*). Pemberdayaan berarti mengembangkan kekuatan atau kemampuan (daya), potensi, sumber daya rakyat agar mampu membela dirinya sendiri. Hal yang paling inti dalam pemberdayaan adalah peningkatan kesadaran (*consciousness*). Diharapkan anggota memahami hak-hak dan kewajiban sebagai anggota, sehingga mampu turut serta dalam pengembangan koperasi. Dari penjelasan itu, dapat ditarik suatu benang merah bahwa kegiatan pendampingan bertalian dengan praktik pengorganisasian untuk menggalang sumber daya dan potensi rakyat dengan tujuan memperkuat atau memberdayakan sehingga mereka berkembang menjadi masyarakat yang sanggup mempertahankan dan membela harkat dan harga dirinya demi keadilan dan hak-hak asasi yang fundamental.

Pendampingan selalu dimulai dengan dan dibangun dari isu-isu lokal, kecil, dan konkret yang ada di pedesaan. Isu-isu lokal, kecil, dan yang konkret inilah yang sesungguhnya mudah dipahami oleh rakyat. Pendamping diharapkan tidak terlalu mengangkat isu-isu abstrak yang sukar dipahami oleh rakyat pedesaan. Apalagi pada pendampingan awal. Kerja-kerja pendampingan ini membutuhkan intensitas dan disiplin diri yang tinggi. Dari melihat situasi timpang desa, identifikasi isu, mengecek kebenaran, memutuskan untuk aksi dan mengevaluasi dan refleksi setelah aksi. Pendampingan merupakan lingkaran dinamis sehingga isu-isu yang dibangun bergulir dari tingkat lokal ke nasional, dari konkret ke abstrak.

Titik sentral pendampingan adalah menumbuhkan dan mengembangkan kesadaran yang akhirnya memotivasinya untuk melakukan aksi mengubah

realitas. Kesadaran tak bisa diraih dari bangku-bangku sekolah atau hanya menghafal teori-teori yang ada di buku atau dengan melamun. Kesadaran hanya bisa tumbuh dan berkembang melalui aksi. Oleh karena itu, dalam pendampingan selalu ditekankan agar belajar dari aksi-aksi konkret dan memperkaya pengetahuan dan pengalaman dari aksi yang terus menerus. Melalui hubungan dialektika teori dan aksi, maka kesadaran bertumbuh dan berkembang secara progresif.

Organisasi koperasi akan kuat bila mendapat dukungan penuh para anggotanya. Tanpa dukungan anggota, tentu organisasi tersebut sekadar menjadi organisasi "papan nama". Namun demikian, jumlah anggota yang besar saja tak cukup apabila mereka tidak dilibatkan atau melibatkan diri secara aktif dalam setiap kegiatan maupun pengambilan keputusan. Perubahan harus dicapai melalui proses pelibatan seluruh anggota komunitas dalam kegiatan organisasi.

Pendamping komunitas bukanlah orang atau individu yang bekerja sendiri atau perseorangan. Kerja-kerja pendampingan adalah kerja kelompok yang terpadu. Kepemimpinan demokratis menempatkan keputusan organisasi di tangan massa-anggota bukan di tangan pengurus atau elite organisasi. Segala rencana, kegiatan, dan keputusan ditentukan secara kolektif atau bersama-sama, bukan oleh pemimpin. Pemimpin organisasi hanya dapat diterima, tumbuh, dan diuji-coba melalui aksi daripada sekadar ditunjuk atau diseleksi oleh pihak luar.

Untuk melakukan pendampingan komunitas, seorang pendamping lebih dahulu menentukan kegiatan apa yang akan dilakukan di komunitas sebagai titik-masuk kegiatannya. Kegiatan pendampingan sebagai titik-awal mesti bertumpu pada isu konkret atau persoalan nyata yang dihadapi langsung oleh komunitas. Jangan sampai pendamping masuk komunitas apalagi jika komunitas itu baru - dengan membawa isu atau kegiatan yang sama sekali di luar persoalan konkret mereka. Oleh karena itu, tiap pendamping disyaratkan mempunyai pendekatan tertentu dalam melakukan pendampingan. Dari pengalaman yang ada, terdapat tiga pendekatan dalam melakukan pendampingan komunitas pedesaan. Ketiga pendekatan tersebut adalah berikut: (a) pendekatan berdasarkan isu-isu konkret yang dihadapi komunitas; (b) pendekatan berdasarkan sosial-ekonomi; dan (c) pendekatan berdasarkan keagamaan.

### Manajerial Usaha

Manajemen merupakan kata dasar manajerial yang

memiliki makna sebagai suatu upaya untuk merencanakan, merancang, mengorganisasikan, mengelola, mengatur, mengarahkan dan mengendalikan berbagai bentuk kegiatan agar mencapai tujuan dan sasaran.

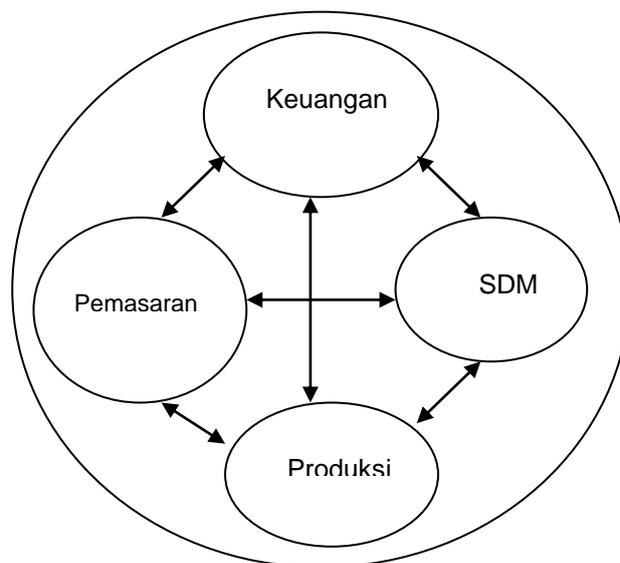
Dalam kegiatan bisnis, hal ini berarti bahwa pelaku usaha merupakan orang yang handal dan tangguh adalah yang sanggup dan mampu, merencanakan, merancang, mengelola, mengatur, mengarahkan dan mengendalikan berbagai bentuk kegiatan bisnisnya agar mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan secara efektif dan efisien. Dengan demikian memiliki kemampuan dan kapasitas dalam menjalankan proses-proses perencanaan, pengorganisasian, pengelolaan, pengaturan, pengarahan, pengawasan, penertiban, pemantauan, penilaian dan pengendalian berbagai kegiatan bisnisnya yang seringkali disebut sebagai fungsi-fungsi manajemen usaha. Kegiatan usaha harus direncanakan agar dapat diketahui arah dan besar yang akan dicapai baik secara kuantitas, kualitas, maupun proses perjalanan usaha yang akan dilakukan. Jika aktivitas usaha yang dilakukan tidak direncanakan dengan baik dan benar, maka akan diikuti pula tidak berhasilnya usaha baik dalam pelaksanaan maupun pencapaian tujuan, sasaran, dan hasil usaha yang diperolehnya.

Dengan demikian, maka keberhasilan, kesuksesan aktivitas usaha dan tingkat pencapaiannya akan sangat ditentukan oleh kemampuan dalam merencanakan kegiatan bisnis mulai dari kemampuan memahami kebutuhan dan kepuasan konsumen/pembeli/pemakai produk yang dihasilkan. Kesuksesan merencanakan usaha secara tepat akan diikuti dengan kemudahan dalam pelaksanaan, pengelolaan, pengaturan, dan pengendalian berbagai kegiatan bisnis baik dalam logistik, produksi, keuangan, tenaga kerja, pemasaran, dan komunikasi. Perencanaan bisnis yang tepat dan benar akan mudah mengukur tingkat penyimpangan dan pencapaian tujuan yang dicapai ataupun mengukur keragaan/kinerja usaha dalam setiap langkah dan tahapan aktivitas usaha yang dilakukannya.

Keberhasilan pelaku usaha ditentukan oleh kemampuan mengelola berbagai bentuk dan tahapan kegiatan bisnisnya yang berorientasi pasar, kualitas, produktivitas, efektivitas, dan efisiensi. Produk yang berorientasi pasar, berkualitas, tersedia, memenuhi kebutuhan konsumen, sesuai dengan standar mutu, dan efisiensi dalam biaya akan sangat mendukung tingkat keberhasilan pencapaian tujuan bisnis baik keuntungan, kemanfaatan, dan keberlanjutan bisnis dan orang-orang yang ada di dalamnya baik bagi pemilik, perusahaan, pekerja, maupun konsumen itu sendiri.

Ketepatan mengelola usaha mendorong pelaku usaha untuk memahami, mengerti, melaksanakan secara tepat dan benar berbagai proses perencanaan, perancangan, pengorganisasian, pengelolaan, pengaturan, pengarahan, pengawasan, penertiban, pemantauan, penilaian dan pengendalian berbagai kegiatan usahanya. Kemampuan ini dapat diperoleh jika memiliki kemampuan manajemen yang benar dan tangguh, sehingga manajemen merupakan kunci kesuksesan usaha dalam kerangka kemampuan mengatur, dan menyusun tindakan yang tepat bagi berbagai bentuk dan proses kegiatan usahanya.

Didalam suatu unit usaha dikenal adanya berbagai macam fungsi perusahaan yang sama antar fungsi tersebut satu dengan yang lainnya saling berhubungan dan saling ketergantungan membentuk satu kesatuan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan yaitu keberlangsungan hidup dari perusahaan tersebut. Sub-sistem dari perusahaan ini biasanya mencakup : (1) fungsi produksi, (2) fungsi pemasaran, (3) fungsi pengelolaan keuangan, (4) fungsi SDM atau sumber daya manusia. Secara skematis keterkaitan dan fungsi-fungsi perusahaan tersebut adalah sebagai berikut :



Gambar 1. Perusahaan Sebagai Suatu Sistem  
 Sumber : Panji Anoraga (2009)

Ke semua fungsi perusahaan tersebut saling berhubungan membentuk sinergi untuk mencapai tujuan perusahaan. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing sub sistem :

- a) *Pemasaran* : fungsi ini difokuskan kedalam aktivitas penyampaian produk dari produsen ke konsumen dengan berbagai strategi

- sehingga konsumen “mau” membeli produk yang dihasilkan perusahaan tersebut.
- b) *Keuangan* : bertanggungjawab untuk mencari dana yang murah dan mudah dan mengalokasikan dana tersebut ke dalam investasi yang sangat menguntungkan. Dan apabila dana tersebut sudah di investasikan maka tanggung-jawab bagian keuangan untuk mengelola keuangan dalam rangka pembiayaan usaha seefisien mungkin.
  - c) *Produksi*: berhubungan dengan proses transformasi dari bahan baku menjadi produk akhir dengan melibatkan faktor-faktor produksi seperti bahan, manusia, mesin, modal, metode dan permintaan pasar.
  - d) *SDM*: berhubungan dengan pengelolaan sumber daya manusia yang terlibat di perusahaan tersebut dalam hal aktivitas: promosi, pelatihan, penggajian, hubungan perburuhan dll.

### 3. Pembahasan

#### Pendampingan Bagi Pelaku Usaha

Pendampingan dilakukan berdasarkan kebutuhan dilaksanakan dengan memperhatikan identifikasi kebutuhan masing-masing pelaku usaha, lalu tenaga pendamping melakukan analisis sampai memberikan rekomendasi. Adapun tahapan yang ditempuh dapat dilihat dalam skema sebagai berikut :

Kegiatan pendampingan dilaksanakan berdasarkan kebutuhan dilaksanakan dengan memperhatikan identifikasi kebutuhan masing-masing pelaku usaha, lalu tenaga pendamping melakukan analisis sampai memberikan rekomendasi. Pelaksanaan pendampingan dalam kegiatan dilaksanakan dengan dua tahapan kegiatan sebagai berikut :

- a. Kegiatan pendampingan yang terpusat, di mana seluruh peserta mengikuti pelaksanaan kegiatan pendampingan, yang dilaksanakan dalam satu lokasi.
- b. Kegiatan pendampingan yang fokus dilaksanakan ke masing-masing pelaku usaha, dengan mendatangi lokasi usaha secara langsung.

Adapun pelaksanaan kegiatannya ialah sebagai berikut :

1. Tenaga pendamping melakukan identifikasi dan potensi yang dimiliki oleh masing-masing pelaku usaha sebagai kelompok sasaran
2. Setelah diperoleh hasil di lapangan, tenaga pendamping melakukan analisis untuk memberikan rekomendasi bagi pelaku usaha.

3. Selanjutnya dilakukan rekomendasi baik yang bersifat manajerial maupun yang bersifat teknis
4. Keseluruhan pelaksanaan kegiatan dilakukan secara tertulis, yang ditanda-tangani baik oleh pelaku usaha maupun oleh tenaga pendamping

#### Pendampingan Dalam Peningkatan Manajerial Usaha

Dalam melakukan pendampingan bagi pelaku usaha dalam peningkatan manajerial maka diallkuakn materi penda,mpingan yang sesuai dengan fungsi-fungsi perusahaan, yaitu :

- a. Aspek Pemasaran.
 

Dalam aspek pemasaran ruang lingkup pendampingan yang diberikan ialah :

  - 1) Memahami kelompok sasaran konsumen;
  - 2) Penetapan lokasi pasar;
  - 3) Memahami permintaan produk;
  - 4) Melakukan analisis pesaing;
  - 5) Rencana srategi pemasaran meliputi poduk, penetapan harga, penetapan jalur distribusi dan rencana promosi;
  - 6) Akses informasi pasar dan jaringan usaha.
- b. Aspek Produksi dan Teknis.
 

Dalam aspek produksi dan teknis ruang lingkup pendampingan yang diberikan ialah :

  - 1) Pemahaman prosuk yang dihasilkan;
  - 2) Perolehan bahan baku utama dan bahan baku pembantu;
  - 3) Pemilihan tenaga kerja langsung;
  - 4) Perbaikan proses produksi;
  - 5) Penetapan kapasitas produksi;
  - 6) Penetapan input produksi lainnya;
  - 7) Menentukan lokasi, bangunan dan kendaraan;
  - 8) Perhitungan dan penetapan overhead pabrik;
  - 9) Penanganan limbah.
- c. Aspek Organisasi dan Manajemen
 

Dalam aspek organisasi dan manajemen ruang lingkup pendampingan yang diberikan ialah :

  - 1) Penetapan identitas perusahaan dan jenis badan usaha
  - 2) Membuat struktur organisasi
  - 3) Menyusun uraian Jabatan, meliputi uraian tugas, fungsi, wewenang dan tanggung jawab
    - a. Penetapan gaji dan insentif
    - 4) Merencanakan perijinan
    - 5) Kegiatan pra operasi
    - 6) Menentukan inventaris kantor dan kebutuhan ATK

## d. Aspek Keuangan

Dalam aspek keuangan ruang lingkup pendampingan yang diberikan ialah :

- 1) Asumsi-asumsi keuangan yang digunakan
- 2) Perkiraan biaya proyek
- 3) Perkiraan perhitungan laba rugi
- 4) Perkiraan perhitungan arus kas
- 5) Perkiraan perhitungan neraca
- 6) Perhitungan analisis investasi (IRR, NPV dsb)

Disamping ke empat aspek di atas, maka terdapat unsur lain yang penting yang yang tidak bisa diabaikan yaitu gaya kepemimpinan dalam perusahaan bersangkutan. Gaya kepemimpinan mencerminkan bagaimana seorang pelaku usaha sebagai seorang pimpinan melakukan sesuatu sangat berpengaruh pada pelaksanaan tugas. Untuk itu diberikan pemahaman berupa 13 sikap penting yang perlu dimiliki oleh seorang pelaku usaha agar menjamin kualitas yang dihasilkan, yaitu :

- 1) Mendasarkan keputusan pada data, bukan hanya pendapat saja.
- 2) Menjadi panutan dan fasilitator bagi bawahan.
- 3) Aktif terlibat dalam pemecahan masalah yang dihadapi
- 4) Harus mampu membangun komitmen, yang menjamin bahwa setiap orang memahami misi, visi, nilai dan target perusahaan yang jelas.
- 5) Membangun dan memelihara kepercayaan
- 6) Memahami untuk memberikan *reward*
- 7) Aktif mengadakan kaderisasi melalui pendidikan dan pelatihan yang terprogram
- 8) Berorientasi selalu pada pelanggan
- 9) Mampu menilai situasi dan kemampuan orang lain secara tepat
- 10) Menciptakan suasana kerja yang sangat menyenangkan
- 11) Selalu mendengar dan menyadari kesalahan
- 12) Selalu berusaha memperbaiki system dan banyak berimprovisasi
- 13) Bersedia belajar kapan saja dan di mana saja

#### 4. Simpulan

Dari tulisan di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Kegiatan pendampingan dilaksanakan berdasarkan kebutuhan dilaksanakan dengan memperhatikan identifikasi kebutuhan masing-masing pelaku usaha skala mikro dan skala kecil, lalu tenaga pendamping melakukan analisis sampai memberikan rekomendasi.
- b. Kegiatan pendampingan yang terpusat, di mana seluruh pelaku usaha mengikuti pelaksanaan kegiatan pendampingan, yang dilaksanakan dalam satu lokasi.
- c. Kegiatan pendampingan yang fokus dilaksanakan ke masing-masing kelompok sasaran, dengan mendatangi lokasi usaha secara langsung.
- d. Peningkatan kualitas manajemen dapat dilakukan melalui elemen-elemen fungsi perusahaan meliputi aspek pemasaran, aspek produksi dan teknis, aspek organisasi dan SDM dan aspek keuangan. Serta memberikan materi perbaikan sikap individu sebagai pelaku usaha.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, , (2009), *Manajemen Bisnis*. PT Rineka Cipta
- Bank Indonesia Wilayah Kerja Tasikmalaya, Oktober 2010, *Evaluasi Kinerja Pendampingan Usaha Kecil dan Menengah*
- Sudaryanto dan Hanim, Anifatul, (2002). *Evaluasi kesiapan UKM Menyongsong Pasar Bebas Asean(AFTA) : Analisis Perspektif dan Tinjauan Teoritis*. *Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen*, Vol 1 No 2 Tahun 2002
- Suparwito, (2010). *Analisis Pendampingan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKN) di Kecamatan Gemolong Kabupaten Sragen*, Pasca Sarjana UNS
- Wahana Bumi Hijau, (2011). *Pendampingan Usaha KUMKM*
- Winardi, (2018), *Konsultasi Manajemen*, Alumni