

PEMBERDAYAAN KOMUNITAS USAHA KECIL MENENGAH DI KAATEN TOMOHON SELATAN

Nikolas F. Wuryaningrat

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, UNIMA

nikolas.fajar@yahoo.co.id

Abstract

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) masih memiliki keterbatasan lemahnya human capital. Oleh karena itu diperlukan upaya nyata bagi masyarakat khususnya UKM untuk meningkatkan human capital atau SDM melalui pengembangan sumberdaya pengetahuan. Melalui pengembangan pengetahuan UKM bisa memiliki kemampuan daya saing yang berkelanjutan. Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan ini adalah terjadinya peningkatan kemampuan daya saing UKM. Hal tersebut dapat ditempuh melalui pengembangan sumberdaya pengetahuan yang diberdayakan melalui kegiatan berbagi pengetahuan dengan lingkungan internal dan eksternal UKM. Kemudian agar kegiatan ini tidak terputus maka melalui kegiatan ini terciptanya atau terbentuk suatu komunitas formal, informal dan virtual UKM di Kota Tomohon. Kegiatan dilaksanakan dalam dua tahap. Tahap pertama tahap observasi dan tahap dua tahap focus discussion. Observasi dilakukan pada usaha kecil dan menengah yang ada di Kaaten Manado. Observasi dilakukan untuk melihat bagaimana dan cara usaha kecil berinteraksi dengan usaha lainnya. Dari hasil pertemuan disepakati untuk membentuk jaringan komunitas usaha kecil Kaaten, disepakati pula untuk diadakan pertemuan tetap tiap bulannya dalam bentuk arisan. Kegiatan ini berhasil menghasilkan jaringan berbagi pengetahuan. Diadakan pertemuan yang bersifat informal untuk dapat menyatukan mereka kedalam satu komunitas. Dengan bersatunya mereka dalam komunitas maka jaringan-jaringan yang semula terpisah dapat disatukan menjadi satu jaringan bersama.

Keywords: UKM, komunitas, daya saing.

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah perwujudan dari praktik ekonomi kerakyataan yang sudah terbukti mampu bertahan ditengah gejolak ekonomi dunia (Ayyagari, 2006). Di Indonesia saat krisis ekonomi melanda Indonesia di tahun 1997 UKM terbukti memiliki kemampuan bertahan hidup yang lebih baik dari perusahaan skala besar. Sebagai contoh survei yang dilakukan antara lembaga SMEDC UGM Yogyakarta (Small medium and enterprises development center) dengan Bank Indonesia tahun 2001 mengungkapkan bahwa 64% UKM di Provinsi DIY dapat bertahan hidup dan

sisanya harus menyesuaikan skala usahanya atau menutup usahanya. Hal ini berbeda dengan usaha skala usaha besar yang sebagian besar bertumbangan terkena imbas krisis ekonomi.

Menurut Ayyagari (2006) kekuatan utama UKM dalam bertahan hidup adalah tidak terlalu terikat dengan birokrasi, banyak menggunakan modal sendiri, dan banyak penggunaan bahan baku lokal. Hal tersebut menjadikan UKM usaha yang memiliki kemampuan inovatif yang cukup baik (Wuryaningrat, 2012; Barney, 2007). Akan tetapi UKM masih memiliki banyak keterbatasan dalam berbagai aspek dan dimensi. Salah satunya adalah kurangnya kemampuan SDM UKM. Padahal

SDM dianggap sebagai aset paling berharga bagi organisasi karena dinilai dari kemampuannya, keahliannya, ide-ide yang dicetuskannya, dan pengalamannya, dimana hal-hal tersebutlah yang disebut sebagai pengetahuan (Lihat, Davenport dan Prusak, 1998; Srivastava et al., 2006). Dengan kata lain SDM sebagai aset paling berharga bagi organisasi karena memiliki sumberdaya pengetahuan yang melekat dalam dirinya.

Teori yang saat ini baru berkembang adalah teori Knowledge based view of the firm (KBV) mengungkapkan bahwa pengetahuan merupakan sumberdaya yang utama dan sebagai penggerak dan pengawasan sumberdaya lainnya (Grant, 1996). Melalui sumberdaya pengetahuan perusahaan dapat dibangun, karena pengetahuan dapat menjadikan perusahaan memiliki daya saing yang berkelanjutan (Lihat, Nonaka dan Takeuchi, 1995; Nonaka et al., 2006). Tidak seperti sumberdaya lainnya yang bisa habis seiring dengan penggunaannya, sumberdaya pengetahuan justru akan berkembang seiring dengan pemanfaatannya (Davenport dan Prusak, 1998).

Dalam konteks UKM, UKM merupakan bentuk manajemen satu orang yaitu pemilik yang bertindak pula sebagai manajer (Stanworth and Curran, 1976). Oleh karena itu pengetahuan UKM dapat bersumber dari pemilik atau manajer UKM sehingga proses pengembangan pengetahuan bagi UKM bisa dimulai dari pemilik atau manajer UKM kemudian mengalir bagi karyawan ataupun elemen perusahaan lainnya.

Pengembangan pengetahuan dalam perusahaan dapat dilakukan melalui knowledge sharing (berbagi pengetahuan) atau bisa disebut juga transfer pengetahuan. Berbagi pengetahuan merupakan bagian terpenting dari knowledge management (manajemen pengetahuan) yang berguna untuk mengoptimalkan pengetahuan perusahaan (Srivastava et al., 2006). Melalui berbagi pengetahuan pengetahuan-pengetahuan baru baik pengetahuan tacit dan eksplisit dapat dilahirkan (Hoof dan Ridder, 2004). Wuryaningrat (2012) mengungkapkan bahwa dengan berbagi pengetahuan yang dilakukan dengan sukarela dapat meningkatkan kemampuan inovasi UKM. Inovasi merupakan perwujudan dari peningkatan daya saing yang berkelanjutan (Johannessen, 2001).

Indarti (2010) mengungkapkan bahwa untuk mengembangkan UKM yang berbasis pada pengetahuan perlu dukungan dari karyawan, konsumen, pemasok, lembaga institusi (mis: bank), dan universitas. Hal ini sejalan dengan pendapat dari Sveiby (2001) yang menyebutkan berbagi pengetahuan dalam perusahaan dapat dilakukan melalui lingkungan internal perusahaan dan eksternal perusahaan (Sveiby, 2001). Hal ini dimaksudkan untuk menjadikan UKM sebagai usaha yang kaya akan sumberdaya pengetahuan. Berbagi pengetahuan bagi UKM dapat diperuntukkan sebagai proses pembelajaran karena melalui berbagi pengetahuan kemampuan UKM untuk

menyerap pengetahuan dapat ditingkatkan (Lihat Liao et al., 2006). Oleh karena itu kekuatiran akan lemahnya SDM UKM dalam menyerap pengetahuan-pengetahuan baru dapat sedikit demi sedikit teratasi melalui proses berbagi pengetahuan.

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan adanya kebutuhan bagi UKM untuk mengembangkan pengetahuan melalui proses berbagi pengetahuan dengan lingkungan internal dan eksternal UKM. Pengembangan pengetahuan melalui berbagi pengetahuan yang menghasilkan pengetahuan baru diperuntukkan bagi peningkatan kemampuan UKM untuk berinovasi dan menghasilkan peningkatan daya saing yang berkelanjutan bagi UKM itu sendiri. Oleh karena itu perlu aksi nyata dari berbagai pihak salah satunya dari akademisi untuk membantu mengembangkan daya saing UKM melalui pengembangan sumberdaya pengetahuan UKM.

Perkembangan UKM di kawasan Indonesia Timur hanya memiliki porsi yang sangat kecil dibandingkan dengan perkembangan jumlah UKM di Indonesia. Mayoritas UKM berada di Pulau Jawa dan Bali (lebih dari 50%) sedangkan kawasan lainnya seperti Sulawesi hanya mencapai 2% dari cakupan nasional (BPS 2008). Melihat data tersebut bisa diambil kesimpulan bahwa perkembangan UKM di Kota Tomohon yang ditandai dengan jumlah pelaku usaha masih cukup rendah. Oleh karena itu perlu melakukan usaha yang lebih keras untuk mengembangkan UKM di

Kota Tomohon. Dari pendapat inilah dirasa perlu melakukan kegiatan pengembangan pengetahuan UKM untuk terus menumbuh kembangkan UKM di Kota Tomohon.

UKM masih memiliki keterbatasan lemahnya human capital. Oleh karena itu diperlukan upaya nyata bagi masyarakat khususnya UKM untuk meningkatkan human capital atau SDM melalui pengembangan sumberdaya pengetahuan. Melalui pengembangan pengetahuan UKM bisa memiliki kemampuan daya saing yang berkelanjutan

Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan ini adalah terjadinya peningkatan kemampuan daya saing UKM. Hal tersebut dapat ditempuh melalui pengembangan sumberdaya pengetahuan yang diberdayakan melalui kegiatan berbagi pengetahuan dengan lingkungan internal dan eksternal UKM. Kemudian agar kegiatan ini tidak terputus maka melalui kegiatan ini terciptanya atau terbentuk suatu komunitas formal, informal dan virtual UKM di Kota Tomohon.

Ada kontribusi yang bisa dihasilkan dari kegiatan ini. Pertama, kontribusi pada perkembangan aplikasi yang didasarkan pada teori perusahaan berbasis pengetahuan (Knowledge based view of the firm) atau Knowledge creating company. Kedua, kontribusi nyata pada UKM di Kota Tomohon dengan adanya peningkatan kesadaran masyarakat UKM bahwa sumberdaya

pengetahuan sangat penting bagi peningkatan daya saing UKM itu sendiri.

Kerangka Pemecahan Masalah

Oleh karena itu kegiatan ini dirancang berdasarkan teori-teori dan hasil penelitian yang sudah disampaikan sebelumnya. Dengan kata lain kegiatan ini mencoba membawa teori dan hasil penelitian dalam praktisnya. Rancangan kegiatan ini dikemukakan berikut ini:

Seperti sudah dijelaskan sebelumnya bahwa berbagi pengetahuan dapat dilakukan di lingkungan internal (cth: karyawan, pemilik/manajer UKM) dan lingkungan eksternal UKM (cth: konsumen, pemasok, perbankan, akademisi/ konsultan). Jumlah UKM di Kota Tomohon sangat banyak dan tidak memungkinkan terangkul keseluruhannya. Oleh karena itu UKM dan pelaku lainnya di Kota Manado saja yang dipilih untuk mewakili UKM di Kota Tomohon. Jumlah yang diharapkan bisa mengikuti kegiatan ini adalah sebanyak 15 pelaku yang terdiri dari: 5 pemilik/manajer UKM dari sektor yang sama, 3 konsumen dari 5 UKM yang diundang dan 3 pemasok, 1 dari lembaga perbankan, dan 1 akademisi/konsultan serta 1 orang dari wakil pemerintah daerah Kota Manado.

METODE PENGABDIAN

Pelaksanaan Kegiatan

Inti dari berbagi pengetahuan adalah saling bertukar pikiran mengenai informasi, ide, pengalaman, saran dan masukan

UKM dengan pelaku usaha lainnya termasuk akademisi. Oleh karena itu inti prosedur pelaksanaan kegiatan ini adalah mengumpulkan pemilik/manajer UKM dengan konsumennya, pemasoknya, lembaga perbankan, akademisi/konsultan dan wakil pemerintah untuk duduk dalam satu meja. Adapun tahapan dan rincian tatacara pelaksanaan kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap persiapan yang meliputi: persiapan proposal dan rencana kegiatan serta pembiayaan kegiatan.
2. Tahapan sosialisasi pada peserta termasuk didalamnya observasi lapangan Observasi lapangan untuk mendapatkan informasi awal tentang bagaimana berbagi pengetahuan dilakukan sebelum dilakukan kegiatan ini pada UKM di Kota Manado
3. Tahap pelaksanaan kegiatan yang meliputi:
 - a. Membentuk focus group discussion yang bersifat lebih informal .
 - b. Menyampaikan atau mempresentasikan hasil-hasil penelitian sebelumnya.
 - c. Membentuk/membangun komunitas UKM yang terbuka bagi seluruh UKM di Kota Tomohon sebagai wadah berbagi pengetahuan selanjutnya
 - d. Agar lebih menjaga komunitas tidak terputus maka dimanfaatkan penggunaan teknologi informasi untuk membangun komunitas virtual via jejaring sosial.

Tahap Pertama: Observasi

Observasi dilakukan pada usaha kecil dan menengah yang ada di Kaaten Manado. Observasi dilakukan untuk melihat bagaimana dan cara usaha kecil berinteraksi dengan usaha lainnya. Observasi dilakukan selama dua minggu di area Kaaten. Di Kaaten terdapat tiga bentuk usaha. Usaha rumah makan, usaha bengkel, usaha jasa koperasi simpan pinjam dan usaha konveksi.

Ketiga jenis usaha tersebut masing-masing memiliki 1-4 jumlah tenaga kerja atau bisa dikategorikan sebagai usaha mikro (klasifikasi BPS). Menurut pengakuan mereka sangat jarang ada penyuluhan, atau pelatihan yang diadakan bagi mereka baik dari pemerintah kota sampai dengan kelurahan. Bahkan dari institusi pendidikan. Hal ini sangat disayangkan mengingat kelurahan Kaaten banyak dihuni oleh orang-orang dari institusi pendidikan di Kota Tomohon.

Ketiga jenis usaha tersebut setelah dilakukan observasi mereka belum memiliki suatu jaringan antar usaha. Dengan kata lain usaha mereka masih berdiri sendiri-sendiri belum ada kerjasama antar usaha. Usaha mereka merekrut tenaga kerja dari orang-orang sekitar ataupun dari keluarga sendiri.

Tahap Kedua: Focus Discussion

Undangan dikirim untuk lima belas orang yang terdiri dari sepuluh usaha kecil dan lima usaha lainnya seperti bank, koperasi dan lembaga pendidikan serta

pemasok. Akan tetapi menariknya peserta yang hadir dua puluh peserta, yang terdiri dari lima belas usaha kecil, dua pemasok dan tiga dari perbankan dan koperasi, sedangkan undangan dari lembaga pendidikan tidak dapat hadir.

Dari hasil pertemuan disepakati untuk membentuk jaringan komunitas usaha kecil Kaaten, disepakati pula untuk diadakan pertemuan tetap tiap bulannya dalam bentuk arisan. Pertemuan bulanan ini dimaksudkan untuk saling adanya kerjasama dan memberi informasi yang bermanfaat untuk pengembangan usaha. Dengan jaringan komunitas ini, anggota komunitas bisa berperan sebagai pemasar bukan hanya bagi usahanya sendiri tetapi juga usaha lainnya. Walaupun dari pelaku usaha kecil adanya yang memiliki usaha sejenis tetapi mereka mampu bekerjasama. Istilah dalam hal ini adalah *coopetition*, yang berarti setiap usaha buka hanya berlaku sebagai pesaing tetapi juga rekan kerja.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Observasi

Observasi dilakukan selama dua minggu di area Kaaten, Tomohom. Di Kaaten terdapat tiga bentuk usaha. Usaha rumah makan, usaha jasa, usaha jasa kos-kosan. Ketiga jenis usaha tersebut masing-masing memiliki 1-4 jumlah tenaga kerja atau bisa dikategorikan sebagai usaha mikro (klasifikasi BPS). Menurut pengakuan mereka sangat jarang ada penyuluhan, atau pelatihan yang diadakan bagi mereka baik

dari pemerintah kota sampai dengan kelurahan. Bahkan dari institusi pendidikan. Hal ini sangat disayangkan mengingat kelurahan Kaaten banyak dihuni oleh orang-orang dari institusi pendidikan di Kota Tomohon.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan

Ketiga jenis usaha tersebut setelah dilakukan observasi mereka belum memiliki suatu jaringan antar usaha. Dengan kata lain usaha mereka masih berdiri sendiri-sendiri

belum ada kerjasama antar usaha. Usaha mereka merekrut tenaga kerja dari orang-orang sekitar ataupun dari keluarga sendiri.

Hasil Pelaksanaan kegiatan

Organisasi yang selalu belajar adalah organisasi yang memiliki kesempatan untuk bersaing dan bertahan hidup. Melalui kegiatan ini diharapkan mereka memiliki wadah untuk belajar dan bertukar pikiran. Sebelum ada kegiatan ini usaha mereka terpisah-pisah berusaha sendiri-sendiri. Padahal masing-masing usaha ini telah memiliki jaringannya masing-masing yang terdiri dari konsumen, pemasok ataupun lembaga institusi.

Kegiatan ini intinya adalah menciptakan jaringan berbagi sosial. Oleh karena itu diadakan pertemuan yang bersifat informal untuk dapat menyatukan mereka kedalam satu komunitas. Dengan bersatunya mereka dalam komunitas maka jaringan-jaringan yang semula terpisah dapat disatukan menjadi satu jaringan bersama.

Peserta yang hadir dari rencana semula lima belas orang menjadi dua puluh peserta. Hal ini menandakan adanya antusias yang besar dari pelaku usaha. Dua puluh peserta tersebut terdiri dari lima belas pelaku usaha kecil dan lima dari lembaga lainnya seperti perbankan dan koperasi. Dari hasil pertemuan disepakati untuk membentuk jaringan komunitas usaha kecil Kaaten, disepakati pula untuk diadakan pertemuan tetap tiap bulannya dalam bentuk arisan.

Pertemuan bulanan ini dimaksudkan untuk saling adanya kerjasama dan memberi informasi yang bermanfaat untuk pengembangan usaha. Dengan jaringan komunitas ini, anggota komunitas bisa berperan sebagai pemasar bukan hanya bagi usahanya sendiri tetapi juga usaha lainnya. Walaupun dari pelaku usaha kecil adanya yang memiliki usaha sejenis tetapi mereka mampu bekerjasama. Istilah dalam hal ini adalah *coopetition*, yang berarti setiap usaha buka hanya berlaku sebagai pesaing tetapi juga rekan kerja.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Kegiatan ini berhasil menghasilkan jaringan berbagi pengetahuan. Diadakan pertemuan yang bersifat informal untuk dapat menyatukan mereka kedalam satu komunitas. Dengan bersatunya mereka dalam komunitas maka jaringan-jaringan yang semula terpisah dapat disatukan menjadi satu jaringan bersama.
2. Peserta yang hadir dari rencana semula lima belas orang menjadi dua puluh peserta. Hal ini menandakan adanya antusias yang besar dari pelaku usaha. Dua puluh peserta tersebut terdiri dari lima belas pelaku usaha kecil dan lima dari lembaga lainnya seperti perbankan dan koperasi.
3. Dari hasil pertemuan disepakati untuk membentuk jaringan komunitas usaha kecil Kaaten, disepakati pula untuk

diadakan pertemuan tetap tiap bulannya dalam bentuk arisan.

Saran

Pertemuan bulanan ini dimaksudkan untuk saling adanya kerjasama dan memberi informasi yang bermanfaat untuk pengembangan usaha. Dengan jaringan komunitas ini, anggota komunitas bisa berperan sebagai pemasar bukan hanya bagi usahanya sendiri tetapi juga usaha lainnya. Walaupun dari pelaku usaha kecil adanya yang memiliki usaha sejenis tetapi mereka mampu bekerjasama. Istilah dalam hal ini adalah *coopetition*, yang berarti setiap usaha buka hanya berlaku sebagai pesaing tetapi juga rekan kerja.

KEPUSTAKAAN

- Acs, Z.J., R. Morck, J.M. Shaver and B. Yeung. 1997. *The Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises: A Policy Perspective*. *Small Business Economics* 9: 7-20.
- Ayyagari, M. 2006. *Micro and small enterprises: unexplored pathways to growth*. USAID working paper. The Iris Center, University of Maryland,
- Bagozzi, R.P., and U.M. Dholakia. 2002. *Intentional Social Action in Virtual Communities*. *Journal of Interactive Marketing*. 16: 2-21.
- Barney, J.B., 2007. *Gaining and Sustaining Competitive Advantage* (3rd edition), New Jersey, Prentice-Hall.
- Bartol, K.M. and A. Srivastava. 2002. *Encouraging knowledge sharing: the role of organizational reward system*. *Journal of Leadership and Organizations Studies*, 9: 64-76.

- Cohen, W.M., and Levinthal, D.A. 1990. Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35: 128-152.
- Covin, J.G., and M.P. Miles. 1999. Corporate Entrepreneurship and the Pursuit of Competitive Advantage. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 23: 105-120.
- Dalkir, K., 2005. *Knowledge Management in Theory and Practice*. Oxford, UK: Burlington, MA.
- Damanpour, F. 1996. Organizational complexity and innovation: developing and testing multiple contingency models. *Management Science*. 32: 1422-1433
- Davenport, T.H. and L. Prusak. 1998. *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Dyer, J.H, and K. Nobeoka. 2000. Creating and managing a high-performance knowledge sharing network: The Toyotacase. *Strategic Management Journal* 21: 345-368.
- Grant, R.M. 1996. Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic Management Journal* 17: 109-122.
- Harrison, N., and D. Samson. 2002. *Technology Management*, New York, McGraw Hill.
- Indarti, N. 2010. *The Effect of Knowledge Stickiness and Interaction on Absorptive Capacity: Evidence from furniture and software Small and Medium Enterprises in Indonesia*. Disertasi (tidak dipublikasikan). Groningen: University of Groningen.