

## ANALISIS PENGELOLAAN USAHADALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN

**Darmawanto**

STIA Setih Setio Muara Bungo

Email : darmawanjapung@gmail.com

### ABSTRAK

Hasil penelitian menunjukkan pengelolaan usaha minyak singkawang desa Seling Kecamatan Tabir Kabupaten Merangin berjalan lancar, namun masih belum optimal dikarenakan produksinya masih mengalami keterbatasan bahan baku, sehingga masih sulit untuk meningkatkan pendapatan usaha. Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh usaha dagang minyak singkawang desa Seling Kecamatan Tabir Kabupaten Merangin dalam meningkatkan pendapatan adalah adanya kelangkaan sumber bahan baku minyak singkawang, keterbatasan modal usaha dalam pengelolaan dan pengembangan usaha serta keterbatasan sumber daya manusia dalam pengelolaan usaha. Upaya yang dilakukan oleh usaha dagang minyak singkawang desa Seling Kecamatan Tabir Kabupaten Merangin dalam mengatasi hambatan-hambatan salah satunya adalah melakukan upaya untuk mencari alternatif sumber bahan baku minyak singkawang, Mencari alternatif sumber modal usaha eksternal untuk mendukung pengelolaan usaha serta melakukan pembinaan sumber daya manusia sesuai dengan bidang keahlian yang terkait.

**Kata Kunci:** Pengelolaan Usaha, Peningkatan Pendapatan

### ABSTRACT

*The results showed that the management of the singkawang oil business in Seling village, Tabir District, Merangin District was running smoothly, but it was still not optimal because its production was still experiencing limited raw materials, so it was still difficult to increase business revenues. The obstacles faced by the singkawang oil trading business in Seling village, Tabir District, Merangin Regency, in increasing income are the scarcity of singkawang oil raw materials, limited business capital in business management and development, and limited human resources in business management. Efforts made by the singkawang oil trading business in Seling village, Tabir District, Merangin Regency, in overcoming obstacles, one of them is to make an effort to find alternative sources of raw materials for singkawang oil. with related fields of expertise.*

**Keywords:** Business Management, Increased Income

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan

utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara.

Perkembangan industri kecil dipengaruhi oleh variabel atau faktor yang bersumber dari dalam unit usaha maupun yang berasal dari luar. Faktor dari dalam termaksud antara lain : (1) kemampuan manajerial, (2) pengalaman pemilik atau pengelola, (3) kemampuan untuk mengakses pasar input dan output, teknologi produksi, dan sumber-sumber permodalan, serta (4) besar kecilnya modal yang dimiliki. Sedangkan beberapa faktor eksternal termaksud, antara lain : (1) dukungan berupa bantuan teknis dan keuangan dari pihak pemerintah atau swasta, (2) kondisi perekonomian yang dicerminkan dari permintaan pasar domestik maupun dunia, dan (3) kemajuan teknologi dalam produksi.

Salah satu usaha pemerintah dalam mengembangkan industri melalui Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dikeluarkannya undang-undang ini dengan pertimbangan bahwa dalam pembangunan nasional, industri kecil sebagai integral dunia usaha yang merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, potensi dan peran strategis dalam mewujudkan struktur yang semakin seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi. Selanjutnya adalah usaha untuk memberikan perhatian bahwa untuk membina dan mengembangkan industri kecil. Upaya tersebut berusaha untuk menjadikan dunia usaha nasional mampu menjadi kekuatan nasional yang tangguh. Disamping itu juga diperlukan struktur dunia usaha nasional yang andal dan kukuh antara lain ditunjukkan dengan semakin menguatnya peranan industri kecil dan industri besar yang tangguh dan saling menyangga antara industri kecil dan industri besar.

Meskipun Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah menunjukkan peranannya dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal, dalam hal produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, desain dan teknologi, permodalan, serta iklim usaha. Untuk meningkatkan kesempatan, kemampuan, dan perlindungan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, telah ditetapkan berbagai kebijakan tentang pencadangan usaha, pendanaan, dan pengembangannya namun belum optimal.

Dalam usaha pengelolaan industri kecil perlu adanya peningkatan investasi yang selanjutnya akan berdampak pada peningkatan produksi, maka perlu adanya tambahan tenaga kerja yang ikut menangani terhadap proses produksi. Akibat penambahan tenaga kerja berarti memperbesar pengeluaran upah untuk tenaga kerja tersebut. Dalam proses pengembangannya sektor industri kecil ini memerlukan pembangunan diberbagai sektor untuk mendorong memperbaiki kualitas produk industri kecil di sekitar guna meningkatkan pendapatan industri kecil tersebut.

Disamping itu, perlu adanya strategi pengelolaan usaha sebagai salah satu kegiatan yang sangat penting untuk pencapaian tujuan setiap perusahaan. Sukses atau tidaknya kelangsungan hidup perusahaan sangat tergantung dari strategi pengelolaan yang dijalankan. Ditambah lagi dengan persaingan yang semakin ketat diantara perusahaan sejenis, merupakan salah satu masalah yang dihadapi oleh setiap perusahaan. Sehingga perusahaan harus dituntut untuk memiliki strategi yang lebih unggul dari perusahaan yang lain.

Salah satu strategi pengelolaan usaha dikenal dengan analisis SWOT, yaitu analisis kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), kesempatan (*Opportunity*) dan ancaman (*Treatment*). Dengan analisis SWOT ini, maka setiap perusahaan

memahami kondisi yang terjadi, baik secara internal maupun secara eksternal. Disamping itu dalam pengelolaan usaha juga dikenal adanya strategi pemasaran terdiri dari unsur-unsur pemasaran yang terpadu yaitu *product, price, promotion, place* yang lebih dikenal sebagai 4P (*Marketing mix*/bauran pemasaran) yang selalu berkembang, sejalan dengan gerak perusahaan dan perubahan-perubahan lingkungan pemasarannya serta perubahan perilaku konsumen. Jadi, penyusunan strategi pengelolaan usaha menyangkut proses interaksi antara kekuatan di dalam perusahaan dan keadaan di luar lingkungan perusahaan.

Salah satu sektor usaha kecil di Kabupaten Merangin adalah Usaha Dagang Minyak Singkawang di desa Seling Kecamatan Tabir. Usaha ini juga diharapkan dapat meningkatkan pendapatan usahanya. Usaha Minyak Singkawang memproduksi minyak singkawang untuk memenuhi permintaan dan kebutuhan masyarakat di Kabupaten Merangin. Untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan pengelolaan usaha yang baik, dimulai dari pengadaan sumber bahan baku sampai kepada pemasarannya kepada konsumen. Sumber bahan baku usaha ini adalah dari buah singkawang yang diolah untuk menghasilkan minyak yang berkhasiat untuk menjaga kesehatan manusia.

Bahwa produksi minyak singkawang masih relatif belum berkembang, dimana dalam beberapa tahun terakhir jumlah produksi boleh dikatakan tidak mengalami peningkatan tetapi malahan cenderung berkurang. Hal ini diduga karena semakin rendahnya minat masyarakat untuk mengkonsumsi minyak singkawang yang diolah secara tradisional. Disamping itu terdapat berbagai kendala yang teridentifikasi oleh Penulis, seperti kesulitan dalam pemasaran, metode produksi yang masih secara tradisional sampai kepada permasalahan kesulitan dalam mendapatkan sumber bahan baku. Hal ini jika terus menerus terjadi, tidak mustahil Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling Kecamatan Tabir akan mengalami kerugian dan pada akhirnya akan bangkrut.

Berdasarkan seluruh uraian tersebut di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian secara lebih mendalam dengan judul **Analisis Pengelolaan Usaha Dagang Minyak Singkawang Dalam Meningkatkan Pendapatan pada Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling Kecamatan Tabir Kabupaten Merangin.**

## METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan alasan penelitian kualitatif memandang lebih luas. Penelitian kualitatif berusaha untuk mencari dan memperoleh informasi mendalam dan luas dari banyaknya informasi, yaitu bermaksud untuk mengetahui serta mendapatkan gambaran tentang permasalahan yang terjadi pada tempat dan waktu tertentu, kemudian berusaha menganalisa dan menjelaskan fenomena-fenomena yang terjadi untuk pemecahan masalah mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat dari populasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1.1 Pengelolaan Usaha Dagang Minyak Singkawang Dalam Meningkatkan Pendapatan.

Dalam menghasilkan minyak singkawang diperlukan pengelolaan usaha, dimulai dari pengadaan bahan baku sebagai sumber utama yang diperlukan dalam menghasilkan suatu produk, sampai kepada pemasarannya. Untuk itu

diperlukan pengelolaan yang tepat sehingga tujuan usaha dapat dicapai dan dapat berkembang untuk masa yang akan datang.

Sebagaimana telah diuraikan dalam gambaran operasional Usaha minyak singkawang mengalami kelangkaan bahan baku dan mengalami penurunan produksi pada beberapa tahun terakhir. Dari pengamatan penulis, bahwa terjadinya penurunan produksi diantaranya disebabkan oleh keterbatasan pasokan bahan baku untuk memproduksi minyak singkawang dan kurang optimalnya pengelolaan usaha yang telah dilakukan.

Selanjutnya penulis mengamati bahwa Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling secara umum telah melakukan pengelolaan usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan. Sebagai tolak ukur untuk mengetahui kinerja pengelolaan dari Usaha Dagang Minyak Singkawang dalam pengelolaan bahan baku, maka dapat dilihat dari proses pengelolaan sebagaimana di bawah ini:

### **1. Prosedur Pengadaan Bahan Baku untuk memenuhi Kebutuhan Produksi.**

Salah satu kegiatan yang sangat penting dalam pengadaan bahan baku adalah menyangkut prosedur pengadaan bahan baku atau pembelian bahan baku. Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling melakukan pembelian bahan baku berdasarkan atas permintaan dari bagian produksi. Kebutuhan bahan baku buah singkawang diharapkan selalu tersedia untuk diproses menjadi produk jadi berupa minyak singkawang. Karena jika bahan baku tidak dapat mendukung proses produksi untuk memenuhi permintaan konsumen, maka hasil produksi dan pendapatan usaha tidak akan maksimal.

Prosedur pembelian bahan baku sudah berjalan dengan baik sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan akan tetapi masih terjadi salah estimasi dengan bagian produksi terkait dengan waktu dan jumlah persediaan bahan minyak singkawang yang seharusnya diminta untuk memenuhi kebutuhan produksi. Selain itu Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling belum melakukan koordinasi dengan bagian pemasaran dan produksi, artinya bukan dengan bagian produksi saja dalam penentuan jumlah kebutuhan bahan baku tetapi juga dilakukan berdasarkan permintaan bahan baku dari bagian produksi, namun permasalahannya adalah karena keterbatasan dan kekosongan jumlah bahan baku dari pemasok. Hal ini merupakan permasalahan yang sangat krusial adalah keterbatasan stok persediaan bahan baku minyak singkawang dari pemasok, sehingga jumlah kebutuhan bahan baku tidak sesuai dengan kebutuhan yang seharusnya dari bagian produksi.

Secara umum prosedur pengadaan bahan baku minyak singkawang sudah berjalan sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian yang terkait. Kekurangan pasokan bahan baku untuk proses produksi dikarenakan kurangnya koordinasi antara bagian produksi dengan pembelian. Disamping itu juga disebabkan oleh kelangkaan sumber bahan baku minyak singkawang dari pemasok.

### **2. Analisis Proses Produksi Minyak Singkawang.**

Untuk menghindari timbulnya persediaan sudah habis terpakai sedangkan bahan yang dipesan belum tiba di gudang. Untuk itu perlu

dihitung suatu titik atau batas jumlah persediaan yang ada pada saat dimana pemesanan harus diadakan kembali yang disebut dengan *reorder point*.

Sebelum *Reorder Point* ini dilakukan terlebih dahulu, akan ditentukan factor-faktor yang berhubungan dengan masalah *Reorder Point*, yaitu kebutuhan rata-rata perhari. Apabila diasumsikan bahwa jumlah hari selama sebulan adalah 30 hari, maka sesuai dengan jumlah kebutuhan bahan selama sebulan harus dipertimbangkan dalam menentukan waktu pemesanan persediaan bahan baku. Faktor lainnya yang perlu dipertimbangkan dalam perencanaan jumlah produksi adalah:

**a. Analisis Jumlah Permintaan Konsumen.**

Salah satu faktor dalam melakukan proses produksi adalah dengan melakukan analisis terhadap permintaan minyak singkawang dari konsumen atau pelanggan. Kesalahan dalam melakukan analisis permintaan konsumen akan mengakibatkan kurang akuratnya jumlah produksi yang harus dilakukan oleh Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling.

Secara praktek Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling telah mempertimbangkan faktor permintaan dari konsumen, namun belum dilakukan secara terstruktur dan sistematis dalam bentuk laporan akan tetapi Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling dalam melakukan produksi masih menggunakan intuisi dari pimpinan dalam menentukan perkiraan permintaan dari konsumen.

**b. Analisis Kemampuan Produksi.**

Faktor lain yang perlu dipertimbangkan juga menyangkut kemampuan berproduksi dari Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling, karena proses produksi dilakukan secara manual. Produksi rata-rata dari Usaha Dagang Minyak Singkawang perhari dapat dijadikan acuan dalam melakukan perencanaan jumlah produksi untuk periode yang akan datang namun belum mempertimbangkan faktor kapasitas produksi dalam penentuan jumlah produksi.

**c. Analisis Kemampuan Modal Usaha Dalam Melakukan Produksi Minyak Singkawang**

Secara teori, modal merupakan faktor signifikan dalam strategi optimalisasi dalam pengadaan bahan baku minyak singkawang. Untuk itu perlu analisis keuangan atau modal usaha dalam melakukan pembelian bahan baku dalam memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan biaya yang terserap di dalam persediaan bahan baku minyak singkawang. Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling adalah karena keterbatasan modal usaha dalam pengadaan bahan baku minyak singkawang sehingga perencanaan bahan baku minyak singkawang sering terkendala dengan permasalahan modal usaha, ditambah lagi dengan belum stabilnya penjualan kepada konsumen dan sebagian konsumen melakukan pembelian secara kredit.

Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling perlu melakukan analisis kemampuan modal, sehingga terjadi keseimbangan antara jumlah kebutuhan bahan baku minyak singkawang dengan kemampuan keuangan secara internal.

### 3. Analisis Pemasaran Minyak Singkawang.

Untuk dapat meraih peluang-peluang di pasar dengan tingkat persaingan yang sangat ketat maka dituntut sebuah strategi yang efektif dan efisien. Strategi tersebut harus dapat meningkatkan penjualan, menaikkan kredibilitas perusahaan dan yang terpenting harus sejalan dengan arah dan tujuan perusahaan.

Untuk menganalisis dan mengevaluasi lebih lanjut penerapan strategi pemasaran yang diterapkan oleh Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling, maka penulis akan mengulas terlebih dahulu hal-hal yang terkait dengan strategi usaha melalui variabel-variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) antara lain:

#### a. Strategi Produk

Dalam memasarkan minyak singkawang, perlu upaya meningkatkan mutu produk sesuai dengan keinginan dan kebutuhan para konsumen dan calon konsumennya. Minyak singkawang yang diproduksi sudah merupakan resep tradisional untuk menghasilkan minyak dengan kualitas yang baik. Hal ini juga didukung oleh bagian produksi, bahwa proses pembuatan minyak singkawang sudah dilakukan sejak lama secara turun temurun. Kelemahan minyak singkawang yang diproduksi adalah terletak kepada bentuk kemasan yang kurang menarik minat konsumen bagi yang belum mengetahuinya, walaupun proses produksi yang dihasilkan sudah sesuai standar kesehatan bagi konsumen.

#### b. Strategi Harga

Penentuan harga dari suatu produk akan sangat mempengaruhi dari keberhasilan suatu perusahaan dalam memperoleh keuntungan yang akan didapatkan oleh suatu perusahaan. Semakin besar pengorbanan yang dilakukan maka akan semakin besar dan tinggi harga yang dibandrol dari produk itu sendiri.

Harga sangat mempengaruhi penjualan dari suatu produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Penentuan harga sangat dibutuhkan strategi pemasaran yang amatlah matang agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Menetapkan harga yang murah adalah bukan solusi diatas segalanya. Namun penetapan harga dengan cerdas akan sangat membantu untuk mendobrak penjualan. Strategi dalam menetapkan harga produk dapat dilakukan dengan menganalisis kelebihan, keunggulan dan kekurangan dari produk yang dimiliki. Dengan jalan ini maka kelak dikemudian hari tidak akan ditemukan istilah harga yang seharusnya lebih mahal atau lebih murah dari kualitas barang yang dimiliki. Penentuan harga barang juga dapat dianalisis dengan melihat persaingan dan seberapa besar kebutuhan produk yang akan dicari oleh konsumen.

Standar harga minyak singkawang yang dijual oleh Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling sudah sesuai dengan kualitas dan daya beli konsumen. Harga minyak singkawang sudah masuk kepada harga standar dengan kualitas yang dihasilkan.

#### c. Strategi Distribusi

Salah satu strategi pemasaran yang sebaiknya harus diperhatikan agar aktivitas jalannya distribusi dapat berjalan dengan lancar, adalah dengan memperhatikan perihal channel of ditribusi atau jika diterjemahkan mengandung arti saluran distribusi. Saluran ditribusi dapat membantu perusahaan dalam proses pemasaran terutama untuk menganalisis berbagai kendala yang terjadi di lapangan, sehingga dapat diambil kebijakan strategi yang tepat untuk memecahkan masalah yang dihadapi dan ditribusi kembali akan dapat berjalan dengan normal dan baik demi tercapainya kepuasan konsumen. Strategi dalam mencari pasar dari minyak singkawang yang dijual masih mengandalkan konsumen untuk datang ke sentra prduksi dan belum tersedia ditoko-toko, baik toko tradisional maupun modern market. Sehingga penjualan minyak singkawang belum melalui mekanisme saluran distribusi, sehingga perlu mengeluarkan biaya yang relatif tinggi dalam penyalurannya.

#### **d. Strategi Usaha Terhadap Kebijakan Promosi**

Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling dalam melaksanakan strategi promosi masih terbatas kepada pemasaran langsung (direct selling) yang dilakukan oleh tenaga penjual. Disamping itu Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling mengharapkan pelanggan yang setia untuk mempromosikan minyak singkawang kepada calon konsumen lainnya. Penjualan minyak singkawang dan promosi dilakukan belum memprogramkan promosi dalam jangka pendek, karena belum ada anggaran promosi yang telah dicadangkan dari sebagian hasil penjualan. Begitu juga dengan pendapat dari bagian pemasaran, bahwa saat ini masih melakukan promosi secara konvensional dan belum memanfaatkan teknologi informasi dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat.

### **1.2 Hambatan yang dihadapi Dalam Pengelolaan Usaha Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan.**

#### **1. Adanya Kelangkaan Sumber Bahan Baku Minyak Singkawang.**

Sumber bahan baku minyak singkawang menjadi salah satu hambatan dalam pengelolaan usaha minyak singkawang. Sehingga ketersediaan bahan baku ini sangat menentukan kelancaran Usaha Minyak Singkawang dalam memproduksi minyak singkawang. Kondisi yang terjadi saat ini adalah kesulitan dari Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling dalam mendapatkan bahan baku minyak singkawang sehingga sering terjadi kekosongan sumber persediaan bahan baku sebagai bahan dasar minyak singkawang yang mengakibatkan terganggunya proses produksi.

#### **2. Keterbatasan Modal Usaha Dalam Pengelolaan dan Pengembangan Usaha.**

Struktur modal suatu perusahaan dapat terdiri dari modal sendiri ataupun dari sumber modal eksternal. Perusahaan yang sehat secara keuangan dapat dilihat dari perbandingan antara modal sendiri dengan modal eksternal. Modal eksternal didapatkan melalui pinjaman kepada bank, penerbitan obligasi atau surat utang kepada pihak ketiga. Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling mempunyai struktur modalnya hanya terdiri dari modal pemilik dan keluarga. Akibat dari kondisi ini, Usaha

Dagang Minyak Singkawang Desa Seling mengalami kesulitan dalam pendanaan untuk mendukung kegiatan pengelolaan usaha untuk memenuhi produksi dan permintaan konsumen, sehingga Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling mengalami kesulitan untuk melakukan pengelolaan usaha dalam mengembangkan usahanya.

### **3. Keterbatasan Sumber Daya Manusia Dalam Pengelolaan Usaha.**

Pengetahuan karyawan bagian yang terkait dengan pengelolaan usaha sangat mempengaruhi efisiensi dan efektivitas Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling. Hal ini perlu menjadi perhatian pimpinan Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling dalam upaya pengembangan usaha dan pencapaian tujuan usaha. Penulis mengamati, bahwa karyawan yang bekerja pada bagian yang terkait dengan pengelolaan usaha, seperti bagian produksi dan gudang, pemasaran dan administrasi keuangan secara umum melakukan prosedur pengelolaan usaha sesuai dengan kemampuan mereka masing-masing dan belum pernah mengikuti pelatihan dibidang yang terkait. Selain itu sebagian karyawan bidang produksi dan gudang belum begitu memahami tentang prosedur dalam melakukan pengadaan bahan baku dengan baik dan kesulitan dalam pengadaan atau pembelian bahan baku sesuai dengan kebutuhan, karena kurang memahami prosedur dan sistem perencanaan pembelian dalam pengadaan bahan baku minyak singkawang tersebut.

## **1.3 Upaya-upaya Yang Dilakukan Dalam Mengatasi Hambatan Pengelolaan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan.**

### **1. Melakukan upaya untuk mencari alternatif sumber bahan baku Minyak Singkawang.**

Keterbatasan sumber bahan baku minyak singkawang menjadi permasalahan utama dari pengelolaan usaha. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka diperlukan upaya dari semua bagian yang terkait dalam perencanaan pengadaan bahan baku minyak singkawang dengan cara mencari alternatif sumber lainnya di daerah lain. Pengadaan bahan baku harus mempertimbangkan untuk mencari sumber bahan baku minyak singkawang ketempat lain untuk menjaga stabilitas pasokan bahan baku dan untuk masa yang akan datang Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling tidak bisa mengandalkan sumber pasokan bahan baku minyak singkawang ditempat sekarang, karena stok yang ada sudah mulai berkurang. Selain itu perlu juga usaha Minyak Singkawang Desa Seling untuk memikirkan untuk menyediakan bahan baku minyak singkawang secara mandiri dan dimasa yang akan datang tidak lagi bergantung pada pemasok.

### **2. Mencari Alternatif Sumber Modal Usaha Eksternal Untuk Mendukung Pengelolaan Usaha.**

Permasalahan permodalan yang dihadapi oleh Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling dalam pengelolaan usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan adalah salah satunya disebabkan oleh kurangnya modal usaha, baik dari sumber internal maupun dari sumber eksternal, sehingga mengganggu proses produksi dalam memenuhi permintaan konsumen. Keterbatasan modal sendiri sepatutnya harus dipertimbangkan oleh pimpinan untuk mencari alternatif modal dari sumber pihak luar seperti



alternatif struktur modal untuk mengajukan pinjaman modal eksternal, salah satunya melalui utang kepada lembaga perbankan.

### **3. Melakukan Pembinaan Sumber Daya Manusia Sesuai Dengan Bidang Keahlian Yang Terkait.**

Keterbatasan kemampuan pengelolaan usaha yang dialami oleh Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling perlu diantisipasi dalam upaya meningkatkan pengembangan usaha. Salah satu upaya yang perlu dipertimbangkan oleh Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling adalah dengan melakukan pelatihan dan pembinaan kepada semua karyawan sesuai dengan bidangnya masing-masing.

Disisi lain diperlukan analisis terhadap kebutuhan karyawan baik dari segi jumlah maupun kualifikasi atau persyaratan yang sesuai dengan tugas karyawan tersebut. Salah satu yang perlu dipertimbangkan adalah untuk merekrut karyawan yang sudah mempunyai pengalaman dibidang yang terkait. Untuk mengatasi keterbatasan kemampuan SDM, maka perlu untuk mengirimkan karyawan melakukan pelatihan dan pendidikan sesuai dengan bagiannya masing-masing. Selain itu perlu untuk mempertimbangkan melakukan rekrutmen karyawan yang kompeten dibidang pengelolaan usaha dan menerapkan prinsip *the right man on the right place* dalam pengelolaan usaha, dimana penempatan SDM yang sesuai dengan keahliannya masing-masing.

Disamping itu, diperlukan dalam meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM) adalah melakukan perencanaan secara terprogram pada setiap karyawan khususnya yang terlibat langsung dengan bagian pengelolaan bahan baku. Untuk itu harus ada perhatian semua lapisan manajemen, khususnya manajemen produksi untuk merencanakan dan menetapkan program pelatihan khusus terhadap karyawan yang terkait.

### **KESIMPULAN**

Pengelolaan Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling Kecamatan Tabir Kabupaten Merangin berjalan lancar, namun masih belum optimal dikarenakan produksinya masih mengalami keterbatasan bahan baku, sehingga masih sulit untuk meningkatkan pendapatan usaha. Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling Kecamatan Tabir Kabupaten Merangin dalam meningkatkan pendapatan adalah Adanya Kelangkaan Sumber Bahan Baku Minyak Singkawang, Keterbatasan Modal Usaha Dalam Pengelolaan dan Pengembangan Usaha serta Keterbatasan Sumber Daya Manusia Dalam Pengelolaan Usaha. Upaya yang dilakukan oleh Usaha Dagang Minyak Singkawang Desa Seling Kecamatan Tabir Kabupaten Merangin dalam mengatasi hambatan-hambatan salah satunya adalah Melakukan upaya untuk mencari alternatif sumber bahan baku Minyak Singkawang, Mencari Alternatif Sumber Modal Usaha Eksternal Untuk Mendukung Pengelolaan Usaha serta Melakukan Pembinaan Sumber Daya Manusia Sesuai Dengan Bidang Keahlian Yang Terkait.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Panji Anorogo, Manajemen Bisnis, Rineka Cipta, Jakarta; 2000
- Sartono Kadri, Pengenalan Pengusaha Golongan Ekonomi Lemah, IBI, Jakarta; 1995,
- Sedarmayanti, Metodologi Penelitian, Mandar Maju, Bandung; 1995.
- Sondang P. Siagian, Kepemimpinan dan Perilaku Administrasi, Gunung Agung, Jakarta; 1985.
- Soewarno Handayani, Pengantar Studi Ilmu Administrasi dan Manajemen, Mas Agung, Jakarta; 1993.
- T. Hani Handoko, Manajemen, BPFE, Yogyakarta; 1999.
- Winarno Surachmad, Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar, Metode dan Teknik, Terseto, Bandung; 1995.
- Sugiono, Metode Penelitian Administrasi. Alfabeta, Bandung; 2000.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.