UNIVERSITAS
GADJAH MADA

Strategi konsultan bisnis dalam membantu UMKM melakukan pendirian usaha
SAPUTRO, Lay Yosafat, Budi Santoso, Dr., M.Bus
Universitas Gadjah Mada, 2009 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

Lay Yosafat Saputro
NIM : 18381/PS/MM/05
Fakultas Ekonomika dan Bisnis

Dosen Pembimbing:
Dr. Budi Santoso, M. Bus

STRATEGI KONSULTAN BISNIS DALAM MEMBANTU UMKM MELAKUKAN PENDIRIAN USAHA

Studi Kasus Pada PT Ananda Rambah Nusantara Yogyakarta

INTISARI

Masalah yang sering dihadapi dalam suatu pendirian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) antara lain keterbatasan modal, bentuk usaha, cara memulai, pemasaran produk, dan sistem manajemen. Hal ini terjadi karena keterbatasan informasi dan pengetahuan tentang dunia usaha. Oleh sebab itu dibutuhkan jasa konsultan bisnis. Tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk memahami bahwa peran PT Ananda Rambah Nusantara (ARN) sebagai konsultan bisnis tersebut sangat penting, karena dapat membantu memberdayakan UMKM. Penulisan ini dapat diharapkan menjelaskan bahwa strategi ARN dapat diterapkan dalam mendirikan UMKM, serta dapat dipelajari program dan paket bisnis ARN yang diterapkan pada klien agar dapat langsung diaplikasikan dengan mudah.

Penelitian dilakukan dengan cara pengumpulan data dengan menggunakan tiga teknik yaitu observasi, wawancara, dan suvei. Observasi merupakan teknik atau pendekatan data primer dengan cara mengamati langsung obyek datanya. Penulis melakukan pengamatan langsung kegiatan perusahaan melalui kunjungan langsung agar dapat diperoleh pemahaman atas aktifitas harian yang dilakukan ARN. Dari observasi diperoleh data primer dengan materi berupa arsip dan dokumen rapat, pembukuan tentang daftar klien dan penanganan klien. Wawancara merupakan komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari responden, dilakukan secara personal melalui tatap muka langsung dengan alat yang digunakan adalah formulir kuisioner. Peneliti mengunjungi langsung ke kantor ARN untuk melakukan wawancara dengan pihak yang berkompeten agar mendapatkan data yang akurat. Data yang diperoleh dari wawancara ini berupa data primer yang meliputi bidang kerja, produk, strategi pemasaran, dan kerjasama dengan klien. Data ini sangat bermanfaat dalam pembahasan tentang strategi ARN dalam menangani klien terutama dalam pendirian usaha. Survei merupakan teknik pengumpulan data primer dengan memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada responden individu. Peneliti melakukan survei ke kantor ARN karena merupakan bagian dari studi deskriptif. Sedangkan survei

UNIVERSITAS
GADJAH MADA

Strategi konsultan bisnis dalam membantu UMKM melakukan pendirian usaha
SAPUTRO, Lay Yosafat, Budi Santoso, Dr., M.Bus
Universitas Gadjah Mada, 2009 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

terhadap klien ARN untuk mengumpulkan data primer yang berfungsi sebagai *cross check* terhadap data primer dari perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ARN sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa konsultan bisnis, berperan membantu memberikan jasa konsultasi dan pendampingan operasional kepada UMKM dengan sistem kontrak kerja. Perusahaan ini menawarkan manajemen yang sederhana dengan menyiapkan beberapa paket usaha dan produk yang dapat dipilih. Prosesnya sangat sederhana karena klien hanya membayarkan sejumlah uang sesuai harga paket, sedangkan ARN akan memberikan jasa berupa konsultasi serta terjun langsung melakukan pendampingan dari proses pendirian sampai operasionalnya. Strategi bisnisnya telah fokus pada produk, harga paket, promosi, penentuan harga jual, sumber daya manusia dan pelayanan yang baik. Strategi ini merupakan alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing. Klien telah merasakan manfaat langsung dengan adanya kerjasama dengan ARN. Terbukti ketika pendampingan berlangsung secara berkesinambungan, maka usaha klien juga mampu bertahan lama. Kelangsungan usaha setelah melewati masa pendampingan manajemen tiga bulan, sangat tergantung pada komitmen dan konsistensi pemilik. Keuntungan yang didapatkan klien apabila mengadakan kerjasama manajemen dengan ARN adalah akan mendapatkan pendampingan langsung, pengalaman dalam pembuatan logo, nama, metode, teknik produksi, training, prosedur operasional standar, pemasaran, serta laporan secara periodik.

Kata kunci: Strategi, Konsultan Bisnis, Pendirian UMKM

UNIVERSITAS
GADJAH MADA

Strategi konsultan bisnis dalam membantu UMKM melakukan pendirian usaha
SAPUTRO, Lay Yosafat, Budi Santoso, Dr., M.Bus
Universitas Gadjah Mada, 2009 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

Lay Yosafat Saputro
NIM : 18381/PS/MM/05
Faculty of Economic and Business

Counsellor:
Dr. Budi Santoso, M. Bus

STRATEGI KONSULTAN BISNIS DALAM MEMBANTU UMKM MELAKUKAN PENDIRIAN USAHA

Studi Kasus Pada PT Ananda Rambah Nusantara Yogyakarta

ABSTRACT

Difficulties which are often faced in establishing Small and Medium Enterprises (UMKM) are capital limitedness, form of industry, startup methods, product marketing and management system. Those happen because of limitedness of information and knowledge about enterprises. Therefore, a business consultant service is necessary. The purpose in having this observation is to understand the role of PT. Ananda Rambah Nusantara (ARN) as a business consultant which is very important, because it can help to support the UMKM. This paper is expected to be able to explain that ARN's strategies can be applied in establishing UMKM, also, its program and business packets can be easily studied and applied to clients directly.

There are three research techniques used in collecting information, they are observation, interviews and surveys. Observation is a technique or primary data approach through directly observe the data object. Author performed direct observations to company activities through visitations to gain understanding on daily activities at ARN. From observations, primary data is gain with material in a form of folders and meeting documents, book keepings on clients lists and clients management. An interview is a two way communication to gain information from respondents, which is done personally through direct meeting and using questionnaire form tool. Observer visited ARN's office to do interviews with competent group to get the precise information. Information gained from this interviews form as primary data which cover the working field, product, marketing strategy and clients' cooperation. This information is extremely useful in the discussion on ARN's strategies in client's management especially in enterprise establishment. Survey is a primary data collecting technique by giving questions to individual respondents. Observer surveyed ARN's office, because it is a part of a descriptive study. While, surveys towards ARN's clients is to collect primary data which is used as 'cross check' against primary data from the company.

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
Strategi konsultan bisnis dalam membantu UMKM melakukan pendirian usaha
SAPUTRO, Lay Yosafat, Budi Santoso, Dr., M.Bus
Universitas Gadjah Mada, 2009 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

Research results show that ARN as a company in business consultant service takes important role in providing consultation and professional assistance to UMKM with working contract system. This company offers a simple management by preparing optional enterprise packet and product. The process is very simple because client only pays certain amount of money accord to the packet price, while ARN will give services form as consultation and direct assistance from establishment process until the operational process. Its business strategy has focused mainly on excellent products, packet price, promotions, selling price quotation, human resources and services. This strategy is an essential tool in achieving competitive advantage. Clients have experienced the direct benefit on the cooperation with ARN. Proven, when the assistances took place continuously, client's business last longer as well. Enterprise continuity after three months of assistances period strongly depends on the owner's commitment and consistency. Benefits gained by clients in having management cooperation with ARN are gaining direct assistances, experience in symbol, name, methods, production technique, training, standard operational procedure, marketing and periodical report creation.

Key words: Strategy, Business Consultant, Establishing UMKM