

## MODUL MATERI 4

---

- **KOPERASI DAN UMKM SEBAGAI BASIS KEKUATAN EKONOMI RAKYAT**
- **PERAN KOPERASI DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL**
- **ALASAN MENJADI ANGGOTA KOPERASI**
- **DEFINISI KRITERIA**
- **KONSEP UMKM**

### 4.1 Koperasi dan UMKM sebagai Basis Kekuatan Ekonomi Rakyat

- Dengan tidak bermaksud mengabaikan sektor BUMN dan wasta besar, sesungguhnya UMKM merupakan sektor yang cukup penting dalam memerankan berbagai kepentingan ekonomi secara riil dalam pembangunan nasional, terutama bagi penciptaan usaha dan lapangan pekerjaan baru.
- Dengan realitas seperti ini, maka memajukan UMKM dan menjadikannya sebagai basis ekonomi rakyat akan memiliki dampak langsung bagi terciptanya stabilitas dan kemandirian ekonomi.
- Selain itu, UMKM dapat pula memperkuat fundamental ekonomi karena sebagian besar aktivitas ekonomi rakyat di tanah air lebih banyak diperankan dalam unit-unit ekonomi dalam skala UMKM di hamper semua sektor.
- Dengan berbagai pertimbangan, pemerintah dianggap perlu mengembangkan UMKM karena kelebihan-kelebihan yang dimiliki koperasi dan UMKM lebih banyak jika dibandingkan dengan usaha berskala besar.
- Kelebihan koperasi dan UMKM yang patut dicatat adalah:
  1. Kemampuan menciptakan peluang-peluang usaha baru yang cukup besar tanpa harus dimulai dengan modal yang besar.
  2. Kemampuan dalam menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar.
  3. Kemampuan dalam menyumbangkan Produk Domestik Bruto (PDB) yang cukup besar.
  4. Kemampuan dalam menyumbangkan hasil ekspor sekaligus sumber pemasukan devisa negara.
  5. Kemampuan dalam menyesuaikan diri terhadap berbagai perubahan pasar yang begitu cepat, termasuk dalam hal ini adalah kemampuan dalam menghadapi krisis ekonomi.

6. Kemampuan dalam inovasi teknologi, terutama dalam memanfaatkan teknologi sederhana dan tepat guna.
  7. Kemampuan dalam menciptakan dinamis memanagerial dan hubungan kemanusiaan dengan pegawai.
  8. Kemampuan mengelola sumber daya ekonomi yang dimiliki sendiri (tanah, modal, tenaga kerja, dan sebagainya) tanpa harus melibatkan diri dengan pihak ketiga terutama bank.
  9. Relatif tidak membebani keuangan negara maupun perbankan dalam bentuk kredit macet, apalagi membebani Bank Indonesia dalam bentuk BLBI seperti yang terjadi dengan perusahaan-perusahaan besar selama ini.
- Koperasi dan UMKM umumnya tidak begitu membebani negara dalam berbagai masalah baik kredit macet, monopoli usaha, perusakan lingkungan, dan sebagainya.
  - Sebaliknya, tidak sedikit swasta besar dan BUMN yang justru menimbulkan berbagai masalah. Dalam banyak kasus, distorsi pasar sering kali ditimbulkan oleh swasta besar dan BUMN.
  - Sebagai contoh, monopoli dalam import terigu, pengelolaan tataniaga cengkeh, jeruk, dan sebagainya.
  - Perusakan lingkungan umumnya dilakukan perusahaan-perusahaan besar. Begitu pula dengan kasus kredit macet dan kasus BLBI, semuanya dilakukan oleh perusahaan-perusahaan besar.
  - Di luar itu tidak sedikit pula BUMN yang tidak efisien sehingga membebani keuangan negara.

## 4.2 Peran Koperasi dalam Perekonomian Nasional

- UMKM memegang peranan penting dalam berbagai aspek pembangunan ekonomi nasional demikian pula halnya dengan koperasi. Peran koperasi tidak dapat dianggap kecil dalam perekonomian nasional.

Perkembangan Tenaga Kerja Menurut Skala Usaha (000 unit) 2008 s.d. 2012

Skala Usaha	2008	2009	2010	2011	2012
Mikro-Kecil	87.648	93.534	96.642	98.878	104.395
Menengah	3.250	2.677	2.760	2.845	3.262
Besar	2.776	2.674	2.840	2.891	3.150
Total	93.674	98.885	102.242	104.614	111.219

Sumber: BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM

- Peran di atas dan berdasarkan karakteristik yang dimilikinya, koperasi berperan besar dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat Indonesia.
- Peran tersebut di antaranya:
  1. Memperkuat bangunan system ekonomi kerakyatan sebagai system ekonomi Indonesia. Peran ini dapat dilakukan karena dalam praktik pengelolaan koperasi, lebih banyak hal yang dapat diadopsi ke dalam system perekonomian Indonesia.
  2. Membangun solidaritas ekonomi nasional. Ini dikarenakan koperasi bukanlah organisasi bisnis yang dimiliki perorangan.
  3. Memperkecil distorsi pasar. Pasar terbuka sering kali membuat ketimpangan antara permintaan dan penawaran. Umumnya, yang terjadi di pasar adalah produsen lebih mampu mengendalikan pasar sehingga harga lebih sering ditentukan oleh produsen daripada keseimbangan yang ditentukan oleh konsumen dan produsen.
  4. Dikarenakan jumlah UMKM yang menopang ekonomi rakyat sangat besar, maka peran koperasi menjadi sangat vital dalam mengakomodasi berbagai kepentingan UMKM, khususnya usaha mikro dan kecil yang umumnya bergerak pada sektor informal dan tidak memiliki kemampuan dalam mengakses sumber-sumber ekonomi.

### 4.3 Alasan Menjadi Anggota Koperasi

- Terdapat banyak alasan mengapa seseorang perlu menjadi anggota koperasi, terutama bagi kelompok usaha masyarakat yang tergolong ke dalam usaha skala mikro dan kecil atau bagi kelompok **buruh, petani, dan nelayan** yang umumnya berpenghasilan rendah dan tidak berkecukupan.
- Dalam berbagai literatur, alasan seseorang menjadi anggota koperasi lebih di dasari pada **alasan-alasan social dan ekonomi**.
- Revrison Baswir (2000) mengemukakan beberapa alasan seorang individu menjadi anggota koperasi, di antaranya adalah **alasan historis, politis, ekonomis, sosiologis, dan yuridis**.
- Jika alasan yang dikemukakan Revrison lebih kependekatan makro yang lebih komprehensif, maka Hendar dan Kusnadi (2005) melihat alasan seseorang yang menjadi anggota koperasi lebih kepada pendekatan mikro yang sangat spesifik, terutama diperuntukkan bagi pemenuhan kebutuhan yang memiliki *value* guna memuaskan kebutuhan.

#### 1. Alasan Historis

- Berdasarkan sejarah, koperasi bermula dari pendirian koperasi Rochdale pada tahun 1844 di Inggris, serta lahir dan berkembangnya koperasi di berbagai belahan benua di Eropa, Asia, Australia, dan bahkan Afrika dan Amerika, termasuk di Indonesia.
- Fakta menunjukkan bahwa kelahiran koperasi merupakan sebuah gerakan yang bertujuan untuk memperjuangkan hak-hak sebagian besar rakyat dalam memperoleh sumber-sumber ekonomi. Koperasi ternyata mampu mendobrak keangkuhan kaum kapitalis yang bertumpu pada pasardan modal.
- Dengan semangat kebersamaan, tidak sedikit dari kaum buruh, petani, dan nelayan yang tergabung dalam koperasi hingga mampu mengangkat harkat dan martabat ekonomi mereka tanpa harus bertumpu pada kekuatan modal yang besar, sehingga mampu menciptakan sebuah model baru bagi kegiatan ekonomi.

## 2. Alasan Politis

- Alasan politis diperlukannya koperasi, baik sebagai gerakan ekonomi maupun badan usaha, adalah untuk menciptakan *bargaining power* sehingga kelompok ekonomi yang dalam kegiatannya tidak begitu memiliki kemampuan dalam mengakses sumber-sumber ekonomi (dalam hal ini, UMKM) akan memiliki kemampuan dan *bargaining position*, terutama dalam menghadapi distorsi pasar dengan kekuatan utama menciptakan anggota koperasi sebagai pelanggan sekaligus pemilik usaha.
- Dengan menyatukan berbagai kepentingan dalam koperasi maka orang-orang yang memiliki keterbatasan dalam memperoleh sumber-sumber ekonomi akan menjadikan diri mereka sendiri sebagai kekuatan baru secara politis dalam ekonomi maupun sosial.
- Sebagai contoh sederhana adalah jika nelayan tradisional bersatu dalam suatu koperasi untuk hasil tangkapan mereka, maka bukan tidak mungkin mereka akan memiliki kemampuan untuk membuka sendiri pasar lelang atau bahkan mengeksport sendiri hasil tangkapan mereka. Begitu pula para pengrajin, pedagang kecil, dan lain sebagainya.

## 3. Alasan Ekonomis

- Dalam bidang ekonomi, tujuan didirikannya koperasi, terutama ditunjukkan kepada kepentingan-kepentingan menciptakan efisiensi biaya produksi, meningkatkan pelayanan, memperkuat skala usaha dan jaringan pasar, serta kemampuan mengakumulasikan modal dari para anggota.
- Jika individu-individu maupun usaha berskala UMKM mampu menyatukan diri dalam koperasi, maka paling tidak mereka akan memiliki kemampuan untuk membeli bahan baku dan sebagainya dalam jumlah yang besar.
- Jika koperasi dikelola sebagaimana mestinya, berbagai kegiatan bisnis UMKM akan dapat menciptakan dan menguatkan skala usaha dan jaringan pasar.

#### **4. Alasan Sosiologis**

- Sebagai makhluk sosial, keinginan untuk saling berintegrasi guna memenuhi berbagai kebutuhan sebagaimana teori hierarki kebutuhan yang dikemukakan oleh Maslow dengan kebutuhan bertingkatnya, Herzberg dengan teori pemeliharaan, McClelland dengan teori prestasi, dan berbagai teori motivasi lainnya menunjukkan bahwa manusia adalah makhluk sosial yang memiliki berbagai kepentingan, terutama kepentingan dalam memenuhi berbagai kebutuhan ekonominya.
- Wadah yang paling memungkinkan untuk melakukan integrasi berbagai potensi yang dimiliki tersebut adalah koperasi.

#### **5. Alasan Yuridis**

- Sesungguhnya, yang menjadi alasan utama perlunya seseorang/ pengusaha untuk menjadi anggota koperasi adalah status hukum badan usaha mereka.
- Alasan ini menjadi lebih penting terutama bagi kegiatan usaha berskala UMKM. Melalui koperasi, status hukum suatu usaha, terutama mikro dan kecil, akan lebih jelas dan
- Alasan ini menjadi lebih penting terutama bagi kegiatan usaha berskala UMKM. Melalui koperasi, status hukum suatu usaha, terutama mikro dan kecil, akan lebih jelas dan kuat sehingga perlakuannya pun menjadi jelas di mata hukum, terutama dalam mengakses lembaga keuangan dan pasar.

#### 4.4 Definisi UMKM

Rumusan terhadap definisi UMKM berbeda antara satu negara dengan negara lainnya dan berbeda pula definisi yang dibuat oleh berbagai lembaga dunia. Tidak ada suatu kesepakatan terhadap definisi UMKM. Umumnya, UMKM didefinisikan berdasarkan kriteria dan ciri yang dapat berupa jumlah tenaga kerja yang dipergunakan, jumlah kapital dan omzet dari kegiatan yang dihasilkan, serta dapat pula didefinisikan berdasarkan karakteristik UMKM, seperti skala usaha, teknologi yang digunakan, organisasi dan manajemen, orientasi pasar, dan lain sebagainya.

Di Indonesia sendiri, sebelum disahkannya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 terdapat berbagai rumusan definisi yang dibuat oleh berbagai instansi dan menjadi acuan, di antaranya adalah definisi yang dirumuskan Bank Indonesia, Biro Pusat Statistik, Kementerian Koperasi dan UKM, dan berbagai definisi lainnya yang masing-masing merumuskan definisi berdasarkan kepentingan instansi masing-masing. Umumnya, definisi yang dibuat oleh instansi-instansi tersebut lebih kepada kriteria kuantitatif yang diukur berdasarkan jumlah omzet dan kepemilikan aset.

Menurut UU Nomor 9 Tahun 1995, usaha kecil didefinisikan sebagai:

- a. Usaha produktif milik warga negara Indonesia yang berbentuk badan usaha perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum, termasuk koperasi.
- b. Anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung, dengan usaha menengah atau besar tidak termasuk dalam kategori usaha kecil.
- c. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100 juta per tahun.

Setelah diberlakukannya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, definisi UMKM berubah menjadi:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UU.

Setelah diberlakukannya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, definisi UMKM berubah menjadi:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil

#### 4.5 Kriteria UMKM

Kriteria UMKM dapat dikelompokkan berdasarkan jumlah aset dan omzet yang dimiliki masing-masing badan usaha sebagaimana rumusan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, sedangkan pengelompokan berdasarkan jumlah karyawan yang terlibat dalam sebuah usaha tidak dirumuskan dalam undang-undang tersebut. Kriteria UMKM yang ditentukan berdasarkan aset dan omzet yang dimiliki dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Kriteria UMKM Berdasarkan Aset dan Omzet

No	URAIAN	ASET	OMZET
1	Usaha Mikro	Maksimum Rp50 juta	Maksimum Rp300 juta
2	Usaha Kecil	> Rp50 juta – 500 jt	> Rp300 juta – 2,5 miliar
3	Usaha Menengah	> Rp500 jt – < 1 milyar	> Rp2,5 miliar – 50 miliar

Sumber: Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008



Sementara itu, BPS merumuskan kriteria UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja seperti yang terlihat pada Tabel di bawah ini:

Kriteria UMKM Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

No	Kelompok UMKM	Jumlah Tenaga Kerja
1	Usaha Mikro	Kurang dari 4 orang
2	Usaha Kecil	5 sampai dengan 19 orang
3	Usaha Menengah	20 sampai dengan 99 orang

Sumber: Biro Pusat Statistik (BPS)

Dalam dimensi lain, Musa Hubeis (2009) mengelompokkan dua pemahaman mengenai UMKM yang dijelaskannya sebagai berikut:

1. Ukuran dari usaha atau jenis kewirausahaan/tahap pengembangan usaha.

UMKM diklasifikasikan atas dasar (1) self employment perorangan, (2) self employment kelompok, dan (3) industri rumah tangga yang berdasarkan jumlah tenaga kerja dan modal usaha. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, tahap perkembangan usaha UMKM dapat dilihat dari aspek pertumbuhan menurut pendekatan efisiensi dan produktivitas, yaitu (1) tingkat survival menurut ukurannya (self employment perorangan hingga industri rumah tangga); (2) tingkat konsolidasi menurut penggunaan teknologi tradisional yang diikuti dengan kemampuan mengadopsi teknologi modern; serta (3) tingkat akumulasi menurut penggunaan teknologi modern yang diikuti dengan keterkaitannya dengan struktur ekonomi maupun industri.

2. Tingkat penggunaan teknologi.

Dalam hal ini, UMKM terdiri atas UMKM yang menggunakan teknologi tradisional (yang nantinya akan meningkat menjadi teknologi modern) dan usaha UMKM yang menggunakan teknologi modern dengan kecenderungan semakin menguatnya keterkaitan dengan struktur ekonomi, secara umum, dan struktur industri, secara khusus.

#### 4.6 Definisi UMKM oleh Lembaga Dunia dan Negara-Negara Asing

Definisi dan kriteria UMKM menurut lembaga-lembaga dunia dan negara-negara asing umumnya hampir sama dengan definisi dan kriteria yang dirumuskan di Indonesia. Definisi tersebut didasarkan pada berbagai aspek, seperti jumlah tenaga kerja, omzet, dan jumlah aset. Berikut adalah beberapa definisi yang dirumuskan oleh beberapa lembaga internasional dan negara asing.

World Bank membagi UMKM ke dalam 3 kelompok dengan kriteria sebagai berikut:

1. Medium Enterprise dengan kriteria jumlah karyawan maksimal 300 orang, pendapatan per tahun mencapai US\$ 1 5 juta, dan jumlah aset mencapai US\$ 15 juta.
2. Small Enterprise dengan kriteria jumlah karyawan kurang dari 30 orang, pendapatan per tahun tidak melebihi US\$3 juta, dan jumlah aset tidak melebihi US\$3 juta.
3. Micro Enterprise dengan kriteria jumlah karyawan kurang dari 10 orang, pendapatan per tahun tidak melebihi US\$ 1 00 ribu, dan jumlah aset tidak melebihi US\$ 100 ribu.

Singapura mendefinisikan UMKM sebagai usaha yang memiliki minimal 30% pemegang saham lokal serta fixed productive asset (aset produktif tetap) di bawah SG\$ 15 juta.

Malaysia menetapkan definisi UMKM sebagai usaha yang memiliki jumlah karyawan tetap (full-time worker) kurang dari 75 orang atau usaha yang modal pemegang sahamnya kurang dari RM2,5 juta.

Jepang membagi UMKM dalam beberapa kelompok sebagai berikut: (1) Mining and manufacturing dengan kriteria jumlah karyawan maksimal 300 orang atau jumlah modal saham mencapai US\$2,5 juta. (2) Wholesale dengan kriteria jumlah karyawan maksimal 100 orang atau jumlah modal mencapai US\$820 ribu. (3) Retail dengan kriteria jumlah karyawan maksimal 51-1 orang atau jumlah modal saham sampai US\$820 ribu. (4) Service dengan kriteria jumlah karyawan maksimal 100 orang atau jumlah modal saham sampai US\$420 ribu.

Korea Selatan mendefinisikan UMKM sebagai usaha yang jumlah tenaganya di bawah 300 orang dan jumlah asetnya kurang dari US\$60 juta.

Sedangkan European Commission membagi UMKM ke dalam 3 jenis, yaitu: (1) Mediumsized Enterprise dengan kriteria: jumlah karyawan kurang dari 250 orang, pendapatan per tahun tidak melebihi US\$50 juta, dan jumlah aset tidak melebihi US\$50 juta; (2) Smallsized Enterprise dengan kriteria jumlah karyawan kurang dari 50 orang, pendapatan per tahun tidak melebihi US\$10 juta, dan jumlah aset tidak melebihi US\$13 juta; (3) Micro-sized Enterprise dengan kriteria jumlah karyawan kurang dari 10 orang, pendapatan per tahun tidak melebihi US\$2 juta, dan jumlah aset tidak melebihi US\$2 juta.

Di AS terdapat Small Business Administration (SBA) yang memberikan dukungan terhadap UMKM. SBA menetapkan standar ukuran usaha kecil pada industri-industri dasar. Umumnya, usaha kecil didefinisikan memiliki kurang dari 500 karyawan untuk bisnis manufaktur dan pertambangan. Sementara itu, SBA juga mendefinisikan usaha kecil sebagai usaha dengan penerimaan per tahun kurang dari US\$7,5 juta untuk usaha non-manufaktur, dengan beberapa pengecualian.

#### **4.7 Ciri dan Karakteristik UMKM**

UMKM tidak hanya berbeda dari aspek modal, omzet, dan jumlah tenaga kerja. Perbedaan UMKM dengan usaha besar dapat pula dibedakan berdasarkan ciri dan karakteristik yang terdapat dalam UMKM itu sendiri. Menurut Saifuddin Sarief seperti dikutip oleh Ismet Abdullah (2004), ciri-ciri UMKM dapat dijelaskan berdasarkan kelompok usahanya. Usaha mikro, umumnya dicirikan oleh beberapa kondisi berikut:

1. Belum melakukan manajemen/pencatatan keuangan, sekalipun yang sederhana, atau masih sangat sedikit yang mampu membuat neraca usahanya.
2. Pengusaha atau SDM-nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD, dan belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
3. Pada umumnya, tidak/belum mengenal perbankan, tetapi lebih mengenal rentenir atau tengkulak.
4. Umumnya, tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
5. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki pada umumnya kurang dari 4 (empat) orang. Anggota dari suatu koperasi tertentu biasanya berskala mikro.
6. Perputaran usaha (turnover) umumnya cepat. Mampu menyerap dana yang relatif besar. Dalam situasi krisis ekonomi, kegiatan usahanya tetap berjalan, bahkan mampu berkembang karena biaya manajemennya relatif rendah.
7. Pada umumnya, pelaku usaha mikro memiliki sifat tekun, sederhana, serta dapat menerima bimbingan (asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat).

Ciri-ciri usaha kecil di antaranya ditunjukkan oleh beberapa karakteristik berikut.

1. Pada umumnya, sudah melakukan pembukuan/manajemen keuangan. Walaupun masih sederhana, tetapi keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dari keuangan keluarga dan sudah membuat neraca usaha.
2. SDM-nya sudah lebih maju dengan rata-rata pendidikan SMA dan sudah memiliki pengalaman usaha.
3. Pada umumnya, sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
4. Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan, tetapi belum dapat membuat business planning, studi kelayakan, dan proposal kredit kepada bank sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultan/pendamping.
5. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki antara 5 sampai 19 orang.

Usaha menengah memiliki ciri-ciri sebagai berikut.

1. Pada umumnya, telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara bagian keuangan, pemasaran, dan produksi.
2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan pengauditan dan penilaian atau pemeriksaan, termasuk yang dilakukan oleh bank.
3. Telah melakukan pengaturan atau pengelolaan dan menjadi anggota organisasi perburuhan. Sudah ada program Jamsostek dan pemeliharaan kesehatan.
4. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas, antara lain izin gangguan (HO), izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan, dan lain-lain.
5. Sudah sering bermitra dan memanfaatkan pendanaan yang ada di bank.
6. Kualitas SDM meningkat dengan penggunaan sarjana sebagai manajer.

Tatiek Koerniawati (2009) dalam beberapa kutipan merumuskan beberapa Ciri UMKM. Usaha mikro dicirikan oleh beberapa kriteria berikut:

1. Jenis barang atau komoditas usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat berpindah tempat.
3. Belum melakukan administrasi keuangan, yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
4. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
5. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
6. Umumnya, belum memiliki akses ke perbankan, tetapi sebagian dari mereka sudah memiliki akses ke lembaga keuangan non-bank.
7. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.

Usaha kecil dicirikan sebagai berikut.

1. Jenis barang atau komoditas yang diusahakan umumnya tidak mudah berubah.
2. Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap dan tidak berpindah-pindah.
3. Pada umumnya, sudah melakukan administrasi keuangan (walau masih sederhana), keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dari keuangan keluarga, dan sudah membuat neraca usaha.
4. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
5. Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
6. Sebagian sudah memiliki akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
7. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik, seperti business planning.

Secara umum, ciri-ciri usaha menengah meliputi beberapa hal, yaitu:

1. Umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern dengan pembagian tugas yang jelas, seperti bagian keuangan, pemasaran, dan produksi.
2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan pengauditan dan penilaian atau pemeriksaan, termasuk yang dilakukan oleh bank.

3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, sudah menyediakan Jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dan lain sebagainya.
4. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas, antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan, dan lain-lain.
5. Sudah memiliki akses terhadap sumber-sumber pendanaan perbankan.
6. Umumnya, telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

Dengan berbagai ciri yang terdapat pada UMKM, sejatinya pihak yang berwenang perlu melakukan inventarisasi terhadap berbagai kelemahan yang dimiliki masing-masing UMKM sehingga pemetaan UMKM menjadi lebih akurat untuk menciptakan suatu program pemberdayaan UMKM yang sesuai dengan kondisi masing-masing UMKM.

Dengan menggunakan kriteria kewirausahaan, UMKM dapat dibagi menjadi empat bagian (Tiktik, 2008), yaitu:

1. **Livelihood Activities:** UMKM yang termasuk ke dalam kategori ini pada umumnya bertujuan mencari kesempatan kerja untuk mencari nafkah. Para pelaku usaha di kelompok ini tidak memiliki jiwa kewirausahaan. Kelompok ini disebut sebagai sektor informal. Di Indonesia, jumlah UMKM kategori ini adalah yang terbesar.
2. **Micro Enterprises:** UMKM ini biasanya berupa artisan (pengrajin) dan tidak memiliki sifat kewirausahaan. Jumlah UMKM ini di Indonesia relatif besar.
3. **Small Dynamic Enterprises:** Pelaku UMKM jenis ini biasanya memiliki jiwa kewirausahaan. Banyak pengusaha skala menengah dan besar yang tadinya berasal dari kategori ini. Jika dibina dengan baik, sebagian UMKM kategori ini akan masuk ke kategori keempat. Jumlah kelompok UMKM ini jauh lebih kecil dari jumlah UMKM pada kategori I dan 2. Kelompok UMKM ini sudah dapat menerima pekerjaan sub-kontak dan ekspor.
4. **Fast Moving Enterprises:** Pelaku UMKM jenis ini memiliki jiwa kewirausahaan yang sebenarnya. Dari kelompok ini, akan muncul usaha skala menengah dan besar.

Memahami kriteria UMKM yang dikaitkan dengan konsep kewirausahaan akan memudahkan pihak yang berwenang untuk melakukan pembinaan UMKM.

Tujuan dari pembinaan UMKM adalah memajukan mitra UMKM binaan.

Untuk meringkas dan memberi pemahaman lebih mengenai apa itu UMKM, Tabel berikut berisi karakteristik utama UMKM.

#### Karakteristik-Karakteristik Utama UMKM

No	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
1.	Formalitas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beroperasi di struktur informal.</li> <li>- Usaha tidak terdaftar.</li> <li>- Pajak jarang/tidak dibayarkan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beberapa beroperasi di sektor formal.</li> <li>- Beberapa tidak terdaftar.</li> <li>- Hanya sedikit yang membayar pajak.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Semua di sektor formal.</li> <li>- Terdaftar dan membayar pajak.</li> </ul>
2.	Organisasi dan Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dijalankan oleh pemilik.</li> <li>- Tidak menerapkan pembagian tenaga kerja internal (ILD).</li> <li>- Manajemen &amp; struktur organisasi formal (MOF).</li> <li>- Sistem pembukuan formal (ACS).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dijalankan oleh pemilik.</li> <li>- Tidak ada ILD, MOF, ACS.</li> </ul>	Banyak yang mempekerjakan manajer profesional dan menerapkan ILD, MOF, ACS.
3.	Sifat dan Kesempatan Kerja	Kebanyakan menggunakan anggota keluarga yang tidak dibayar.	Beberapa memakai tenaga kerja (TK) yang digaji.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Semua memakai TK yang digaji.</li> <li>- Semua memiliki sistem perekrutan formal.</li> </ul>
4.	Pola/Sifat dari Proses Produksi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Derajat mekanisme sangat rendah/ umumnya manual.</li> <li>- Tingkat teknologi sangat rendah.</li> </ul>	Beberapa memakai mesin-mesin baru.	Banyak yang mempunyai derajat mekanisme yang tinggi (memiliki akses terhadap teknologi tinggi).

Materi Online Pertemuan ke-4

5.	Orientasi Pasar	Umumnya menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapatan rendah.	- Banyak yang menjual ke pasar domestik dan ekspor. Melayani kelas menengah ke bawah.	- Semua menjual ke pasar domestik dan banyak yang ekspor. - Melayani kelas menengah ke atas.
6.	Profil Ekonomi dan Sosial dari Pemilik Usaha	- Pendidikan rendah dan dari rumah tangga (RT) miskin. - Motivasi utama untuk bertahan hidup.	- Banyak yang berpendidikan baik dan berasal dari RT non-miskin. - Banyak yang bermotivasi bisnis/ mencari profit.	- Sebagian besar berpendidikan baik dan dari RT makmur. - Motivasi utama adalah mencari profit.
7.	Sumber Bahan Baku dan Modal	Kebanyakan menggunakan bahan baku lokal dan uang sendiri.	Beberapa memakai bahan baku impor dan memiliki akses ke kredit formal.	Banyak yang memakai bahan baku impor dan memiliki akses ke kredit formal.
8.	Hubungan Ekonomi	Kebanyakan tidak memiliki akses ke program-program pemerintah dan tidak memiliki hubungan bisnis dengan usaha besar.	Banyak yang memiliki akses ke program-program pemerintah dan memiliki hubungan bisnis dengan usaha besar (termasuk penanaman modal asing atau PMA).	Sebagian besar memiliki akses ke program-program pemerintah dan banyak yang memiliki hubungan bisnis dengan usaha besar (termasuk PMA).
9.	Pengusaha Wanita	Rasio wanita terhadap pria yang berprofesi sebagai pengusaha sangat tinggi.	Rasio wanita terhadap pria yang berprofesi sebagai pengusaha cukup tinggi.	Rasio wanita terhadap pria yang berprofesi sebagai pengusaha sangat rendah.

Sumber: Tulus T. H. Tambunan (2009)