

**MODUL MATERI 9**

---

**PROFIL BISNIS****USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM)****BAB I  
PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. UMKM juga telah terbukti tidak terpengaruh terhadap krisis. Ketika krisis menerpa pada periode tahun 1997 – 1998, hanya UMKM yang mampu tetap berdiri kokoh.

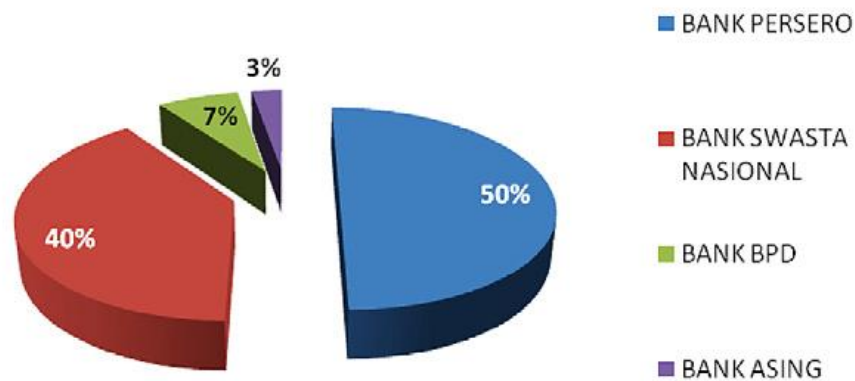
Data Badan Pusat Statistik memperlihatkan, pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat terus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 56.534.592 unit atau 99.99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Data tersebut membuktikan, UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan, terutama bank untuk menyalurkan pembiayaan. Karena sekitar 60 - 70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan.

Pengalaman tersebut telah menyadarkan banyak pihak, untuk memberikan porsi lebih besar terhadap bisnis skala mikro, kecil, dan menengah. Pemerintah dan legislatif membuktikan perhatiannya terhadap UMKM dengan meluncurkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dengan adanya peraturan yang menjadi payung hukum, gerak UMKM menjadi semakin leluasa. Persoalan klasik seperti akses permodalan kepada lembaga keuangan pun mulai bisa teratasi. Karena di dalam peraturan itu tercantum mengenai perluasan pendanaan dan fasilitasi oleh perbankan dan lembaga jasa keuangan non-bank.

Perbankan pun mulai agresif menyalurkan kredit kepada UMKM. Bisnis UMKM tidak lagi dipandang sebagai bisnis kelas dua. Terbukti, penyaluran kredit ke sektor UMKM lambat laun mengalami pertumbuhan. Secara umum pertumbuhannya lebih tinggi dibandingkan total kredit perbankan. Gambar 1.1. di bawah yang merupakan data tahun 2014 menjelaskan mengenai penyaluran kredit perbankan. Porsi terbesar masih dipegang oleh Bank Persero, yaitu sebesar 50%, sementara Bank Swasta Nasional sekitar 40%, BPD 7% dan Bank Asing serta Campuran sekitar 3%.

**Grafik 1.1. Penyaluran Kredit UMKM Tahun 2014**

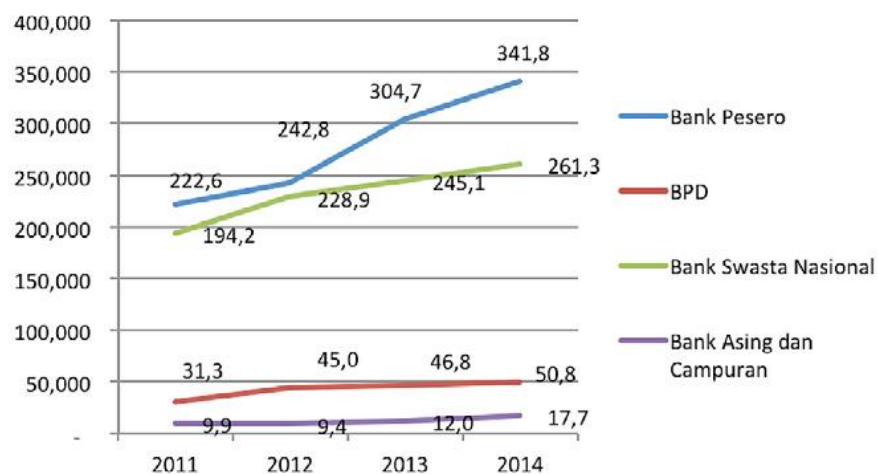
**PENYALURAN KREDIT UMKM**



Sumber: Bank Indonesia, diolah

Sementara bila kita lihat dari tahun 2011 hingga tahun 2014, berdasarkan Gambar 1.2., terlihat jelas terjadi peningkatan secara signifikan penyaluran kredit yang dilakukan perbankan kepada UMKM. Kenaikan kredit UMKM rata-rata mencapai 13.63% per tahun.

**Grafik 1.2. Penyaluran Kredit UMKM oleh Bank Umum Periode 2011-2014**



Sumber: Bank Indonesia, diolah

Dari dua data tersebut kita bisa melihat, perhatian perbankan terhadap UMKM semakin baik tiap tahunnya. Namun demikian, perbaikan harus terus menerus menjadi perhatian. Tidak hanya dari sisi kuantitas nilai kredit yang harus ditingkatkan, namun dari sisi kualitas pun perlu diperhatikan. Karena harus diakui, dari seluruh bank yang menyalurkan kredit, tidak semuanya memiliki pengalaman dan kompetensi yang memadai mengenai UMKM. Ada beberapa bank selama ini hanya fokus kepada penyaluran kredit korporasi.

Dari sisi kuantitas, Bank Sentral telah mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 14/22/PBI/2012 tanggal 21 Desember 2012 tentang Pemberian Kredit oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. PBI tersebut mengamanatkan kepada bank agar pada tahun 2015 memberikan porsi kredit sekurang-kurangnya 5% kepada UMKM dari total kredit atau pembiayaan yang dikucurkan. Bahkan pada tahun 2018 rasio kredit atau pembiayaan terhadap UMKM ditetapkan paling rendah 20% dari total kredit atau pembiayaan. Kemudian dari sisi kualitas, pelaku perbankan harus memahami profil bisnis UMKM secara lebih mendalam sehingga penyaluran kredit tepat sasaran dan menghasilkan kredit yang berkualitas baik dan lancar.

## BAB II PROFIL DAN KARAKTERISTIK BISNIS UMKM

Setelah menyelesaikan modul ini, peserta diharapkan dapat :

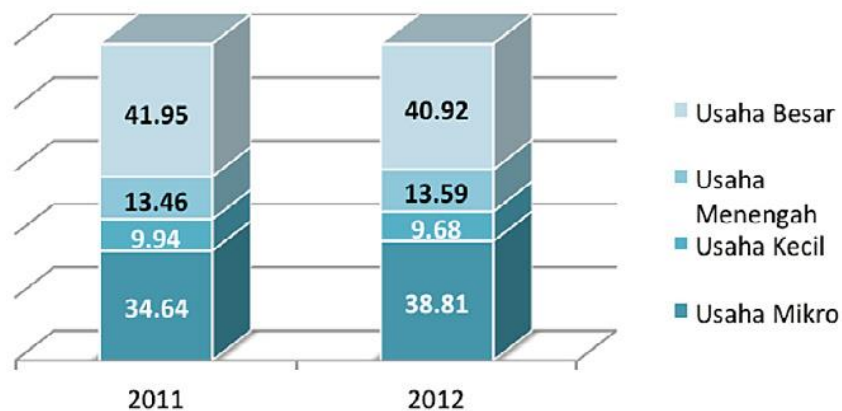
1. Memahami Profil Bisnis UMKM di Indonesia;
2. Memahami Karakteristik UMKM di Indonesia;
3. Memahami Peluang dan Kendala UMKM di Indonesia;
4. Memahami Bisnis UMKM Pilihan di Indonesia.

### 9.1. Profil Bisnis UMKM

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah mampu membuktikan eksistensinya dalam perekonomian di Indonesia. Ketika badai krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1998 usaha berskala kecil dan menengah yang relatif mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Karena mayoritas usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga, ketika ada fluktuasi nilai tukar, perusahaan berskala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis.

Bisnis UMKM menyumbang PDB (Produk Domestik Bruto) sekitar 60% dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

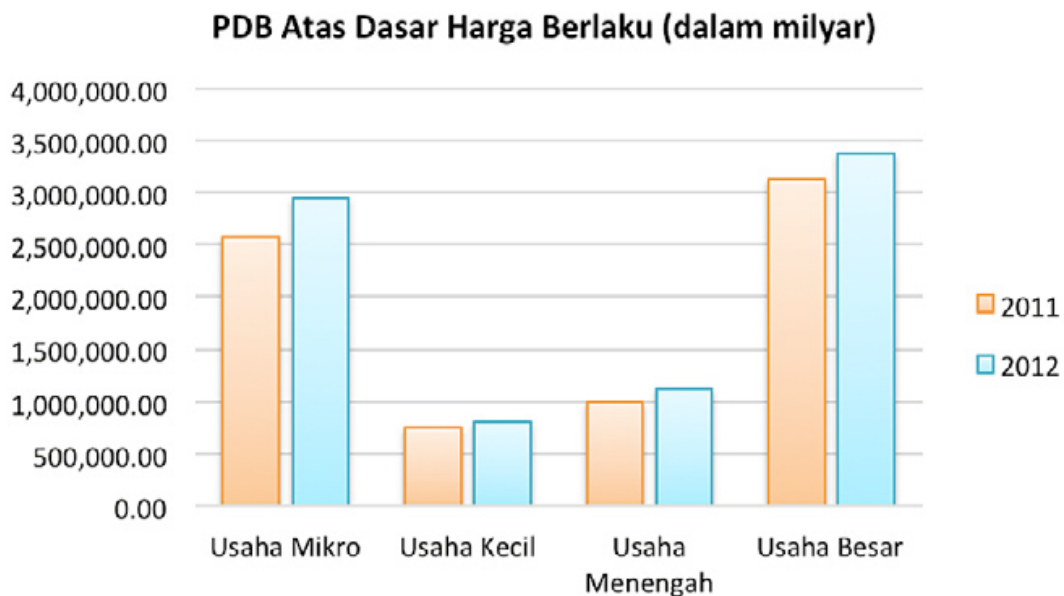
**Grafik 2.1. Perkembangan Usaha Besar dan UMKM  
Tahun 2011 – 2012**



Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, 2014

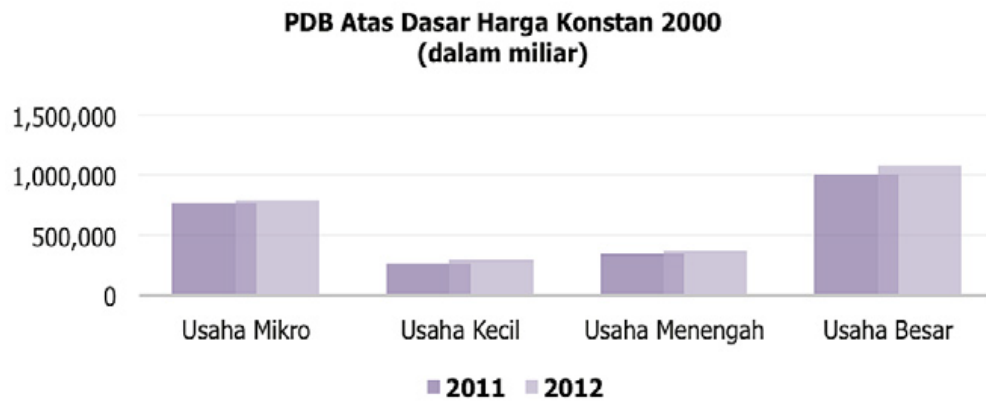
Berdasarkan Grafik 2.1. selama tahun 2011 sampai 2012 terjadi pertumbuhan pada UMKM serta penurunan pada usaha besar. Bila pada tahun 2011, usaha besar mencapai 41,95% tahun berikutnya hanya 40,92%, turun sekitar 1,03%. Pada UMKM terjadi sebaliknya. Bila usaha menengah pada tahun 2011 hanya 13,46%, pada tahun 2012 mencapai 13,59%. Ada peningkatan sebesar 0,13%. Berbeda dengan usaha kecil, ada sedikit penurunan dari tahun 2011. Pada tahun itu mencapai 9,94% namun pada tahun 2012 hanya mencapai 9,68%, artinya menurun sekitar 0,26%. Peningkatan cukup besar terjadi pada usaha mikro, bila tahun 2011 hanya mencapai 34,64%, pada tahun 2012 berhasil meraih 38,81% terjadi peningkatan sebesar 4,17%.

**Grafik 2.2. Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar Tahun 2011-2012**



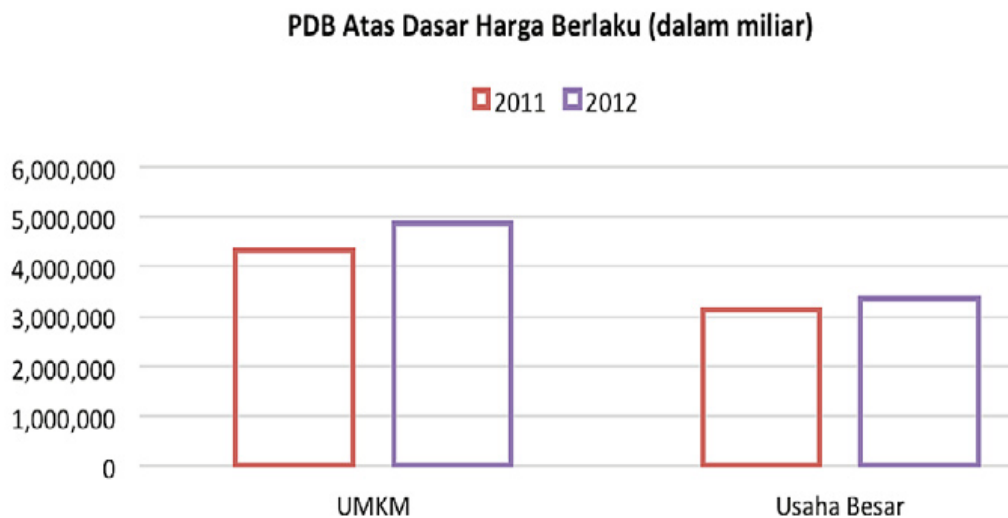
Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, 2014

**Grafik 2.3. Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar Tahun 2011-2012**



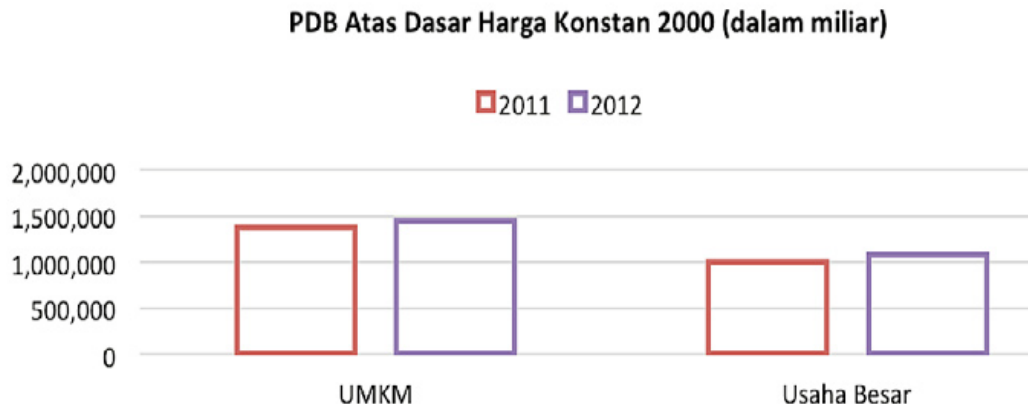
Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, 2014

**Grafik 2.4. Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Usaha Besar Tahun 2011-2012**



Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, 2014

**Grafik 2.5. Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar Tahun 2011-2012**



Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, 2014

Grafik di atas (2.2 – 2.5) menjelaskan sumbangan UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Atas Harga Berlaku dan Harga Konstan 2000. PDB adalah jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu negara tertentu, atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh seluruh unit ekonomi. Kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional menurut harga berlaku pada tahun 2011 sebesar Rp4.321,8 triliun atau 58,05%, sedangkan tahun 2012 sebesar Rp4.869,5 triliun atau 59,08%.

Total kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional merupakan akumulasi dari semua sektor ekonomi UMKM. Penggolongan jenis kegiatan ekonomi mengikuti konsep ISIC (*International Standard Classification of All Economic Activities*) yang direvisi tahun 1968. Klasifikasi sektor ini bertujuan untuk memudahkan perbandingan tingkat aktivitas ekonomi antar berbagai macam kegiatan.

**Tabel 2.1. Sembilan Penggolongan Utama Sektor Ekonomi**

No	Klasifikasi/Penggolongan	Keterangan
1.	Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mencakup segala macam pengusaha dan pemanfaatan benda-benda/barang-barang biologis (hidup) yang berasal dari alam untuk memenuhi kebutuhan atau usaha lainnya.</li> </ul>

Materi Online Pertemuan ke-9

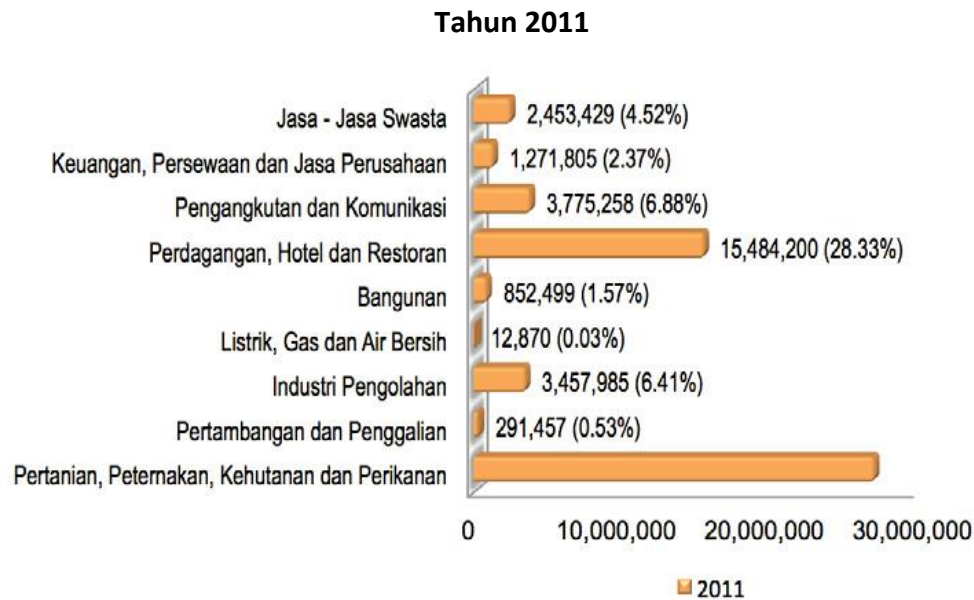
2. Pertambangan dan Penggalian
  - Sektor pertambangan dan penggalian meliputi subsektor minyak dan gas bumi, subsector pertambangan non migas, dan subsektor penggalian.
3. Industri Pengolahan
  - Industri pengolahan merupakan kegiatan perubahan bahan dasar (bahan mentah) menjadi barang jadi/setengah jadi dan/atau dari barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, baik secara mekanis, kimiawi, dengan mesin ataupun dengan tangan.
4. Listrik, Gas dan Air Bersih
  - Listrik mencakup kegiatan pembangkitan, nntransmisi, dan distribusi listrik baik untuk keperluan rumah tangga, usaha, industri, gedung kantor pemerintah, penerangan jalan umum, dan lain sebagainya.
  - Gas mencakup kegiatan pengolahan gas nncair, produksi gas dengan karbonasi arang atau dengan pengolahan yang mencampur gas dengan gas alam atau petroleum atau gas lainnya, serta penyaluran gas cair melalui suatu sistem pipa saluran kepada rumah tangga, perusahaan industri, atau pengguna komersial lainnya.
  - Air bersih mencakup kegiatan penampungan, penjernihan, dan penyaluran air, baku atau air bersih dari terminal air melalui saluran air, pipa atau mobil tangki (dalam satu pengelolaan administrasi dengan kegiatan ekonominya) kepada rumah tangga, perusahaan industri atau pengguna komersial lainnya.
5. Bangunan
  - Bangunan atau konstruksi adalah kegiatan nnpenyiapan, pembuatan, pemasangan, pemeliharaan maupun perbaikan bangunan/konstruksi yang menyatu dengan tempat kedudukannya, baik digunakan sebagai tempat tinggal maupun sarana lainnya.



Materi Online Pertemuan ke-9

- |   |   |  |
|---|---|--|
| 6 | Perdagangan,<br>Hotel dan Restoran            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Perdagangan adalah kegiatan penjualan kembali (tanpa perubahan teknis) barang baru maupun bekas.</li><li>• Hotel adalah bagian dari lapangan usaha kategori penyediaan akomodasi dan penyediaan makan minum.</li><li>• Restoran disebut kegiatan penyediaan makan minum adalah usaha jasa pangan yang bertempat di sebagian atau seluruh bangunan permanen yang menjual dan menyajikan makan dan minuman untuk umum ditempat usahanya.</li></ul> |
| 7 | Pengangkutan dan<br>Komunikasi                | <ul style="list-style-type: none"><li>• Pengangkutan adalah kegiatan pemindahan orang/penumpang dan/atau barang/ternak dari satu tempat ke tempat lain melalui darat, air maupun udara dengan menggunakan alat angkutan bermotor maupun tidak bermotor.</li><li>• Komunikasi yaitu usaha pelayanan komunikasi untuk umum baik melalui pos, telepon, teleks atau hubungan radio panggil (pager).</li></ul>  |
| 8 | Keuangan,<br>Persewaan dan<br>Jasa Perusahaan | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan mencakup kegiatan perantara keuangan, asuransi, dana pensiun, penunjang perantara keuangan, real estate, usaha persewaan, dan jasa perusahaan.</li></ul>  |
| 9 | Jasa-jasa                                     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Jasa-jasa meliputi kegiatan pelayanan kepada masyarakat yang ditujukan untuk melayani kepentingan rumah tangga, badan usaha, pemerintah dan lembaga-lembaga lain.</li></ul>  |

**Grafik 2.6. Perkembangan Jumlah UMKM Menurut Sektor Ekonomi**



Sumber : Kementerian Koperasi dan UMKM, 2014

Jika ditinjau dari sektor ekonomi UMKM yang memiliki proporsi unit usaha terbesar sampai terkecil berdasarkan grafik di atas (2.6.) adalah sektor: 1. Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan (48,85%); 2. Perdagangan, Hotel dan Restoran (28,83%); 3. Pengangkutan dan Komunikasi (6.88%); 4. Industri Pengolahan (6,41%); 5. Jasa-jasa (4,52%); 6. Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan (2,37%); 7. Bangunan (1,57%); 8. Pertambangan dan Penggalian (0,53%); 9. Listrik, Gas dan Air Bersih (0,03%).

## 9.2. Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu: 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang); 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang); dan 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
- UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu qqberwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
- *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: *“Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.”*

**Tabel 2.2. Karakteristik UMKM dan Usaha Besar**

<b>Ukuran Usaha</b>	<b>Karakteristik</b>
<b>Usaha Mikro</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap; sewaktu-waktu dapat berganti.</li><li>• Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu-waktu dapat pindah tempat.</li><li>• Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.</li><li>• Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.</li></ul>

- Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- Contoh: Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar.

#### **Usaha Kecil**

- Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.
- Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.
- Sudah membuat neraca usaha.
- Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha.
- Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.
- Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.
- Contoh: Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.

**Usaha  
Menengah**

- Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
- Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk *auditing* dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
- Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.
- Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.
- Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.
- Contoh: Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.

**Usaha Besar**

- Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

**Tabel 2.3. Kriteria UMKM & Usaha Besar Berdasarkan Aset dan Omset**

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
<b>Usaha Mikro</b>	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
<b>Usaha Kecil</b>	> Rp50 juta – Rp500 juta	>Rp300 juta –Rp2,5 miliar
<b>Usaha Menengah</b>	>Rp500 juta – Rp10 miliar	>Rp2,5 miliar– Rp50 miliar
<b>Usaha Besar</b>	>Rp10 miliar	>Rp50 miliar

Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

- Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.
- Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
- Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
- Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
- Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
- Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya.

### 9.3. Peluang dan Kendala

#### 9.3.1. Peluang Bisnis UMKM

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Berikut beberapa peran penting UMKM:

- UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
- Krisis moneter 1998 -> Krisis 2008-2009 -> 96% UMKM tetap bertahan dari goncangan krisis.
- UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
- UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar terjadi *link* bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.
- UMKM di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan pedesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas.
- Selain itu, beberapa kontribusi positif UMKM yang tidak dapat dipandang sebelah mata, yaitu:
  - Tulang punggung perekonomian nasional karena merupakan populasi pelaku usaha dominan (99,9%);
  - Menghasilkan PDB sebesar 59,08% (Rp4.869,57 Triliun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6,4% pertahun;
  - Menyumbang volume ekspor mencapai 14,06% (Rp166,63 triliun) dari total ekspor nasional;
  - Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) nasional sebesar 52,33% (Rp830,9 triliun);

- Secara geografis tersebar di seluruh tanah air, di semua sektor. Memberikan layanan kebutuhan pokok yang dibutuhkan masyarakat. *Multiplier effect*-nya tinggi. Merupakan instrumen pemerataan pendapatan dan mengurangi ketimpangan kesejahteraan masyarakat;
- Wadah untuk penciptaan wirausaha baru;
- Ketergantungan pada komponen impor yang minimal. Memanfaatkan bahan baku dan sumber daya lokal yang mudah ditemukan dan tersedia di sekitar sehingga menghemat devisa.

**Tabel 2.4. Aspek Lingkungan Strategis**

<b>Aspek Politik</b>	<b>Aspek Ekonomi</b>	<b>Aspek Sosial</b>
Pesatnya kerjasama ekonomi antar negara terutama dalam konteks ASEAN dan APEC yang akan menciptakan peluang baru bagi UMKM	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kontribusi UMKM § terhadap pembentukan PDB</li> <li>➤ Pengembangan UMKM hanya membutuhkan tingkat investasi yang lebih rendah</li> <li>➤ Kontribusi UMKM dalam ekspor non migas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Sektor UMKM telah menjamin stabilitas pasar tenaga kerja</li> <li>➤ Penekanan pengangguran menjadi wahana bangkitnya wirausaha baru</li> </ul>

Sumber: Rencana Strategis Kementerian Koperasi dan UMKM 2012

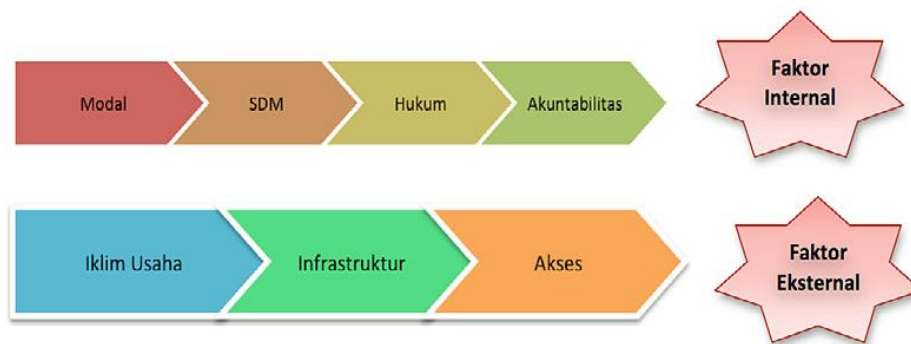
Dengan demikian, bisnis UMKM mempunyai peran strategis dalam perekonomian Indonesia, karena:

- Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor;
- Penyedia lapangan kerja yang terbesar;
- Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat;
- Pencipta pasar baru dan sumber inovasi;
- Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.



### 9.3.2. Kendala Bisnis UMKM

Data-data yang disebutkan sebelumnya telah membuktikan begitu besarnya peran UMKM terhadap perekonomian Indonesia, meskipun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus, masih banyak hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM.



Berikut ini beberapa kendala hambatan yang sering muncul dalam UMKM:

#### a. Internal

##### Modal

- Sekitar 60-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan.
- Diantara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

##### Sumber Daya Manusia (SDM)

- Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan mencari menjalankan *quality control* terhadap produk.
- Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar.
- Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran.

## Materi Online Pertemuan ke-9

- Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja nnkarena keterbatasan kemampuan menggaji.
- Karena pemilik UMKM masih sering terlibat dalam persoalan teknis, nns sehingga kurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya.

### **Hukum**

Pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

### **Akuntabilitas**

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

#### **b. Eksternal**

##### **Iklm usaha masih belum kondusif.**

- Koordinasi antar nnstakeholder UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.
- Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan nnelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.

##### **Infrastruktur**

- Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan ndengan alat-alat teknologi.
- Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.nn

##### **Akses**

- Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM nmendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah.
- Akses terhadap teknologi, terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/nngrup bisnis tertentu.
- Belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, nnterutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibat dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.

#### 9.4. Bisnis UMKM Pilihan

Berdasarkan perkembangan Produk Domestik Bruto Tahun 2010 -2011. untuk meningkatkan kapasitas usaha UMKM masih memiliki prospek cukup besar, terutama bagi sektor-sektor ekonomi UMKM yang menyumbang PDB dalam porsi besar.

**Tabel 2.5. Produk Domestik Bruto Menurut Sektor Ekonomi  
Tahun 2010 – 2011**

Sektor Ekonomi		Atas Dasar Harga Berlaku		Atas Dasar Harga Konstan	
		2010	2011	2010	2011
Pertanian, Peternakan, Kehutanan & Perikanan	UMKM	962.048,2	1.010.335,8	292.111,6	310.886,7
	UB	41.973,3	48.773,2	12.294,6	16.919,6
Pertambangan dan pengalihan	UMKM	102.884,8	128.475,0	24.570,8	30.498,2
	UB	564.262,4	707.997,7	161.864,6	219.065,8
Industri Pengolahan	UMKM	567.205,0	786.297,3	186.449,2	191.551,9
	UB	1.129.124,0	1.412.848,8	408.863,9	375.541,4
Listrik, Gas dan Air Bersih	UMKM	3.779,2	6.714,3	1.351,2	2.691,6
	UB	47.624,4	40.906,5	16.696,5	28.977,0
Bangunan	UMKM	227.246,2	279.845,4	54.551,6	62.666,3
	UB	397.607,7	358.718,8	95.511,7	130.975,9
Perdagangan, Hotel dan Restoran	UMKM	845.414,7	1.147.600,7	384.575,1	361.705,8
	UB	30.634,3	39.319,2	16.025,9	29.408,7
Pengangkutan dan Komunikasi	UMKM	189.740,5	220.278,6	79.395,8	99.676,8
	UB	208.931,2	254.879,2	137.998,9	127.498,6
Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan	UMKM	288.028,2	329.605,0	139.982,1	161.436,5
	UB	170.413,4	239.145,9	80.663,9	73.021,9
Jasa-jasa	UMKM	280.046,5	394.419,5	119.584,5	148.212,2
	UB	11.798,8	20.925,3	5.455,1	6.374,9
<b>PDB UMKM</b>		<b>3.466.393,3</b>	<b>4.303.571,5</b>	<b>1.282.571,8</b>	<b>1.369.326,0</b>
<b>PDB UB</b>		<b>2.602.369,5</b>	<b>3.123.514,6</b>	<b>935.375,2</b>	<b>1.007.784,0</b>
<b>PDB Nasional</b>		<b>6.068.762,8</b>	<b>7.427.086,1</b>	<b>2.217.947,0</b>	<b>2.377.110,0</b>

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM 2014

Tabel di atas menunjukkan sumbangan UMKM terhadap PDB selama kurun waktu 2010 – 2011 terus mendominasi dibanding usaha besar. Lima sektor ekonomi yang memberikan sumbangan besar terhadap PDB adalah:

- Perdagangan, Hotel dan Restoran
- Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan
- Industri Pengolahan
- Jasa-jasa
- Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan

Dari kelima sektor ekonomi tersebut, sumbangan terhadap PDB sektor industri pengolahan; perdagangan; hotel dan restoran; dan jasa-jasa cenderung mengalami kenaikan, sementara untuk pertanian dan jasa keuangan mengalami penurunan. Dengan demikian, sektor ekonomi yang berpotensi dan dapat menjadi pilihan adalah sektor industri, perdagangan dan jasa-jasa.

### 9.5. Rangkuman

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia, menyumbang PDB sekitar 60%. PDB tersebut merupakan akumulasi dari berbagai sektor ekonomi UMKM, diantaranya:

- Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan (48,85%);
- Perdagangan, Hotel dan Restoran (28,83%);
- Pengangkutan dan Komunikasi (6,88%);
- Industri Pengolahan (6,41%);
- Jasa-jasa (4,52%);
- Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan (2,37%);
- Bangunan (1,57%);
- Pertambangan dan Penggalian (0,53%);
- Listrik, Gas dan Air Bersih (0,03%).

Beberapa peran penting UMKM dalam perekonomian Indonesia adalah kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, yaitu: penyedia lapangan kerja yang terbesar; pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat; pencipta pasar baru dan sumber inovasi; serta sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa hambatan internal maupun eksternal yang harus dihadapi pelaku UMKM.

Hambatan dan kendala tersebut tidak menyurutkan pelaku UMKM untuk mengembangkan bisnis mereka. Peluang untuk meningkatkan kapasitas usaha UMKM masih memiliki prospek cukup besar, terutama bagi sektor-sektor ekonomi UMKM yang menyumbang PDB dalam porsi besar.