

MODUL MATERI 8

- **Pemberdayaan UMKM**
- **Berbagai Masalah dalam UMKM**
- **Strategi Pengembangan Koperasi dan UMKM dan Penguatan Koperasi dan UMKM**

A. Kemiskinan sebagai Alasan Perlunya Memberdayakan UMKM

Berdasarkan data yang dirilis BPS, kemiskinan di Indonesia pada akhir tahun 2012 masih berkisar pada angka 28,59 juta jiwa atau sekitar 11,66% dari total penduduk Indonesia yang mencapai 235 juta jiwa. Namun, jika menggunakan data versi bank Dunia, angka kemiskinan Indonesia berkisar di angka 100 juta.

Perbedaan metodologi yang diaplikasikan oleh BPS melalui pendekatan konsumsi sangat berbeda dengan metodologi yang diterapkan Bank Dunia. Bank Dunia menetapkan US\$2 sebagai ukuran kemiskinan, sementara BPS mematok konsumsi harian US\$ 1 sebagai ukuran kemiskinan atau sekitar Rp 420.000,- per orang per bulan. Angka US\$ 1 yang ditetapkan BPS merupakan sebuah ironi karena dapat dipastikan angka tersebut jauh dari cukup untuk memenuhi kebutuhan sandang, pangan, dan papan yang merupakan kebutuhan primer manusia. Dengan tingkat konsumsi yang demikian rendah, kebutuhan akan pendidikan, kesehatan, dan kebutuhan-kebutuhan lain pun akan sangat sulit untuk dipenuhi.

Terlepas dari nominal angka kemiskinan di Indonesia, sudah menjadi kewajiban bagi seluruh rakyat Indonesia yang berkecukupan untuk turut serta mengentaskan kemiskinan. Pemerintah dan kelompok usaha besar (termasuk BUMN) dapat mengadakan program CSR atau PKBL, sementara masyarakat dapat berpartisipasi dalam program zakat. Pengentasan kemiskinan dapat dilakukan dengan menguatkan UMKM. Penguatan UMKM dapat dilakukan melalui pemberdayaan usaha mikro karena usaha mikro umumnya dilakukan oleh masyarakat kecil.

Berdasarkan data yang dirilis TKPK, dari 31,02 juta penduduk miskin di Indonesia, sebanyak 63,68% tinggal di pedesaan dan sisanya (36,32%) tinggal di perkotaan. Untuk lebih jelas, mari kita simak tabel berikut tentang jumlah penduduk miskin yang tinggal di perkotaan dan pedesaan.

Materi Online Pertemuan ke-8

Tabel 1. Jumlah Penduduk Miskin Perkotaan dan Pedesaan

	Perkotaan	Pedesaan	Total
Jumlah masyarakat miskin	11.100.000	19.930.000	31.020.000
Persentase masyarakat miskin	35,77	64,23	14,15
Rasio kesenjangan kemiskinan	1,91	3,05	2,50
Indeks tingkat keparahan kemiskinan	0,52	0,82	0,68

Sumber: BPS

Kemiskinan adalah ketidakmampuan untuk memperoleh standar hidup minimal (World Bank, 1990). Kemiskinan dapat juga didefinisikan sebagai minimnya pendapatan dan harta, kelemahan fisik, isolasi, kerapuhan, dan ketidakberdayaan (Robert Chambers, 1997). Kemiskinan disebabkan oleh banyak faktor, terutama faktor sosial, budaya, pendidikan, kesehatan, teknologi, ekologi, dan sebagainya. Umumnya, kemiskinan dapat diklasifikasikan menjadi kemiskinan struktural dan kemiskinan kultural.

Kemiskinan struktural merupakan kemiskinan yang diakibatkan oleh kebijakan dan struktur ekonomi yang tidak memungkinkan masyarakat luas mengakses berbagai sumber ekonomi. Sistem yang berlaku hanya memungkinkan individu dan kelompok tertentu saja yang mampu mengakses sumber-sumber ekonomi, sementara kelompok masyarakat yang tidak mampu akan tersingkir dan kalah dalam persaingan (kapitalis). Kemiskinan struktural juga dapat terjadi karena sistem yang berlaku sangat sentralistik sehingga hanya sekelompok orang saja yang mampu mengakses sumber-sumber ekonomi (merkantalisme dan sosialisme).

Keadaan kepemilikan sumber daya yang tidak merata menyebabkan tidak meratanya pendapatan di masyarakat. Dengan kata lain kemiskinan kultural merupakan kemiskinan yang diakibatkan kebijakan pemerintah yang tidak berpihak kepada kelompok miskin itu sendiri.

Kemiskinan struktural juga dapat terjadi karena ketimpangan struktur perekonomian, di mana faktor-faktor produksi dikuasai oleh segelintir orang dengan bentuk pasar monopoli dan oligopoli, serta praktik korupsi, kolusi, dan nepotisme (KKN) juga terjadi di kalangan pengusaha dan penguasa. Salah satu bentuk kemiskinan struktural adalah program bantuan langsung tunai (BLT) yang seolah-olah membantu masyarakat, tetapi program tersebut kenyataannya tidak lebih dari sebuah bentuk pembedahan secara struktural yang berdampak pada kemiskinan kultural.

Materi Online Pertemuan ke-8

Jika kemiskinan struktural lebih merupakan situasi yang dibentuk oleh kebijakan dan sistem ekonomi sebuah negara, kemiskinan kultural diakibatkan oleh faktor-faktor budaya yang menyebabkan terjadinya proses pelestarian kemiskinan di dalam masyarakat (Revrison Baswir, 1999). Kemiskinan kultural mengacu pada sikap seseorang atau masyarakat yang disebabkan oleh gaya hidup, kebiasaan hidup, dan budaya masyarakat. Mereka sudah merasa cukup dengan sumber daya yang ada dan tidak merasa kekurangan akan sesuatu.

Kelompok masyarakat yang kemiskinannya diakibatkan oleh faktor kultural lebih sulit untuk diajak berpartisipasi dalam pembangunan. Mereka tidak tergerak untuk memperbaiki tingkat kehidupan sehingga pendapatan mereka tetap rendah menurut ukuran masyarakat pada umumnya. Dengan ukuran absolut, misalnya tingkat pendapatan minimum, mereka dapat dikatakan miskin, tetapi mereka tidak merasa miskin dan tidak mau disebut miskin.

Salah satu cara untuk mengurangi kemiskinan adalah dengan membangun kepedulian masyarakat dengan mengikutsertakan mereka dalam pembangunan. Hal ini dapat dilakukan melalui program CSR, PKBL, dan zakat yang diperuntukkan bagi penguatan ekonomi, bukan konsumsi. Penguatan ini tidak dapat dilakukan secara sporadis, tetapi harus dilakukan secara gradual dan terus-menerus. Pemberantasan kemiskinan tidak hanya dilakukan dengan memberikan nasi bungkus atau sekarung beras. Pengentasan kemiskinan harus dilakukan secara sistematis sebagaimana amanat konstitusi yang menjadikan ekonomi kerukytan sebagai sistem ekonomi Indonesia.

B. Berbagai Masalah dalam UMKM

Terdapat banyak masalah dalam upaya mengembangkan UMKM, terutama menyangkut manajemen, produksi dan pemasaran, serta pembiayaan. Berbagai persoalan tersebut muncul akibat sulitnya UMKM dalam mengakses berbagai sumber-sumber ekonomi, di samping tidak banyak kelompok masyarakat yang memiliki komitmen bagi pengembangan UMKM—termasuk dalam hal ini adalah mengonsumsi produk yang dihasilkan UMKM.

Di samping itu, meskipun pemerintah memberikan perhatian terhadap UMKM, tetapi perhatian tersebut tidak sebanding dengan perhatian yang diberikan terhadap perusahaan swasta besar dan BUMN. Berikut dijelaskan beberapa permasalahan yang biasa ditemukan di dalam UMKM.

Materi Online Pertemuan ke-8

➤ Manajemen

Umumnya, kegiatan UMKM (khususnya usaha mikro dan kecil) tidak membedakan berbagai persoalan yang ada di dalam perusahaan dengan berbagai persoalan pribadi, terutama menyangkut kepemilikan, pembiayaan, dan keuntungan perusahaan. Keduanya sering kali tercampur sehingga berbagai fungsi manajemen dalam menjalankan perusahaan tidak dilakukan sebagaimana mestinya, baik menyangkut perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), penggerakkan (activating), maupun pengawasan (controlling). Dengan kondisi demikian, maka dapat dipastikan bahwa kegiatan usaha tidak berjalan seperti seharusnya.

Manajemen berfungsi memandu berbagai sumber ekonomi yang dimiliki agar dengan sumber daya yang terbatas, tujuan perusahaan dapat dicapai. Dalam konteks ini, di sinilah perbedaan mendasar antara pengusaha dan pekerja terletak. Pengusaha bekerja berdasarkan sistem yang dibangun dan menjalankan sistem yang dibuat. Pekerjaan yang dijalankan dievaluasi secara terus-menerus guna mengetahui apakah yang dikerjakan sesuai dengan yang direncanakan atau keluar dari garis yang telah ditentukan.

Manajemen merupakan suatu keharusan bagi setiap perusahaan, termasuk UMKM. Dengan manajemen, berbagai kekuatan yang dimiliki mampu dioptimalkan, berbagai kelemahan dan ancaman dapat diminimalisasi, dan pengusaha dapat menangkap kesempatan serta peluang yang ada guna mengembangkan kegiatan perusahaan.

Mengingat manajemen merupakan hal yang penting untuk dilakukan dalam kegiatan bisnis, maka UMKM sejatinya juga melakukan hal yang sama dengan berbagai usaha lainnya. Manajemen diperlukan agar segala sesuatu terukur dengan baik, baik hal-hal yang menyangkut produksi, pemasaran, personalia, keuangan, maupun fungsi-fungsi bisnis lainnya. Kelemahan utama UMKM selama ini disebabkan oleh tidak digunakannya prinsip-prinsip bisnis modern dalam kegiatan bisnisnya. Segala sesuatu dikerjakan secara tradisional. Kondisi ini dapat dipahami karena kebanyakan UMKM, khususnya usaha mikro (seperti pada livelihood activities, dan micro enterprise), menjalankan usahanya karena terdesak berbagai tuntutan hidup. Mereka berbisnis bukan karena betul-betul ingin menjadi seorang wirausaha sejati sebagaimana small dynamic enterprises dan fast moving enterprises.

Materi Online Pertemuan ke-8

➤ **Produksi dan Pemasaran**

Selain ketidakmampuan dalam mengelola perusahaan (kemampuan manajemen yang rendah), persoalan yang sering menghambat UMKM untuk berkembang adalah keterbatasan fungsi-fungsi perusahaan, terutama dalam produksi dan pemasaran. Umumnya, permasalahan yang dihadapi UMKM menyangkut produksi dan pemasaran adalah:

1. Tidak adanya akses terhadap sumber bahan baku yang berkualitas secara terus-menerus. Terkadang, UMKM menggunakan bahan baku yang berkualitas, tetapi tidak jarang pula mereka menggunakan bahan baku yang tidak memenuhi standar produksi.
2. Proses produksi yang sederhana dan tidak memenuhi standar berdampak kepada mutu yang rendah, misalnya proses produksi roti dengan menggunakan adukan tangan (bukan mesin) berdampak kepada produk yang tidak higienis sehingga produk tidak tahan lama.
3. Kurangnya perhatian kepada nilai yang mampu memberikan rasa puas bagi pelanggan. Misalnya cita rasa, ukuran yang tidak biasa, warna yang tidak menarik, tidak memiliki merek, dan sebagainya.
4. Terbatasnya kemampuan untuk melakukan promosi sehingga produk tidak dikenal di pasar. Hal ini berdampak kepada rendahnya kemampuan UMKM dalam berkompetisi di pasar. Konsumen yang sudah tertarik dengan produk UMKM akhirnya pindah ke produk lain yang mampu memenuhi kebutuhan dan harapan mereka.
5. Kecenderungan menguasai pasar yang terbatas sebagai akibat dari lemahnya kemampuan untuk berkompetisi dengan perusahaan besar yang memiliki sistem produksi dan distribusi yang lebih baik.
6. UMKM kurang mampu membaca peluang pasar karena adanya kecenderungan konsumen mengetahui info yang lebih lengkap tentang produk dan perusahaan. Dengan kondisi ini, tidak jarang produk yang ditawarkan tidak sesuai dengan keinginan dan harapan konsumen di pasar.
7. Stabilitas dan kontinuitas produk untuk pemenuhan permintaan pasar kurang terjaga sehingga ketika konsumen membutuhkan produk, produk tidak tersedia di pasar.

Dengan berbagai keterbatasan yang dihadapi UMKM, dapat dipastikan akan sulit bagi UMKM untuk mampu berkembang dan bertahan hidup. Dengan kondisi demikian, UMKM, khususnya usaha mikro dan kecil, sering kali berganti-ganti usaha karena usaha yang sudah dilakukan dianggap tidak lagi mampu bertahan.

Materi Online Pertemuan ke-8

➤ **Keuangan**

Persoalan dalam fungsi perusahaan selain produksi dan pemasaran adalah keuangan. Persoalan yang paling sering dihadapi UMKM menyangkut keuangan di antaranya:

1. Kurangnya modal kerja untuk menunjang aktivitas perusahaan, terutama untuk meningkatkan volume produksi dan biaya pemasaran.
2. Tidak memiliki pengetahuan tentang cara-cara mengakses sumber-sumber keuangan terutama KUR yang disalurkan perbankan, sementara Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) tidak terdapat di wilayah kerja mereka. Di samping itu, perbankan umumnya tidak bersedia menambah pemberian pinjaman dalam jumlah yang kecil karena tidak adanya aset yang dapat dijadikan jaminan untuk pinjaman ke perbankan.
3. Umumnya, UMKM tidak memiliki catatan (laporan) keuangan sehingga keuntungan dalam usaha sering kali tidak diperhitungkan. Jika usaha sedang untung, keuntungan tersebut sering kali habis dikonsumsi, bahkan tidak jarang pendapatan yang diperoleh semuanya dianggap sebagai keuntungan, padahal di antara keuntungan yang dimaksud terdapat modal yang terpakai untuk konsumsi. Jika ini terjadi, kegiatan perusahaan akan terganggu dan tidak jarang, volume kegiatan usaha akhirnya berkurang atau menurun yang nantinya dapat berdampak pada terhentinya kegiatan perusahaan.

Solusi dari berbagai persoalan yang dihadapi UMKM adalah dengan membentuk wadah kerja sama di dalam profesi yang sama, yaitu koperasi (khususnya bagi usaha mikro dan kecil). Dengan dibentuknya koperasi, diharapkan terjadi kerja sama antarpengusaha mikro dan kecil dalam berbagai aspek yang dibutuhkan, misalnya membeli bahan baku secara bersama-sama sehingga kuantitas yang dibeli dapat lebih besar dan mendapatkan harga yang lebih murah. Di samping itu, dapat pula dilakukan kerja sama antarkoperasi dengan berbagai usaha besar dan BUMN guna memfasilitasi usaha mikro dan kecil melalui program CSR (Corporate Social Responsibility) dan PKBL (Program Kemitraan dan Bina Lingkungan) sebagaimana yang akan dibahas pada bab berikutnya.

Hal yang tidak kalah penting adalah jika usaha mikro dan kecil dapat dipersatukan dalam koperasi maka koperasi dapat memberikan pelatihan bagi pengusaha mikro dan kecil sehingga berbagai hambatan yang selama ini dialami dapat diantisipasi.

Materi Online Pertemuan ke-8

Di samping itu, program yang ditawarkan Muhammad Yunus (2004) melalui Grameen Bank merupakan alternatif yang sangat baik untuk mengatasi berbagai persoalan yang tengah dihadapi UMKM. Grameen Bank adalah organisasi pembiayacin usaha mikro dan pengembangan komunitas yang didirikan di Bangladesh. Program yang dikembangkan Yunus telah dikembangkan di 114 negara dan Yunus mendapatkan hadiah Nobel di bidang perdamaian pada tahun 2006.

Program ini menarik untuk diterapkan di Indonesia sebagaimana LKM (Lembaga Keuangan Masyarakat) dan berbagai bentuk pembiayaan usaha mikro lainnya. Jika program ini mendapat dukungan pemerintah/ terutama dengan kewajiban CSR dan PKBL diyakini tingkat kemiskinan akan berkurang sebagaimana yang telah dibuktikan program ini di berbagai negara.

➤ Hukum

Aspek hukum yang paling mendasar bagi UMKM adalah legalitas badan usaha. Sebagian besar UMKM di Indonesia, khususnya usaha kecil dan mikro, tidak berbadan hukum. Dengan kondisi demikian berbagai hal yang berhubungan dengan pihak ketiga akan sulit untuk dilaksanakan. Misalnya hubungan ke bank untuk memperoleh pinjaman modal dan hak paten terhadap merek produk kemasan, dan sebagainya. Sejatinya, pengembangan usaha UMKM harus didukung dengan penguatan kelembagaan. Jika ini tidak dilakukan maka akan sulit bagi UMKM untuk melakukan perluasan usaha, baik pada aspek modal pasar, dan sebagainya.

Berdasarkan data BPS tahun 2006, UMKM yang berbadan hukum hanya sekitar 95,10%. Data tersebut menunjukkan bahwa 4,90% UMKM yang terdapat di Indonesia tidak berbadan hukum. Jumlah UMKM menurut skala usaha yang berbadan hukum dan yang tidak berbadan hukum dapat dilihat pada di bawah ini. Menurut Kadin Indonesia, UMKM yang telah berbadan hukum sampai dengan akhir tahun 2011 baru mencapai 20%. Walaupun sudah mengalami kenaikan, tetapi angka tersebut masih terlalu sedikit.

Tabel 2. Persentase Status Badan Hukum UMKM

Status Badan Hukum	Mikro	Kecil	Menengah	UMKM
Berbadan hukum	4,37	5,3	1483	4,90
Tidak berbadan hukum	95,63	94,67	85, 17	95,0

Sumber: BPS

Materi Online Pertemuan ke-8

Tabel diatas menunjukkan tidak hanya usaha mikro dan kecil saja yang tidak berbadan hukum, tetapi usaha berskala menengah juga ada yang tidak memiliki badan hukum. Tidak sedikit usaha menengah yang tidak berbadan hukum. Usaha berskala menengah yang tidak berbadan hukum mencapai angka 85,17%. Ini merupakan persoalan yang terkadang menghambat UMKM untuk berkembang, terutama dalam upaya meningkatkan skala usaha dari mikro menjadi kecil, kecil menjadi menengah, dan menengah menjadi besar.

Dengan kondisi tersebut, tidak dapat dipungkiri bahwa ini merupakan persoalan mendesak yang harus diantisipasi oleh instansi terkait, terutama pemerintah daerah melalui Dinas Koperasi dan UKM, Dinas Perindustrian, dan Dinas Perdagangan.

C. Strategi Pengembangan Koperasi dan UMKM

Meskipun sebagian besar UMKM tidak terlibat secara langsung pada kegiatan bisnis global (ekspor dan impor). Namun, tidak sedikit dari kegiatan hulu bisnis global justru dilakoni oleh bisnis berskala UMKM. Kegiatan ekspor yang awalnya dikumpulkan atau bersumber dari usaha UMKM memberi andil yang cukup signifikan terhadap usaha hilir untuk usaha berskala besar, sebut saja di sektor perikanan dan kelautan, industri kerajinan, dan lain sebagainya.

Namun dikarenakan banyaknya persoalan yang dihadapi UMKM, kegiatan ekspor sebagai sebuah indikator bisnis global tidak mampu dilakoni UMKM. Dalam banyak hal, UMKM selalu mengalami berbagai permasalahan dalam mengembangkan skala usahanya, di antaranya permodalan, pemasaran, dan teknologi. Akibatnya, hal tersebut memengaruhi kualitas dan kuantitas produksi sebagai prasyarat bisnis global.

Tanpa bantuan dan dukungan, UMKM sesungguhnya tidak mungkin dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dihadapinya karena permasalahan-permasalahan tersebut semakin kompleks sebagai akibat dari arus globalisasi sebagaimana pasar bebas yang diisyaratkan WTO. Bagaimanapun juga, peran dan dukungan pemerintah dalam meningkatkan daya saing UMKM masih sangat diperlukan. Perumusan kebijakan guna meningkatkan daya saing UMKM dapat merujuk kepada kajian yang dilakukan Michael Eugene Porter (1980) melalui pendekatan analisis strategi *generik* (*generic strategies*).

Analisis strategi generik digunakan dengan mengombinasikan keunggulan kompetitif dan *competitive scope* (lingkungan persaingan). Contohnya, produk yang tidak memerlukan teknologi tinggi dapat menerapkan strategi biaya rendah dalam pengelolaannya. Akan tetapi, untuk produk kerajinan tangan, lebih baik diarahkan pada *focused differentiation* karena produk-produk tersebut memiliki keunikan tersendiri dan lebih berpeluang untuk memperoleh harga yang lebih tinggi.

Materi Online Pertemuan ke-8

Oleh karena itu, kebijakan pemerintah harus memberikan fondasi bagi UMKM untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya. Untuk meraih kesuksesan kompetitif, Porter sangat menekankan bahwa perusahaan dari suatu negara harus memiliki suatu keunggulan kompetitif dalam bentuk biaya rendah atau produk yang berbeda atau unik. Agar keunggulan yang dimiliki berlanjut, perusahaan harus dikelola secara efisien dan menyediakan produk dan jasa berkualitas tinggi. Ini berarti, produktivitas UMKM harus terus ditingkatkan sepanjang waktu. Dalam konteks Indonesia, teori Porter dapat diadopsi untuk mencari format kebijakan pemerintah yang tepat sasaran bagi peningkatan akses, khususnya akses pemasaran produk UMKM. Strategi generik yang dipilih hendaknya sesuai dengan kondisi UMKM sebagai pelaku bisnis.

Keunggulan kompetitif yang dimiliki UMKM harus ditempatkan pada lingkungan yang tepat. Kombinasi keunggulan kompetitif dan lingkungan persaingan inilah yang disebut strategi generik. Setiap sektor ekonomi ataupun industri tentu memiliki domain dan keunggulan yang berbeda. Dengan demikian, strategi generik yang diterapkan tentu berbeda. Strategi biaya rendah tidak boleh mengorbankan kualitas produk ataupun pelayanan. Indonesia, yang memiliki keunggulan komparatif dalam berbagai hal seharusnya mampu mengadopsi pemikiran Porter sehingga berbagai keunggulan komparatif tersebut dapat dijadikan keunggulan kompetitif agar mampu bersaing di pasar global, khususnya keunggulan kompetitif di sektor UMKM.

Model strategi generik yang ditawarkan Porter dapat pula dikombinasikan dengan program inkubator, mengingat sebagian besar pengusaha, khususnya usaha mikro dan kecil, memiliki kelemahan dan hambatan dalam berbagai hal. Dengan transformasi, terutama pada teknologi dan manajemen perguruan tinggi serta melibatkan perbankan sebagai penyalur kredit, pembinaan UMKM dapat dilakukan secara komprehensif dan berkesinambungan. Selama ini, banyak program inkubator yang mengalami kegagalan. Sesungguhnya, hal tersebut terjadi bukan karena kesalahan program tersebut. Akan tetapi, kesalahan justru terjadi pada level perencanaan dan pergerakan.

Selain itu, rendahnya koordinasi antar lembaga terkait pembuatan program inkubator membuat program inkubator tidak dapat berjalan sebagaimana yang diharapkan. Sejatinya, program inkubator berfungsi sebagai sarana pelatihan dan pendampingan suatu kegiatan bisnis secara multidimensi. Program inkubator dilengkapi dengan infrastruktur dan aneka fasilitas pendukung lainnya. Dengan demikian, pembinaan UMKM melalui program inkubator seharusnya dapat dilakukan secara optimal sehingga UMKM dapat tumbuh dan berkembang dengan lebih maju dan lebih inovatif dalam sisi teknologi informasi, pemasaran, modal, dan sebagainya.

D. Alternatif Pembinaan Koperasi dan UMKM

Tingginya perbedaan tingkatan sosial ekonomi kelompok BUMN dan usaha besar dengan UMKM seharusnya menjadi perhatian serius pemerintah. Hal tersebut diperlukan agar pemerintah dapat memerankan dirinya secara lebih optimal di dalam sektor ekonomi skala UMKM yang umumnya bergerak pada sektor-sektor informal. Penentuan berbagai kebijakan yang diperuntukkan bagi UMKM, khususnya usaha yang berada pada skala mikro (informal), haruslah melibatkan pelaku usaha mikro itu sendiri untuk merumuskan serta menentukan berbagai instrumen kebijakan.

Jika mereka tidak dilibatkan, berbagai kebijakan yang dibuat akan menyimpang dari harapan dan pada akhirnya tidak akan memberikan manfaat kepada kelompok ekonomi yang bergerak pada sektor ini. Pengalaman di berbagai tempat menunjukkan, tidak sedikit kebijakan yang dibuat pada akhirnya tidak memberikan manfaat dan bahkan menambah beban UMKM.

Berbagai implikasi yang paling sering dirasakan UMKM sebagai imbas dari kebijakan seperti itu di antaranya dapat dijelaskan sebagai berikut.

Pertama. Banyak kebijakan program bantuan—baik natura maupun uang tunai dan yang dilakukan oleh berbagai departemen maupun pemerintah daerah—yang tidak sesuai dengan apa yang dibutuhkan masyarakat. Salah satu contohnya adalah program inkubator yang dibuat Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah dengan program Modal Awal Padanan (MAP) pada tahun 2002.

Kedua. Penguatan keterampilan kerja dengan mendirikan pusat-pusat pelatihan — baik oleh Kementerian Sosial, Kementerian Tenaga Kerja, maupun berbagai institusi pemerintah lainnya — umumnya tidak memiliki program yang berkelanjutan dan disesuaikan dengan daerah pusat pelatihan dibuat. Dengan kata lain, program tersebut tidak berorientasi kepada masyarakat.

Ketiga. Kebijakan pengaturan tata kota atau tata tempat yang berhubungan dengan lokasi pedagang kecil maupun PKL sering kali berdampak kepada matinya usaha-usaha sektor informal. Sebagai contoh, penggusuran yang dilakukan pemerintah daerah terhadap PKL sering kali tidak diiringi solusi bagi PKL. Jika pemerintah menyediakan tempat, keputusan tersebut umumnya tidak mempertimbangkan pendapat PKL yang digusur tentang kelayakan tempat usaha baru tersebut. Seharusnya, pemerintah perlu mengadakan dialog dengan para PKL agar tercapai kesepakatan di antara kedua belah pihak. Jika tidak terjadi kesepakatan, pemerintah dapat saja membuat perencanaan bersama sehingga hal-hal yang tidak diinginkan dapat dihindari.

Materi Online Pertemuan ke-8

Mengingat pentingnya sektor informal (UMKM) dan koperasi sebagai basis ekonomi rakyat, beberapa pola pembinaan perlu dijalankan secara simultan, terutama menyangkut kemitraan, pembiayaan, dan pengembangan usaha.

1) Kemitraan

Kemitraan merupakan sebuah konsep yang menampung aspirasi kelompok yang berafiliasi dalam program pembangunan guna menumbuh kembangkan dan menjamin keberlanjutan jaringan untuk mendukung inisiatif dan menggali potensi lokal. Dengan kemitraan, berbagai potensi yang terdapat di dalam sebuah komunitas diharapkan dapat diangkat dan menjadi keunggulan yang memiliki nilai ekonomi dan mampu menciptakan keunggulan komparatif sebuah daerah.

Dalam mengembangkan kemitraan, masing-masing mitra harus sensitif dan menunjukkan komitmen serta empatinya tidak saja terhadap apa yang menjadi tujuan kemitraan tersebut, tetapi juga terhadap apa yang menjadi tujuan masing-masing individu. Selain memahami tujuan kemitraan dan tujuan organisasi, para peserta juga harus menyelaraskan tujuan organisasinya dengan tujuan program kemitraan karena bisa jadi persepsi peserta dan pembuat program kemitraan akan definisi kesuksesan berbeda (The Peter F. Drucker Foundation for Nonprofit Management, 1996).

2) Pembiayaan

Guna mengoptimalkan peran koperasi dan UMKM sebagai basis ekonomi rakyat, sesungguhnya pemerintah telah membuat berbagai kebijakan dan regulasi yang ditunjukkan untuk memberikan bantuan biaya langsung, maupun lembaga keuangan dengan mendirikan atau menugaskan bank dan lembaga keuangan lainnya guna menyalurkan bantuan keuangan bagi UMKM. Bentuk yang sudah dilakukan di antaranya adalah mendirikan atau memfasilitasi berdirinya lembaga penjamin dan asuransi kredit serta pemberian bantuan teknis lainnya (Achyar Ilyas, 2004).

Jika ditilik dari berbagai kebijakan dan regulasi, sesungguhnya payung hukum untuk pengembangan usaha kecil dari sisi pembiayaan telah cukup tersedia. Akan tetapi dalam aplikasinya, terdapat banyak kelemahan sehingga program bantuan pembiayaan bagi koperasi dan UMKM tidak dapat dijalankan sebagaimana mestinya.

3) Pengembangan Usaha

Pengembangan koperasi dan UMKM merupakan langkah penting dalam meningkatkan dan memperkuat sendi-sendi dasar perekonomian khususnya penyediaan lapangan kerja dan pembentukan usaha-usaha baru. Mengingat peran strategis tersebut, hendaknya perencanaan pengembangan koperasi dan UMKM harus dilakukan secara sistematis dan menyeluruh, baik pada tataran makro maupun mikro. Pengembangan koperasi dan UMKM hendaknya bertujuan untuk:

Materi Online Pertemuan ke-8

- a. Menciptakan iklim usaha yang lebih kondusif termasuk membuka kesempatan usaha baru yang seluas-luasnya bagi masyarakat, serta menjamin kepastian usaha disertai adanya efisiensi ekonomi.
- b. Mengembangkan sistem pendukung usaha bagi koperasi dan UMKM untuk meningkatkan akses kepada sumber daya produktif sehingga dapat membuka kesempatan bagi berbagai potensi masyarakat untuk memanfaatkan berbagai sumber daya, terutama sumber daya lokal yang tersedia.
- c. Mengupayakan pengembangan kewirausahaan terutama dengan cara memanfaatkan berbagai keunggulan komparatif menjadi keunggulan kompetitif.

E. Strategi Penguatan Koperasi dan UMKM

Salah satu bentuk strategi penguatan koperasi dan UMKM adalah dengan pendekatan cluster atau pengembangan sentra-sentra bisnis dan/atau pendekatan inkubator. Kedua bentuk pendekatan pengembangan tersebut dapat dijalankan dengan memperkuat strategi dasar, terutama guna meningkatkan akses pada pasar aset produktif (modal dan bahan baku), akses ke pasar (informasi pasar), penguatan kewirausahaan dengan membentuk pusatpusat pelatihan, penguatan program yang lebih aplikatif, serta memperkuat kelembagaan dengan cara memperkuat kelembagaan koperasi dan menyatukan UMKM sejenis dalam wadah koperasi. Kedua bentuk penguatan koperasi dan UMKM tersebut dapat dijelaskan secara rinci sebagai berikut.

1) Pendekatan Cluster

Cluster atau sentra bisnis dapat didefinisikan sebagai suatu konsentrasi dari berbagai usaha sejenis, terutama usaha dalam skala kecil. Pendekatan cluster lebih memfokuskan diri kepada upaya menumbuhkembangkan industri-industri berskala kecil dengan membentuk sebuah kekuatan baru dengan menyatukan industri kecil sejenis.

Konsep dasar cluster sesungguhnya sama dengan koperasi, yaitu dengan membuat sebuah kekuatan besar dari individu atau pengusaha-pengusaha kecil yang bergabung dalam sebuah wadah. Dengan dibentuknya sentra-sentra bisnis, berbagai kendala seperti pasar, pengadaan bahan baku yang cepat dan murah, dan harga yang kompetitif dapat diatasi dengan lebih baik. Hal ini dikarenakan dengan pendekatan cluster, pasar akan tercipta dengan sendirinya dan pendekatan ini dapat menjadi ajang promosi bagi produk-produk sejenis yang ditawarkan UMKM.

Tabel 3. Program Pengembangan UMKM dengan Pendekatan Cluster

Subprogram	Komponen Utama
Teknologi, SDM, dan Inovasi	Pendidikan/pelatihan/penyuluhan, pendanaan, dan fasilitas
Subkontraktor dengan usaha besar (UB) atau perusahaan multinasional (MNC)	Pendidikan/pelatihan/penyuluhan, manajemen, standardisasi/kontrol kualitas, promosi, bantuan teknis/teknologi, pendanaan, dan fasilitas
Promosi dan Pemasaran	Promosi, pengembangan jaringan pemasaran/ penyuluhan, pendanaan, dan fasilitas
Pengembangan Jaringan Kerja Internal dan Eksternal	Pendidikan/pelatihan/penyuluhan, promosi, dan fasilitas

Sumber: Tulus T. H. Tambunan, 2009

2) Pendekatan Inkubator

Inkubator merupakan lembaga yang melakukan pembinaan terhadap kegiatan bisnis, terutama usaha berskala mikro dan kecil. Pembinaan dilakukan dengan beberapa pendekatan. Pembinaan yang dilakukan beragam, baik pembinaan bagi wirausaha maupun pembinaan sebagai upaya menciptakan wirausaha baru dengan konsep, perencanaan, pembiayaan, teknologi, dan pasar yang sesuai agar tercipta wirausaha yang tangguh dan berdaya saing.

Dari definisi tersebut, pendekatan pembinaan melalui inkubator hanya dapat dilakukan oleh lembaga-lembaga yang memiliki sumber daya atau paling tidak bekerja sama dengan beberapa lembaga yang saling menunjang untuk membangun UMKM yang tangguh dan berdaya saing. Program inkubator telah dijalankan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah melalui beberapa perguruan tinggi negeri (PTN) di berbagai wilayah di Indonesia. Secara konseptual, program inkubator ini cukup baik. Akan tetapi, ketidaksiapan dan ketidakseriusan inkubator serta lemahnya alih manajemen dan teknologi dari PTN membuat program ini tidak berjalan sebagaimana yang diharapkan.

Paling sedikit ada lima jenis inkubator yang selama ini menjadi acuan dalam pengembangan inkubator di beberapa negara (I Wayan Dipta, 2003) yang meliputi:

1. **Regional Development Incubator.** Program ini berfokus kepada usaha agribisnis, penerangan listrik, dan peningkatan keterampilan pengrajin (terutama pengrajin di pasar regional).

Materi Online Pertemuan ke-8

2. ***Research, University, Technology-Based Business Incubator.*** Dasar pengembangan program ini terletak pada riset dan berpusat di universitas. Fokus program ini adalah menyediakan pelayanan untuk personel yang terlatih guna menjadi seorang wirausaha yang melakukan ekstraksi teknologi untuk memenuhi pasar dan berbagai peluang yang tersedia.
3. ***Public-Private Partnership, Industrial Development Incubator.*** Umumnya, jenis program pengembangan ini terdapat di lingkungan perkotaan atau kawasan industri, di mana perusahaan besar dapat dilibatkan dalam pengembangan usaha kecil sebagai vendor untuk komponen dan pelayanannya.
4. ***Foreign Sponsors, International Trade and Technology.*** Fokus program inkubator ini biasanya terletak pada pengembangan kolaborasi internasional, teknologi, dan finansial. Program pengembangan ini memfasilitasi masuknya usaha kecil dan menengah asing ke dalam pasar lokal (domestik).
5. **Tipe inkubator lainnya**, misalnya inkubator yang memfokuskan diri pada program pengembangan kelompok tertentu.

Dengan pengembangan pola inkubator, diharapkan lahir usaha kecil dan mikro yang tangguh. Meskipun demikian, tetap ada usaha-usaha tangguh yang lahir dan tumbuh secara alami. Pendorong tumbuhnya unit usaha baru yang bersifat alami juga sangat beragam. Dimulai dari faktor perkembangan kondisi ekonomi nasional dan lokal, perkembangan bisnis sebelumnya, faktor sosial-budaya masyarakat, meniru keberhasilan orang lain, sampai yang bersifat keterpaksaan karena sulit memperoleh pekerjaan.

Strategi pengembangan dengan tujuan penciptaan usaha tangguh (baik wirausaha baru maupun yang berawal dari wirausaha yang sudah ada) tidak dapat dilakukan tanpa kajian dan pertimbangan yang matang. Penciptaan wirausaha baru yang tangguh dapat dilakukan pada tataran penciptaan iklim yang mampu menanamkan budaya wirausaha dan pada tataran operasional, penciptaan wirausaha tangguh salah satunya dilakukan dengan pola inkubasi bisnis. Penciptaan wirausaha tangguh dari wirausaha yang sudah ada harus didahului dengan diagnosis untuk mengetahui permasalahan sebenarnya yang dihadapi oleh wirausaha tersebut.

Materi Online Pertemuan ke-8

Paling tidak terdapat 7 prasyarat untuk mencapai efektivitas sebuah inkubator. Ketujuh prasyarat tersebut meliputi *space*, *shared*, *service*, *support*, *skill development*, *seed capital*, dan *synergy* atau yang lebih dikenal dengan istilah 7S (Hon. Peter Reith, MP, 2000). Ketujuh kriteria dimaksud dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. **Space**, inkubator menyediakan tempat untuk mengembangkan usaha pada tahap awal.
2. **Shared**, inkubator menyediakan fasilitas kantor yang dapat digunakan secara bersama, misalnya resepsionis, ruang konferensi, sistem telepon, faksimili, komputer, dan keamanan.
3. **Services**, konsultasi manajemen dan masalah pasar, aspek keuangan dan hukum, serta informasi perdagangan dan teknologi.
4. **Support**, inkubator membantu membuka akses kepada riset, jaringan profesional, teknologi, pasar internasional, dan investasi.
5. **Skill development**, latihan penyiapan rencana bisnis, manajemen, dan kemampuan lainnya.
6. **Seed capital**, dana bergulir internal atau dengan membantu akses usaha kecil pada sumber-sumber pendanaan atau lembaga keuangan yang ada.
7. **Synergy**, kerja sama tenant atau persaingan antara tenant dan jejaring (network) dari pihak universitas, lembaga riset, usaha swasta, profesional, maupun masyarakat internasional.

Materi Online Pertemuan ke-8

Jawablah 7 (tujuh) pertanyaan di bawah ini:

1. Jelaskan bagaimana 4 (empat) permasalahan dalam UMKM dan tuliskan solusinya.
2. Jelaskan bagaimana UMKM dapat mengatasi masalah kemiskinan di Indonesia.
3. *Generic Strategies* adalah salah satu strategi untuk mencapai keunggulan kompetitif dalam UMKM, sebutkan dan jelaskan beberapa point penting dalam *Generic Strategies* tersebut?
4. Penentuan berbagai kebijakan yang diperuntukkan bagi UMKM terkadang menyimpang dari harapan dan pada akhirnya tidak akan memberikan manfaat kepada kelompok ekonomi yang bergerak pada sektor ini. Sebutkan dan jelaskan penyimpangan kebijakan yang terjadi.
5. Pentingnya sektor informal (UMKM) dan koperasi sebagai basis ekonomi rakyat memerlukan alternatif pembinaan. Sebutkan dan jelaskan 3 alternatif pola pembinaan perlu dijalankan secara simultan.
6. Salah satu bentuk strategi penguatan koperasi dan UMKM adalah dengan pendekatan cluster atau pengembangan sentra-sentra bisnis dan/atau pendekatan inkubator. Jelaskan secara singkat 2 (dua) strategi pendekatan penguatan Koperasi dan UMKM.
7. Ada 5 (lima) jenis inkubator yang selama ini menjadi acuan dalam pengembangan inkubator di beberapa negara yang meliputi: a). Regional Development Incubator, b). Research, University, c). Technology-Based Business Incubator, d). Public-Private Partnership, Industrial Development, e). Foreign Sponsors, International Trade and Technology.

Berikan masing – masing satu contoh perusahaan / UMKM yang menjalankannya.

Ketentuan :

Jawaban diketik di file microsoft word, dan submit di akun e-learning masing - masing mahasiswa selambatnya tanggal 10 November 2018.