

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, USAHA KECIL
DAN USAHA MENENGAH (UMKM) DI DESA SRUNI KECAMATAN
JENGGAWAH KABUPATEN JEMBER**

Ibnu Supriyadi
Progam Studi Ilmu Administrasi Negara
STIA Pembangunan Jember
*Email: IbnuSupriyadi@gmail.com

ABSTRAK

Peluang bisnis dengan modal kecil yang sangat menguntungkan dan usaha yang menjanjikan penghasilan besar, cocok untuk pemula yang ingin sukses merintis wirausaha, tentunya tidak terlepas dari cara atau strategi anda dalam menentukan target konsumen yang harus dibidik dengan tepat. Menyimak sekilas tentang pertumbuhan Usaha kecil Menengah (UKM) di Indonesia saat ini memang mempunyai peranan penting, dan telah banyak memberikan kontribusi yang cukup besar dalam meningkatkan perekonomian serta pembangunan negara. Sehingga bentuk peluang bisnis dan usaha yang paling sesuai bagi pemilik modal kecil sebaiknya lebih mengedepankan kreatifitas, karena hal ini bertujuan agar mereka tetap mampu bersaing pada era ekonomi global seperti sekarang ini bahkan sampai masa yang akan datang. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terus didorong oleh pemerintah agar tumbuh dan berkembang melalui Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Usaha yang dilakukan pemerintah antara lain membantu promosi lewat pameran, serta menjalin kerjasama dengan marketplace. Namun pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) masih menghadapi banyak kendala di berbagai sektor sehingga peluang pasar yang diperoleh belum begitu tinggi.

Kata kunci: UMKM, Modal, Pertumbuhan.

I. Analisis Situasi

Salah satu permasalahan yang dihadapi UKM adalah aspek permodalan. Lambannya akumulasi kapital di kalangan pengusaha mikro, kecil dan menengah, merupakan salah satu penyebab lambannya laju perkembangan usaha dan rendahnya surplus usaha di sektor usaha mikro, kecil dan menengah. Faktor modal juga menjadi salah satu sebab tidak munculnya usaha-usaha baru diluar sektor ekstratif. Oleh sebab itu dalam pemberdayaan UKM pemecahan dalam aspek modal ini penting dan memang harus dilakukan.

Yang perlu dicermati dalam usaha pemberdayaan UKM melalui aspek permodalan ini adalah:

- (1). Bagaimana pemberian bantuan modal itu tidak menimbulkan ketergantungan;
- (2) Bagaimana pemecahan aspek modal ini dilakukan melalui penciptaan system yang kondusif baru usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah untuk mendapatkan akses di lembaga keuangan;
- (3) Bagaimana skema penggunaan atau kebijakan pengalokasian modal

ini tidak terjebak pada perekonomian subsistem.

Tiga hal ini penting untuk dipecahkan bersama. Inti pemberdayaan adalah kemandirian masyarakat. Pemberian hibah modal kepada masyarakat, selain kurang mendidik masyarakat untuk bertanggungjawab kepada dirinya sendiri, juga akan dapat mendistorsi pasar uang. Oleh sebab itu, cara yang cukup elegan dalam memfasilitasi pemecahan masalah permodalan untuk usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah, adalah dengan menjamin kredit mereka di lembaga keuangan yang ada. Cara ini selain mendidik mereka untuk bertanggungjawab terhadap pengembalian kredit, juga dapat menjadi wahana bagi mereka untuk terbiasa bekerjasama dengan lembaga keuangan yang ada, serta membuktikan kepada lembaga keuangan bahwa tidak ada alasan untuk diskriminatif dalam pemberian pinjaman.

Kredit perbankan lebih banyak terkonsentrasi pada kredit korporasi dan juga konsumsi dan hanya segelintir kredit yang disalurkan ke

sector usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Oleh karena itu untuk meningkatkan kapasitas UKM ini, perbankan harus menjadikan sector ini sebagai pilar terpenting perekonomian dalam negeri. Bank diharapkan tidak lagi hanya memburu perusahaan-perusahaan yang telah mapan, akan tetapi juga menjadi pelopor untuk mengembangkan potensi perekonomian dengan menumbuhkan wirausahawan melalui dukungan akses permodalan bagi pengembangan usaha baru di sector UKM. Perbankan harus meningkatkan kompetensinya dalam memberdayakan usaha kecil-menengah dengan memberikan solusi total mulai dari menjaring wirausahawan baru potensial, membinanya hingga menumbuhkannya. Pemberian kredit inilah satu mata rantai dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah secara utuh.

II. Landasan Teori

Menurut Sri Winarni (2006) Pada umumnya, usaha kecil mempunyai ciri antara lain sebagai

berikut (1) Biasanya berbentuk usaha perorangan dan belum berbadan hukum perusahaan, (2) Aspek legalitas usaha lemah, (3) Struktur organisasi bersifat sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku, (4) Kebanyakan tidak mempunyai laporan keuangan dan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan, (5) Kualitas manajemen rendah dan jarang yang memiliki rencana usaha, (6) Sumber utama modal usaha adalah modal pribadi, (7) Sumber Daya Manusia (SDM) terbatas, (7) Pemilik memiliki ikatan batin yang kuat dengan perusahaan, sehingga seluruh kewajiban perusahaan juga menjadi kewajiban pemilik.

Badan Pusat Statistik (2003) di dalam Sri Winarni (2006) mengidentifikasi permasalahan umum yang dihadapi oleh UMKM adalah (1) Kurang permodalan, (2) Kesulitan dalam pemasaran, (3) Persaingan usaha ketat, (4) Kesulitan bahan baku, (5) Kurang teknis produksi dan keahlian, (6) Keterampilan manajerial kurang, (7) Kurang pengetahuan manajemen

keuangan, dan (8) Iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan/perundangan)

Hasil penelitian kerjasama Kementerian Negara KUKM dengan BPS (2003) di dalam Sri Winarni (2006) menginformasikan bahwa UKM yang mengalami kesulitan usaha 72,47 %, sisanya 27,53 % tidak ada masalah. Dari 72,47 % yang mengalami kesulitan usaha tersebut, diidentifikasi kesulitan yang muncul adalah (1) Permodalan 51,09 %, (2) Pemasaran 34,72 %, (3) Bahan baku 8,59 %, (4) Ketenagakerjaan 1,09 %, (5) Distribusi transportasi 0,22% dan (6) Lainnya 3,93 %.

Persentase kesulitan yang dominan dihadapi UMKM terutama meliputi kesulitan permodalan (51,09%). Lebih lanjut disebutkan bahwa dalam mengatasi kesulitan permodalannya diketahui sebanyak 17,50 % UKM menambah modalnya dengan meminjam ke bank, sisanya 82,50 % tidak melakukan pinjaman ke bank tetapi ke lembaga Non bank seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP), perorangan, keluarga, modal ventura, lainnya.

Sedangkan permasalahan yang dihadapi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha antara lain adalah (1) Prosedur pengajuan yang sulit 30,30 %, (2) Tidak berminat 25,34 %, (3) Pelaku UMKM Tidak punya agunan 19,28 %, (4) UMKM yang tidak tahu prosedur 14,33 %, (5) Suku bunga tinggi 8,82 %, (6) Proposal ditolak (1,93 %).

Menurut Sri Winarti (2004) dengan mempertimbangkan peran penting UMKM dalam berbagai aspek perekonomian dan dalam upaya percepatan pemulihan kegiatan ekonomi, Bank Indonesia memberikan dukungan dalam pengembangan UMKM. Dukungan Bank Indonesia ini termasuk juga dalam rangka mendorong pulihnya fungsi intermediasi perbankan dan menciptakan kondisi perbankan yang sehat.

Dalam rangka mendukung pemberdayaan dan pengembangan UMKM terutama dalam mendorong penyaluran kredit kepada UMKM, upaya Bank Indonesia antara lain melalui penerapan kebijakan kredit, pemberian bantuan teknis kepada

UMKM melalui Konsultan Keuangan Mitra Bank, penelitian mengenai pola pembiayaan kepada UMKM, penyediaan sistem informasi pembiayaan usaha kecil dan pemberian bantuan teknis.

III. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Usaha mendorong produktivitas dan mendorong tumbuhnya usaha, tidak akan memiliki arti penting bagi masyarakat, kalau hasil produksinya tidak dapat dipasarkan, atau walaupun dapat dijual tetapi dengan harga yang amat rendah. Oleh sebab itu komponen penting dalam usaha pemberdayaan UKM adalah pembangunan prasarana produksi dan pemasaran. Tersedianya prasarana pemasaran dan atau transportasi dari lokasi produksi ke pasar, akan mengurangi rantai pemasaran dan pada akhirnya akan meningkatkan penerimaan pengusaha mikro, pengusaha kecil dan pengusaha menengah. Artinya dari sisi pemberdayaan ekonomi, maka pembangunan prasarana mendukung untuk desa lebih maju,

dan ini memang strategis. Oleh karenanya semakin cepat dan mudah penyaluran hasil produksi ke pasar juga membuka peluang memperoleh konsumen yang lebih banyak.

IV. Tujuan dan Manfaat Program

Usaha yang digerakan secara sendiri-sendiri membawa dampak lambatnya akumulasi modal. Jika berjalan sendiri, anda tidak mungkin dapat mengendalikan distribusi hasil produksi dan bahan mentah. Mau tidak mau, pasokan bahan baku ditentukan oleh pemasok, bukan anda selaku pengusaha. Berbeda jika UKM yang ada di satu lingkungan dengan produk yang sejenis dijadikan satu wadah kelompok usaha. Strategi pengembangan UKM ini memungkinkan pengusaha mikro, pengusaha kecil dan menengah mempunyai kekuatan untuk mengendalikan distribusi.

Pembentukan kelompok atau organisasi juga dapat diarahkan untuk memperoleh akses modal ke lembaga keuangan dan membangun skala usaha yang lebih besar dan menguntungkan. Membentuk kwelompok juga akan

mempermudah jalinan kemitraan dengan pihak lain. Dengan adanya persatuan kelompok, maka pemberdayaan masyarakat juga akan tercapai.

V. Deskripsi Program

Sumber Daya Manusia adalah merupakan factor penting bagi setiap usaha termasuk juga di sector usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Keberhasilan industry skala kecil untuk menembus pasar global atau menghadapi produk-produk impor di pasar domestic ditentukan oleh kemampuan pelaku-pelaku dalam industry kecil tersebut untuk mengembangkan produk-produk usahanya sehingga tetap eksis. Kelemahan utama pengembangan usaha kecil menengah di Indonesia adalah karena kurangnya ketrampilan sumber daya manusia, dan manajemen yang relative masih tradisional.

Oleh karena itu manajemen pengelolaan dan pengembangan UKM harus dibenahi, disini pemerintah perlu meningkatkan pelatihan , workshop bagi UKM baik

dalam aspek kewiraswastaan, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilan dalam pengembangan usaha. Peningkatan kualitas SDM dilakukan melalui berbagai cara seperti pendidikan, pelatihan, seminar dan loka karya, on the job training, pemagangan dan kerjasama usaha. Selain itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui perkembangan kemitraan rintisan.

Salah satu bentuk pengembangan sumber daya manusia di sector UKM adalah pendampingan. Pendampingan UKM memang perlu dan penting. Tugas utama pendamping ini adalah memfasilitasi proses belajar atau refleksi dan menjadi mediator untuk penguatan kemitraan baik antara usaha mikro, usaha kecil, maupun usaha menengah dengan usaha besar. Yang perlu dipikirkan bersama adalah mengenai siapa yang paling efektif menjadi pendamping masyarakat. Oleh karena itu untuk menjamin keberlanjutan pendampingan, sudah saatnya untuk dipikirkan pendamping institusi itu, bukan

pendamping yang sifatnya sementara.

VI. Pelaksanaan Program

Upaya mengembangkan jaringan usaha ini dapat dilakukan dengan berbagai macam pola jaringan misalnya bentuk jaringan sub kontrak maupun pengembangan kluster. Pola-pola jaringan semacam ini sudah terbentuk, akan tetapi dalam realisasinya masih belum berjalan optimal. Pola jaringan usaha melalui sub kontrak dapat dijadikan sebagai alternatif bagi eksistensi UKM di Indonesia. Meskipun sayangnya banyak industri kecil yang justru tidak memiliki jaringan sub kontrak dan keterkaitan dengan perusahaan-perusahaan besar sehingga eksistensinya pun menjadi sangat rentan. Sedangkan pola pengembangan jaringan melalui pendekatan kluster, diharapkan menghasilkan produk oleh produsen yang berada di dalam klaster bisnis sehingga mempunyai peluang untuk menjadi produk yang mempunyai keunggulan kompetitif dan dapat bersaing di pasar global.

Selain jaringan usaha, jaringan pemasaran juga menjadi salah satu kendala yang selama ini juga menjadi faktor penghambat bagi UKM untuk berkembang. Upaya pengembangan jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai macam strategi misalnya, kontak dengan berbagai pusat-pusat informasi bisnis, asosiasi-asosiasi dagang baik di dalam maupun di luar negeri, pendirian dan pembentukan pusat-pusat data bisnis UKM serta pengembangan situs-situs UKM di seluruh kantor perwakilan pemerintah di luar negeri.

Penguatan ekonomi rakyat melalui pemberdayaan UKM, tidak berarti mengalienasi pengusaha besar atau kelompok ekonomi kuat. Karena pemberdayaan memang bukan menegaskan yang lain, tetapi *give power to everybody*. Pemberdayaan masyarakat dalam bidang ekonomi adalah penguatan bersama, dimana yang besar hanya akan berkembang kalau ada yang kecil dan menengah, dan yang kecil akan berkembang kalau ada yang besar dan menengah.

Daya saing yang tinggi hanya ada jika ada keterkaitan antara yang

besar dengan yang menengah dan kecil. Sebab hanya dengan keterkaitan produksi yang adil, efisiensi akan terbangun. Oleh sebab itu, melalui kemitraan dalam bidang permodalan, kemitraan dalam proses produksi, kemitraan dalam distribusi, masing-masing pihak akan diberdayakan.

VII. Khalayak Sasaran

Perkembangan usaha kecil menengah akan sangat ditentukan dengan ada atau tidaknya iklim bisnis yang menunjang perkembangan UKM. Persoalan yang selama ini terjadi iklim bisnis kurang kondusif dalam menunjang perkembangan usaha seperti terlihat dengan masih rendahnya pelayanan publik, kurangnya kepastian hukum dan berbagai peraturan daerah yang tidak pro bisnis, merupakan bukti adanya iklim yang kurang kondusif. Oleh karena perbaikan iklim bisnis yang lebih kondusif dengan melakukan reformasi dan deregulasi perijinan bagi UKM merupakan salah satu strategi yang tepat untuk mengembangkan UKM. Dalam hal ini perlu ada upaya untuk

memfasilitasi terselenggaranya lingkungan usaha yang efisien secara ekonomi, sehat dalam persaingan dan non diskriminatif bagi kelangsungan dan peningkatan kinerja UKM. Selain itu perlu ada tindakan untuk melakukan penghapusan berbagai pungutan yang tidak tepat, keterpaduan kebijakan lintas sektoral, serta pengawasan dan pembelaan terhadap praktek-praktek usaha yang tidak sehat dan di dukung penyempurnaan perundang-undangan serta pengembangan kelembagaan.

VIII. Evaluasi Kegiatan

Melihat paparan di atas, maka dapat dikatakan bahwa kesulitan yang dihadapi UMKM dalam antara lain adalah : (1) Kurang permodalan, (2) Kesulitan dalam pemasaran, (3) Persaingan usaha ketat, (4) Kesulitan bahan baku, (5) Kurang teknis produksi dan keahlian, (6) Keterampilan manajerial kurang, (7) Kurang pengetahuan manajemen keuangan, dan (8) Iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan/perundangan).

Sedangkan permasalahan yang mendasar yang umumnya dihadapi

oleh UMKM dalam mendapatkan permodalan usaha adalah karena prosedur pengajuan yang sulit, tidak adanya agunan, ketidaktahuan tentang prosedur dan suku bunga tinggi. Dari beberapa permasalahan yang disebutkan di atas, yang menjadi masalah internal hanyalah faktor ketidaktahuan tentang prosedur sedangkan faktor lainnya adalah faktor eksternal (sisi kreditor).

Jika dilihat dari sisi kreditor (pemodal atau lembaga pembiayaan), untuk melindungi resiko kredit, menuntut adanya kegiatan bisnis yang dijalankan dengan prinsip-prinsip manajemen modern, ijin usaha resmi serta adanya jaminan (collateral). Perbedaan persfektif antara permasalahan yang dihadapi UMKM dengan ketentuan yang harus ditaati oleh lembaga penyalur kredit inilah yang menjadi alasan mendasar mengapa para pelaku UMKM masih menemui kesulitan dalam mendapatkan kredit modal usaha.

Melihat kebijakan dan bantuan teknis Bank Indonesia yang sudah ada, maka ada beberapa upaya yang

dapat dilakukan dalam rangka memberikan kemudahan bagi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha, antara lain :

a. Mengoptimalkan peran Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) adalah lembaga atau bagian dari lembaga yang memberikan layanan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Lembaga tersebut berbadan hukum dan bukan lembaga keuangan serta dapat memperoleh fee dari jasa layanannya. Jasa yang diberikan adalah jasa konsultansi dalam hal manajemen/analisis keuangan agar terjadi kemitraan dengan bank atau terjadinya penyaluran dana bank kepada UMKM tersebut. Dalam hal ini termasuk pendampingan pada saat menyusun proposal kredit, menghubungkan ke lembaga pembiayaan/bank dan melakukan monitoring sejak saat pencairan kredit sampai pada pelunasan kredit sesuai jangka waktu yang diperjanjikan.

Fungsi dan tanggung jawab KKMB adalah melakukan pembinaan dan pengembangan terhadap UMKM. Pembinaan disini dimaksudkan adalah merupakan satu kesatuan proses yang di dalamnya mencakup tiga unsur yaitu menumbuhkan, memelihara dan meembangkan. Proses pelaksanaan pembinaan oleh KKMB dilakukan secara partisipatif, bahwa segala sesuatu yang berhubungan dengan pembinaan (materi, metode dll) harus selalu bertumpu pada kebutuhan UMKM, oleh karenanya hubungan kerja antara KKMB dengan UMKM bukanlah sebagai atasan dan bawahan atau hubungan antara pembina dengan yang dibina. Hubungan yang terjalin adalah sejajar dan KKMB disini berperan sebagai motivator bagi UMKM.

Bentuk kegiatan pembinaan dan pengembangan disini adalah melakukan pendampingan terhadap UMKM dengan memberikan bantuan teknis berupa pelatihan sesuai kebutuhan, arahan dan konsultasi. Untuk melakukan kegiatan tersebut seorang KKMB dalam pelaksanaannya di lapangan

berpedoman pada beberapa langkah sebagai berikut :

1. Melakukan identifikasi pada calon nasabah UMKM di wilayah/sentra/populasi usaha;
2. Menentukan kelompok bila memperoleh calon nasabah mikro dalam rangka efisiensi;
3. Menyusun proposal kredit (usaha mikro) atau Kelayakan usaha (usaha kecil dan menengah);
4. Menghubungkan nasabah UMKM tersebut dengan perbankan;
5. Melakukan monitoring dan pendampingan pasca penerimaan kredit

Diharapkan dengan adanya optimalisasi peran dari KKMB, persyaratan dan prosedur yang ditetapkan oleh Lembaga penyalur kredit, tidak lagi menjadi kendala bagi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha. Keberhasilan dari pendekatan ini akan nampak dari meningkatnya jumlah UMKM yang bankable dan memperoleh kredit modal usaha, dan mampunya KKMB beroperasi secara bisnis (saling

menguntungkan) sehingga dapat membiayai dirinya sendiri

DAFTAR PUSTAKA

Aminudin Aziz, Fathul, 2012.
Manajemen Dalam Perspektif Islam, Majenang :Pustaka ELBayan.

Arikunto, Suharsimi. 2000.
Manajemen Penelitian . Jakarta : Rineka Cipta.

Adam, Muhammad. 2015. Ma, 2017)
Majemen Pemasaran Jasa, Bandung : Alfabeta.

Azrul Tanjung, Muhammad. 2017.
Koprasi dan UMKM sebagai Fondasi Perekonomian

Budiarto, Rachmawan, dkk. 2016.
Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.