

ILMU EKONOMI

LAPORAN PENELITIAN HIBAH BERSAING



**POLA PENGEMBANGAN MODEL PEMBINAAN DAN
STRATEGI KEMITRAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN
MENENGAH DI PROVINSI SUMATERA UTARA**

Oleh :

**Dr. Dede Ruslan, M.Si
Drs. Kustoro Budiarta, ME
Drs. Saidun Hutasuut, M.Si**

Dibiayai Oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai Dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Dosen Muda, Fundamental, Hibah Bersaing dan Hibah Pasca
Nomor : 003/SDP2H/PP/DP2M/III/2008, Tanggal 6 Maret 2008

**UNIVERSITAS NEGERI MEDAN
NOVEMBER, 2008**

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR

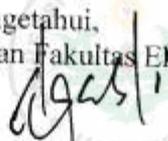
- 1) **Judul Penelitian** : POLA PENGEMBANGAN MODEL PEMBINAAN DAN STRATEGI KEMITRAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI PROVINSI SUMATERA UTARA
- 2) **Ketua Peneliti**
- a. Nama Lengkap : DR. Dede Ruslan, M.Si
 - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
 - c. NIP : 131 901 408
 - d. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
 - e. Jabatan Struktural : Ketua Prodi IESP Pascasarjana Universitas Negeri Medan
 - f. Bidang Keahlian : Ilmu Ekonomi
 - g. Fakultas/Jurusan : FE/Pend. Ekonomi
 - h. Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Medan
 - i. Tim Peneliti :

No	Nama	Bidang Keahlian	Fakultas/Jurusan	Perguruan Tinggi
1	Drs. Kustoro Budiarta, ME	Manajemen Keuangan	FE/Manajemen	UNIMED
2	Drs. Saidun Hutasuut, M.Si	Perencanaan Pembangunan	FE/Manajemen	UNIMED

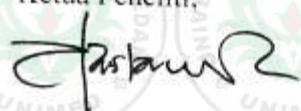
3. **Pendanaan dan jangka waktu penelitian**
- a. Jangka waktu penelitian yang diusulkan : 3 tahun
 - b. Biaya total yang diusulkan : Rp. 120.000.000,-
 - c. Biaya yang disetujui tahun 2007 : Rp. 35.000.000,-
 - d. Biaya yang disetujui tahun 2008 : Rp. 45.000.000,-

Surat Perjanjian Kerja Nomor : 137/H33.8/KEP/PL/2008 tanggal 14 April 2008

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi,


Drs. Kustoro Budiarta, ME
NIP. 132 005 032

Medan, November 2008
Ketua Peneliti,


DR. Dede Ruslan, M.Si
NIP. 131 901 408

Menyetujui,
Ketua Pusat Penelitian UNIMED


DR. Ridwan Sani, M.Si
NIP. 131772614

RINGKASAN

POLA PENGEMBANGAN MODEL PEMBINAAN DAN STRATEGI KEMITRAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI PROVINSI SUMATERA UTARA

Dede Ruslan, Kustoro Budiarta dan Saidun Hutasuut

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana persepsi pelaku UKM dan Usaha Besar terhadap model pembinaan dan strategi kemitraan yang dapat dikembangkan. Desain model pola pembinaan dan strategi kemitraan yang ditawarkan dari hasil penelitian tahun pertama yaitu model pola pembinaan yang tidak ditekankan kepada masalah permodalan tetapi pada pembinaan secara teknis melalui "*pola pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat*" yang diharapkan mampu memperbaiki dan meningkatkan produktivitas UMK. Disisi lain model alternatifnya yaitu dilihat dari aspek pembinaan dan strategi pembiayaan.

Penelitian ini direncanakan akan berlangsung selama tiga tahun dengan mengambil sampel di Propinsi Sumatera Utara yang meliputi lima daerah yaitu Kota Medan, Kota Binjai, Kabupaten Deli Serdang, kabupaten Serdang Bedagai dan Kabupaten Langkat. Tahun pertama, penelitian diarahkan untuk mencapai tujuan mengetahui berbagai masalah yang dihadapi oleh UKM serta penetapan strategi pembinaan dan pengembangan kemitraan yang dapat dilakukan. Populasi dalam penelitian ini terdiri dari pelaku UKM serta Usaha Besar yang memiliki mitra UKM. Selain itu juga melibatkan persepsi dari pihak instansi pemerintah dan perguruan tinggi. Tahun kedua ini mengangkat persepsi responden atas pola pembinaan dan strategi kemitraan yang ada dan akan dikembangkan.

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan menggunakan kuesioner tertutup yaitu mengajukan pertanyaan dalam bentuk tulisan dimana jawabannya telah dibatasi dalam bentuk pilihan tertentu serta diikuti dengan wawancara secara mendalam terhadap responden terpilih. Teknik pengolahan dan analisis data mempergunakan metode deskriptif - eksploratif untuk mengidentifikasi berbagai persepsi pelaku ukm yang terjadi dalam pengembangan UKM sedangkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan SWOT analisis dipergunakan untuk menyelesaikan pilihan alternatif model yang terkait dengan strategi pola pembinaan dan pengembangan kemitraan UKM yang dapat dilakukan.

Hasil penelitian menemukan beberapa aspek penting yang terkait dengan pola pembinaan dan strategi kemitraan yaitu : a) Dua alternatif pembinaan dan strategi kemitraan yang dikembangkan yaitu model pengembangan Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Model 1) dan Model Pembinaan Strategi Pembiayaan (Model 2); b) Berdasarkan analisis AHP, dari dua alternatif model yang dapat dikembangkan, model 1 yaitu pembinaan dan strategi kemitraan melalui Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat merupakan model terpilih dengan bobot sebesar 0.767 dibandingkan dengan strategi pembiayaan sebesar

0,240. ; c) Analisis sensitivitas dengan mempergunakan swot analisis menunjukkan faktor kekuatan = 2.49; faktor kelemahan = 0.34; faktor peluang = 2.24; dan faktor ancaman = 0,54. Hal ini menunjukkan bahwa model pembinaan dan sstrategi kemitraan yang dikembangkan dipersepsikan lebih responsif terhadap lingkungan internalnya (2.83) daripada lingkungan eksternalnya (2.78) dan ini berarti posisi internal model 1 dipersepsikan berada ditas posisi ekternalnya.; d) Formulasi perencanaan strategi yang ditawarkan menurut posisi dari analisis SWOT dalam mengoptimalkan lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat adalah strategi yang bersifat agresif. Sedangkan dari sisi indeks kepentingan dan kinerja rata-ratanya adalah sebesar 75,17 untuk indeks kepentingan dan 66,81 untuk indeks kinerja.

Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan.
Nomor Kontrak : 003/SDP2H/PP/DP2M/III/2008, Tanggal 6 Maret 2008



PRAKATA

Pertama sekali puji dan syukur alhamdulillah peneliti panjatkan ke hadirat Allah Rabbi, karena berkat rahmat, hidayah serta taufiq-Nya, penelitian dan penulisan laporan akhir ini dapat diselesaikan. Penelitian ini mengungkapkan tentang pemilihan alternatif model pembinaan dan strategi kemitraan sebagaimana dihasilkan dalam penelitian hibah bersaing tahun pertama. Model pilihan tersebut yaitu model pembinaan dan strategi kemitraan melalui pengembangan lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat (model 1) dan pengembangan melalui aspek pembiayaan (model 2).

Dalam pelaksanaan penelitian ini peneliti telah banyak melibatkan para responden dalam mengumpulkan data, oleh karena itu pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati kami mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada pihak UKM-industri/perusahaan yang menjadi sampel penelitian ini yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, Kepala Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Sumatera Utara dan Kasubdis Pembinaan UKM serta yang lainnya yang tak tersebutkan satu-persatu. Tak lupa juga ucapan terima kasih kepada Dirjen Binlitabmas Dikti Depdiknas, Pimpro PT2IPT Dikti Depdiknas, Tim KPP seminar proposal hingga pelaksanaan penelitian ini, Ketua Lembaga Penelitian universitas Negeri Medan beserta staf, Rektor universitas Negeri Medan, Dekan Fakultas Ekonomi serta berbagai pihak yang telah membantu dalam penyelesaian administrasi pelaksanaan penelitian ini, semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Akhirnya peneliti berharap semoga laporan ini bermanfaat bagi peneliti khususnya dan pembaca umumnya demi pengembangan ilmu pendidikan dan pengetahuan. Namun untuk kesempurnaan laporan ini penyusun mengharap saran dan kritik membangun demi kesempurnaan laporan ini.
Amiin....

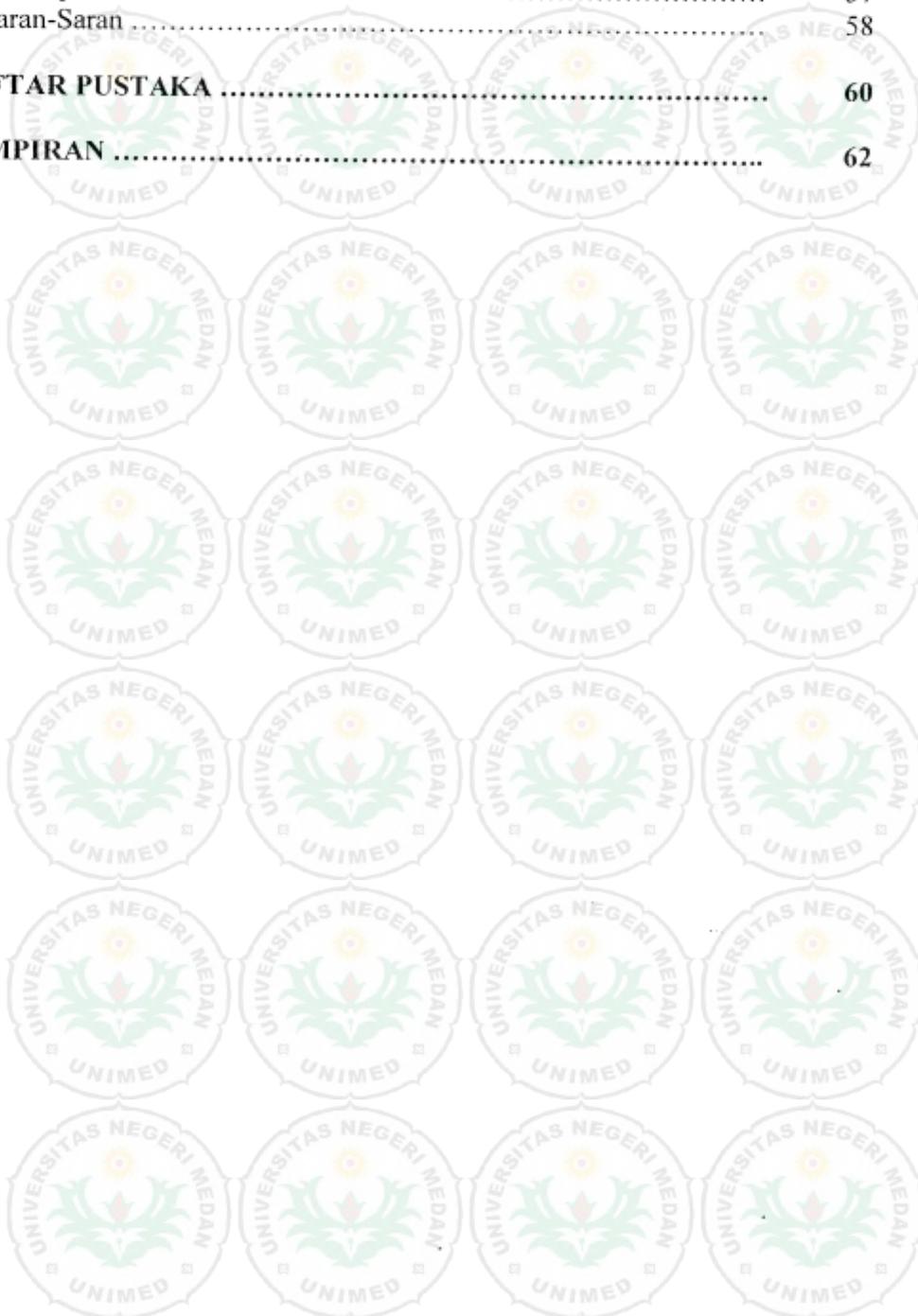
Medan, Nopember 2008

Tim Peneliti

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
PRAKATA	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Subjek Penelitian	4
C. Lokasi Penelitian	5
D. Hasil yang Diharapkan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Defenisi UMK	8
B. Pemberdayaan Masyarakat	10
C. Teori Kemitraan	11
D. Praktek Kemitraan di Beberapa Negara	18
BAB III TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN	23
A. Tujuan Penelitian	23
B. Manfaat Penelitian	24
BAB IV METODE PENELITIAN	27
A. Tempat dan Waktu Penelitian	27
B. Metode Pengumpulan Data	27
C. Metode Penelitian	28
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN	33
A. Hasil Penelitian	33
B. Pengembangan Usaha Melalui Kemitraan	38
C. Pembahasan	43
C.1. Analisis pola Pembinaan Kemitraan melalui Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat	43
C.2. Standard Prosedur pola Pembinaan dan Pengembangan Strategi Kemitraan melalui LPEM	53

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	57
A. Kesimpulan	57
B. Saran-Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN	62



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Penentuan Sampel	28
Tabel 4.2 Kondisi Setiap Kuadran.....	30
Tabel 5.1 Jumlah Usaha di Sumatera Utara	33
Tabel 5.2 Kriteria Pembobotan.....	42
Tabel 5.3 Alternatif Pilihan Model.....	43
Tabel 5.4 Analisis Faktor Internal	46
Tabel 5.5 Matriks IFAS	46
Tabel 5.6 Analisis faktor Eksternal.....	47
Tabel 5.7 Matrik EFAS	47
Tabel 5.8 Variabel kepentingan dan kinerja Pembinaan UKM	49
Tabel 5.9 Indeks Kepentingan-Kinerja	50

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 5.1a Sektor Ekonomi Mikro	35
Gambar 5.1b Sektor Ekonomi Kecil	35
Gambar 5.1c Sektor Ekonomi Menengah.....	35
Gambar 5.1d Sektor Ekonomi Usaha Besar	35
Gambar 5.1e Sektor Ekonomi	35
Gambar 5.2 Status Badan Hukum UKM/UB Responden	36
Gambar 5.3 Tingkat Pendidikan Responden	36
Gambar 5.4 lama Usaha Responden	37
Gambar 5.5 Sumber Modal Awal UKM	37
Gambar 5.6 Besaran Modal Awal	38
Gambar 5.7 Pengembangan Usaha	38
Gambar 5.8 Manfaat Kemitraan	39
Gambar 5.9 Pengembangan Model Kemitraan	40
Gambar 5.10 Mekanisme Pola Pembinaan dan Kemitraan melalui LPEM	45
Gambar 5.11 Diagram SWOT	48
Gambar 5.12 Matrik Kinerja-Kepentingan	51
Gambar 5.13 Hasil Matrik Kepentingan – Kinerja	52
Gambar 5.12 Konteks Diagram Standar Pembinaan dan Kemitraan UKM	55

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah pengusaha besar hanya 0,2% sedangkan pengusaha kecil, menengah dan koperasi mencapai 99,8%. Ini berarti jumlah usaha kecil, menengah dan koperasi mencapai 500 kali lipat jumlah usaha besar. Tapi kontribusi terhadap PDRB, usaha kecil - menengah dan koperasi hanya dapat menyumbang 39,8% dan usaha besar 60,2%. Data ini menunjukkan super kuatnya sektor usaha besar dan teramat lemahnya sektor UKM. Jumlah UKM Propinsi Sumatera Utara Tahun 2006 menunjukkan 2,282,691. Jumlah tersebut tersebar di seluruh kota/kabupaten yang ada di Provinsi Sumatera Utara dengan keunggulan komoditi yang beraneka ragam.

Berdasarkan Survei di 5 wilayah penelitian tahun pertama (2007), yaitu Kota Medan, Kota Binjai, Kabupaten Deli Serdang, Kabupaten Serdang Bedagai dan Kabupaten Langkat mempunyai komoditas unggulan sebagai berikut :

- a. Kota Medan, memiliki komoditas unggulan berupa hasil jahitan maupun bordir, meubel (peralatan rumah tangga), rotan, tas, sepatu, peci, konveksi.
- b. Kota Binjai memiliki komoditas unggulan berupa kerajinan tangan.
- c. Kabupaten Deli Serdang memiliki komoditas unggulan berupa sapu injuk, mebel, tanaman hias serta keset.

- d. Kabupaten Serdang Bedagai memiliki komoditas unggulan berupa opak ubi dan dodol
- e. Kabupaten Langkat memiliki komoditas unggulan berupa usaha pembuatan nata de coco

Hasil penelitian tahun pertama menunjukkan bahwa Berbagai permasalahan yang dihadapi UKM sangat beragam dan sangat bervariasi, baik dari aspek internal pelaku UKM ataupun aspek eksternal. Secara umum, faktor-faktor penghambat bagi UKM dalam menjalankan usahanya dipengaruhi oleh faktor internal antara lain : (a) manajemen, (b) kurangnya likuiditas (tambahan modal) sebagai akibat adanya kelemahan dalam pendanaan dan akses pada sumber pembiayaan; (c) masalah pemasaran, (d) akses pasar; (e) kelemahan dalam organisasi dan manajemen karena keterbatasan sumber daya manusia, (f) kelemahan dalam kapasitas dan penguasaan teknologi, serta (g) kelemahan dalam membangun jaringan usaha, (h) lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar.

Sedangkan dari aspek eksternal, yang menjadi masalah bagi UKM adalah sebagai berikut : (a) Iklim usaha yang belum kondusif, (b) terbatasnya sarana dan prasarana usaha, (c) terbatasnya akses pasar (informasi pasar), (d) ketersediaan bahan baku, (e) kondisi sosial ekonomi, (f) dan (g) keamanan.

Hasil penelitian tahun pertama yaitu teridentifikasi masalah yang dihadapi UKM dan teranalisisnya akar masalah yang melalui AHP dan SWOT analisis dihasilkan dua model strategi pembinaan dan pengembangan kemitraan UKM di Provinsi Sumatera Utara, yaitu dengan strategi WO (Weakness Opportunities)

dimana seoptimal mungkin meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan berbagai peluang yang ada, maka pola pembinaan dan strategi kemitraan yang diusulkan adalah melalui :

1. Pola Model Pembinaan dan Pengembangan Kemitraan UKM melalui Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (LPEM).
2. Pola Model Kerjasama Pembiayaan

Penelitian lebih lanjut untuk mengkaji hal tersebut menjadi sangat penting dan urgen karena adanya peluang yang terbuka untuk mengembangkan usaha dalam perekonomian yang makin terbuka dan terintegrasi dengan ekonomi dunia hanya bisa dimanfaatkan kalau dunia usaha UKM memiliki daya saing. Usaha nasional sudah tidak bisa lagi bersandar pada proteksi untuk pasar dalam negeri dan subsidi untuk pasar ekspor. Oleh karena itu, peningkatan daya saing UKM harus menjadi **agenda utama pembangunan daerah Provinsi Sumatera Utara.**

Daya saing dihasilkan oleh produktivitas dan efisiensi serta partisipasi masyarakat yang seluas-luasnya dalam perekonomian. Produktivitas menyangkut kualitas sumber daya manusia dan pemanfaatan teknologi, dan pengelolaan sumber daya alam secara tepat yang menjamin bukan hanya keekonomian tetapi juga kesinambungannya. Efisiensi berarti sedikitnya hambatan dan berfungsinya dengan baik ekonomi sehingga mendorong biaya-biaya produksi menjadi serendah mungkin. Efisiensi dengan demikian menyangkut berbagai aspek kelembagaan. Partisipasi masyarakat diperlukan untuk membuat seluas mungkin basis perekonomian sehingga menjadi kukuh dan handal, baik masyarakat sebagai produsen maupun sebagai konsumen.

Berkaitan dengan itu pola pembinaan dan pengembangan kemitraan dalam rangka membangun kewirausahaan diperlukan sebagai syarat untuk bisa berusaha dalam dunia perekonomian modern. Lebih mendasar dari itu pola pembinaan diharapkan akan mampu terjadinya transformasi pengembangan kebudayaan berusaha (*business culture*) yang dilakukan oleh masyarakat khususnya pelaku UKM.

B. Subjek Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan pola pembinaan dan model strategi kemitraan antara UMKM dan Usaha Besar di sektor pertanian, industri dan perdagangan di 5 wilayah kabupaten/kota di Provinsi Sumatera utara meliputi:

- a) Kota Medan, yang memiliki komoditas unggulan berupa hasil jahitan maupun bordir, meubel (peralatan rumah tangga), rotan, tas, sepatu, peci, konveksi.
- b) Kota Binjai yang memiliki komoditas unggulan berupa kerajinan tangan.
- c) Kabupaten Deli Serdang yang memiliki komoditas unggulan berupa sapu injuk, mebel, tanaman hias serta keset.
- d) Kabupaten Serdang Bedagai yang memiliki komoditas unggulan berupa opak ubi dan dodol
- e) Kabupaten Langkat yang memiliki komoditas unggulan berupa usaha

Untuk mendapatkan sampel sesuai dengan tujuan penelitian dilakukan pembatasan sampel yang didasarkan pada istilah/definisi sebagai berikut:

- Responden survey adalah UKM, dan Usaha Besar yang mempunyai hubungan kemitraan.
- Kemitraan adalah kerjasama yang saling menguntungkan antara UKM dan Usaha Besar dan atau Usaha Menengah yang disertai pembinaan dan pengembangan oleh Usaha Menengah atau Usaha Besar.

- Usaha Mikro / Kecil adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan

Pola pengembangan Model Pembinaan dan strategi kemitraan UKM yang menjadi objek penelitian ini mengembangkan tiga pilar "*proses pembelajaran organisasional*" dalam sektor UKM yaitu (1) Pilar Belajar Individual, (2) Pilar Jalur Transformasi Pengetahuan, serta (3) Pilar Belajar Organisasional. Pilar belajar Individual berfungsi untuk meningkatkan kompetensi individual (UMKM); pilar jalur transformasi pengetahuan berfungsi sebagai media untuk terjadinya proses transformasi pengetahuan (kompetensi) melalui proses berbagi (*sharing*) pengetahuan diantara para mitra UMKM dengan mitranya, sedangkan pilar belajar organisasional berfungsi untuk menghasilkan modal manusia (*human capital*) pada sektor industri.

Berdasarkan hal tersebut diatas yang menjadi subjek penelitian ini meliputi pelaku UMKM yang bergerak dalam berbagai sektor ekonomi antara lain : sektor industri, sektor perdagangan dan sektor jasa.

C. Lokasi Penelitian

Untuk menghasilkan analisis yang mendalam dan tajam, lokasi penelitian merupakan hal yang penting untuk diperhatikan. Faktor yang turut diperhatikan

dalam menetapkan lokasi penelitian ini adalah mempertimbangkan daerah jangkauan penelitian dan jangka waktu penelitian. Namun demikian penetapan daerah diusahakan seoptimal mungkin dapat menggambarkan kondisi perkembangan UMK di Provinsi Sumatera Utara. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (purposive) dengan mempertimbangkan bahwa daerah penelitian merupakan kabupaten/kota di Provinsi Sumatera Utara yang banyak memiliki unit usaha dan penyerapan tenaga kerja yang cukup tinggi.

Berdasarkan maksud tersebut, maka daerah penelitian ditentukan sebagai berikut :

No	Kab/Kota	Jumlah	
		Unit Usaha	Sampel
1	Kodya Medan	456.274	50 UKM, 4 UB
2	Kodya Binjai	47.601	23 UKM, 1 UB
3	Kab. Deli Serdang	263.612	23 UKM, 1 UB
4	Kab. Langkat	168.721	23 UKM, 1 UB
5	Kab. Serdang Bedagai	94.200	23 UKM, 1 UB

D. Hasil yang Diharapkan

Penelitian tahap kedua ini diharapkan dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan yaitu:

- 1) Dapat mengetahui bagaimana pola Model Pembinaan dan Pengembangan Kemitraan UKM melalui Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (LPEM). (Alternatif Model 1), mampu menjembatani berbagai permasalahan

yang dihadapi oleh UKM dalam rangka meningkatkan daya saing dan produktivitas UKM binaan.

- 2) Dapat menguji sejauh manakah desain model pola pembinaan dan strategi Kerjasama Pembiayaan (Alternatif Model 2) mampu menyelesaikan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UKM dalam rangka meningkatkan daya saing dan produktivitas UKM binaan.
- 3) Dapat membandingkan kedua model tersebut dan mencari model yang optimal untuk diterapkan di Provinsi Sumatera Utara.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Defenisi UMK

Pemberdayaan usaha mikro dan kecil merupakan langkah strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian terbesar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan. Berbagai kebijakan, program dan kegiatan pemberdayaan UMK telah dijalankan. Baru-baru ini pemerintah mengeluarkan Undang-undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang disahkan pada tanggal 4 Juli 2008. Kementerian Koperasi dan UKM sebagai instansi yang terkait langsung mencoba untuk memfokuskan pada upaya mengkoordinasikan kebijakan pembangunan yang mampu mendorong tumbuh dan berkembangnya koperasi dan UMKM dengan daya saing yang tinggi. Program kerja yang telah disusun bertujuan memberikan kesempatan berusaha yang sama bagi koperasi dan UMKM dengan pelaku usaha lainnya, meningkatkan mobilitas sumberdaya UMKM, mengurangi biaya transaksi bagi UMKM, menghilangkan biaya ekonomi tinggi bagi UMKM, serta mencabut berbagai peraturan dan kebijakan yang menghambat pemberdayaan UMKM di Indonesia.

Ada berbagai definisi usaha mikro dan kecil yang digunakan oleh pihak-pihak pembina dan peneliti. Penelitian ini mencoba menggabungkan definisi usaha mikro dan kecil dari berbagai sumber. Menurut Keputusan Menkeu No. 40/KMK.06/2003, tentang Pendanaan Kredit Usaha Mikro dan Kecil, usaha mikro

adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan WNI dengan hasil penjualan paling banyak Rp. 100 juta per tahun. Sementara definisi usaha kecil menurut UU No. 9/1995, tentang usaha kecil adalah usaha produktif milik Warga Negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum termasuk koperasi, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100 juta per tahun.

Menurut UU no. 20 tahun 2008, usaha mikro ialah yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300 juta. Sedangkan usaha kecil ialah yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50 juta sd paling banyak Rp500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300 juta sd Rp2,5 milyar.

Sementara itu Bank Indonesia mendefinisikan UMK dengan menggunakan indikator yang dibuat oleh Bank Indonesia yang berdasarkan besarnya pembiayaan yang digunakan. Bank Indonesia mendefinisikan kategori usaha berdasarkan besarnya pinjaman yang diterima oleh perusahaan, yakni sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro ialah perusahaan yang menerima kredit dengan plafon kredit hingga Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah).
- b. Usaha Kecil ialah perusahaan yang menerima kredit sebesar Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) hingga Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah).

Penelitian ini menggunakan definisi UMK berdasarkan indikator yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) yang menggolongkan suatu usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja. Usaha mikro adalah usaha yang memiliki pekerja 1 – 4 orang, sedangkan usaha kecil adalah usaha yang memiliki pekerja 1-19 orang.

B. Pemberdayaan Masyarakat

Pemberdayaan masyarakat (*Community Empowerment*) adalah perwujudan *capacity building* masyarakat yang bernuansa pada pemberdayaan sumberdaya manusia melalui pengembangan kelembagaan pembangunan mulai dari tingkat pusat sampai tingkat pedesaan seiring dengan pembangunan sistem sosial ekonomi rakyat, prasarana dan sarana, serta pengembangan Tiga-P: Pendampingan yang dapat menggerakkan partisipasi total masyarakat, Penyuluhan dapat merespon dan memantau ubahan-ubahan yang terjadi di masyarakat dan Pelayanan yang berfungsi sebagai unsur pengendali ketepatan distribusi aset sumberdaya fisik dan non fisik yang diperlukan masyarakat. (Vitayala, 2000).

Menurut kaidah ekonomi, pemberdayaan masyarakat adalah proses perolehan pelaku ekonomi untuk mendapatkan *surplus value* sebagai hak manusia yang terlibat dalam kegiatan produksi. Upaya ini dilakukan melalui distribusi penguasaan faktor-faktor produksi (melalui kebijakan politik ekonomi yang tepat dengan kondisi dan tingkatan sosial budaya).

Usaha produktif berbasis komunitas ini selanjutnya bersambungan dengan kepentingan sebuah perusahaan multinasional dalam melakukan kegiatan pengembangan masyarakat (*community development*). Dalam mengkaitkan usaha ini dicoba menghubungkan keperluan perusahaan dengan usaha masyarakat. Hal yang sejalan dalam hal ini, misal memanfaatkan usaha kerajinan masyarakat untuk mengisi keperluan cinderamata yang diperlukan perusahaan. Tetapi, masyarakat belajar tidak bergantung kepada perusahaan ini. Mereka kemudian secara bermartabat berbagi kepentingan, yang pada gilirannya sikap ini menjadi dasar melakukan kemitraan dengan berbagai pihak yang mempunyai kesamaan kepentingan. Pemerintah kemudian mencoba mengorganisasikan berbagai unit usaha masyarakat dalam satu wadah misalnya Lembaga Perberdayaan Ekonomi Masyarakat (LPEM).

Masyarakat kemudian mulai belajar menerima kerjasama dengan berbagai pihak dengan koordinasi LPEM ini. Meskipun, proses ini masih belum baik benar tetapi dapat mendorong masyarakat untuk bermitra dengan berbagai pihak (pemerintahan - eksekutif dan legislatif, perusahaan, lembaga bukan pemerintahan, perguruan tinggi hingga perbankan) dalam posisi sebagai subyek.

C. Teori Kemitraan

Untuk menjelaskan aliansi strategis/kemitraan antara dua perusahaan pada dasarnya dapat dilihat dari beberapa teori yang mendasarinya. *Pertama*, **teori biaya transaksi** yang menyatakan bahwa tujuan perusahaan adalah untuk meminimalkan biaya dalam pertukaran sumberdaya dalam suatu lingkungan perusahaan dan juga biaya untuk mengelola pertukaran di dalam perusahaan

(Douma & Schreuder, 2002, Garret, 2004, Weaver, 2006). Dua perusahaan akan melakukan suatu kerjasama apabila terdapat ketidakpastian sehingga pasar tidak lagi menjamin alokasi dan distribusi yang efisien. Dalam dunia dimana informasi tersedia secara sempurna maka tidak ada ketidakpastian sehingga mekanisme pasar akan memberikan sesuatu hasil yang sempurna. Namun apabila informasi tidak sempurna maka transaksi akan menimbulkan biaya yang disebut dengan biaya transaksi (LPEM UI, 2000).

Apabila UMKM mempunyai bahan baku yang diperlukan oleh Usaha Besar, terlebih apabila bahan baku tersebut sulit diperoleh atau terdapat ketidakpastian yang tinggi, maka hal ini akan menguntungkan Usaha Besar karena dengan kerjasama dalam kemitraan Usaha Besar akan mendapat pasokan bahan baku yang terjamin, sedangkan UMKM akan memperoleh jaminan pemasaran karena ada jaminan akan dibeli oleh perusahaan besar mitranya. Dalam kerjasama tersebut akan terdapat pengurangan biaya transaksi akibat pertukaran sumberdaya, yakni bahan baku, yang dipertukarkan dengan biaya transaksi yang relatif lebih efisien karena adanya kepastian kerjasama. Selaras dengan teori tersebut, setiap perusahaan berupaya untuk menemukan suatu mekanisme yang membuat hubungan antar-perusahaan menjadi relatif lebih efisien.

Teori lain yang dapat membantu menjelaskan fenomena kemitraan maupun aliansi strategis adalah **teori ketergantungan sumberdaya**. Teori ini memberikan argumentasi bahwa suatu perusahaan bertujuan untuk meminimalkan ketergantungannya pada perusahaan lain dalam hal penyediaan sumberdaya yang relatif langka dan berupaya mencari cara untuk mempengaruhi perusahaan-

perusahaan tersebut dalam menjamin ketersediaan sumberdaya tersebut (Garret, 2004, Weaver, 2006). Suatu perusahaan akan bergantung pada lingkungannya untuk ketersediaan sumberdaya seperti bahan baku, agar dapat *survive* dan berkembang.

Ketersediaan sumberdaya tersebut tergantung pada kompleksitas, dinamika dan banyak-tidaknya ketersediaan di lingkungan sekitarnya. Namun demikian, jika situasinya berubah dimana kondisi lingkungan semakin tidak mendukung atau banyak pesaing yang muncul, maka akan menyebabkan sumberdaya yang ada menjadi makin langka dan makin mahal, serta ketidakpastian makin tinggi. Untuk itu perusahaan akan berupaya untuk mengelola kegiatan transaksi dengan lingkungannya untuk menjamin ketersediaan sumberdaya yang mereka butuhkan. Akses kepada sumberdaya diupayakan dapat diprediksikan setepat mungkin agar sumberdaya dapat dijamin ketersediaannya.

Dalam kegiatan kemitraan ini suatu Usaha Besar akan berupaya untuk menjamin pasokan bahan baku bagi kegiatan usahanya. Sementara dari perspektif UMKM mereka juga berupaya menjamin penjualan dari bahan baku atau produknya kepada Usaha Besar. Dengan adanya jaminan sumberdaya tersebut akan membuat masing-masing pihak merasa "aman" karena ketergantungan terhadap sumberdaya tersebut dipecahkan melalui kerjasama kemitraan. Suatu perusahaan tidak mungkin melakukan kegiatan segalanya sendiri. Usaha kecil mempunyai keterbatasan dalam berbagai hal seperti modal, SDM, teknologi, informasi dan lain-lain (LPEM UI, 2000). Di sisi lain Usaha Besar juga

membutuhkan bahan baku dari UMKM, untuk menjamin ketersediaan sumberdaya bahan bakunya.

Dalam rangka pemberdayaan industri kecil dalam hal ini UMKM, maka strategi kemitraan perlu diwujudkan. Pengertian kemitraan itu sendiri menurut undang-undang nomor 9 tahun 1995 pada bab 1 dikatakan sebagai kerjasama usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan, ini merupakan suatu landasan pengembangan usaha. Kerjasama ini tidaklah terwujud dengan sendirinya saja, akan tetapi harus dibangun dengan sadar dan terencana, baik ditingkat nasional, maupun ditingkat lokal yang lebih rendah. Gerakan Kemitraan Usaha Nasional adalah wahana utama untuk meningkatkan kemampuan wirausaha nasional, karena ujung tombak dalam menghadapi era ekonomi terbuka dan perdagangan bebas adalah wirausaha nasional (Marbun, 1996).

Dalam Ketentuan Umum Peraturan Pemerintah Nomor. 44 Tahun 1997 terutama dalam Pasal 1 menyatakan bahwa : “Kemitraan adalah kerjasama usaha antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah dan atau dengan Usaha Besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh Usaha Menengah dan atau Usaha Besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan”.

Defenisi kemitraan diantaranya diungkapkan oleh Hafsah (1999) yaitu suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu

tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Karena merupakan strategi bisnis maka keberhasilan kemitraan sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis.

Linton (1995) mengatakan bahwa kemitraan adalah suatu sikap menjalankan bisnis yang diberi ciri dengan hubungan jangka panjang, suatu kerjasama bertingkat tinggi, saling percaya, dimana pemasok dan pelanggan berniaga satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama. Selama ini istilah kemitraan ini telah dikenal dengan sejumlah nama, diantaranya strategi kerjasama dengan pelanggan (*strategic customer alliance*), strategi kerjasama dengan pemasok (*strategic supplier alliance*) dan pemanfaatan sumber daya kemitraan (*partnership sourcing*).

Berdasarkan konsep tersebut dapat dinyatakan bahwa kemitraan pada hakekatnya merupakan wujud yang ideal dalam meningkatkan peran serta masyarakat dalam pembangunan. Kemitraan didasari atas hubungan antar pelaku yang bertumbuh pada ikatan usaha yang saling menguntungkan serta saling menghidupi berdasarkan asas kesetaraan dan kebersamaan. (Haeruman, 2001)

Pada dasarnya kemitraan itu merupakan suatu kegiatan saling menguntungkan dengan pelbagai macam bentuk kerjasama dalam menghadapi dan memperkuat satu sama lainnya. Julius (2003) menyatakan, bahwa tujuan utama kemitraan adalah untuk mengembangkan pembangunan yang mandiri dan berkelanjutan (*Self-Propelling Growth Scheme*) dengan landasan dan struktur

perekonomian yang kukuh dan berkeadilan dengan ekonomi rakyat sebagai tulang punggung utamanya.

Berkaitan dengan kemitraan seperti yang telah disebut di atas, maka kemitraan itu mengandung beberapa unsur pokok yang merupakan kerjasama usaha dengan prinsip saling menguntungkan, saling memperkuat dan saling memerlukan yaitu (1) kerjasama usaha; (2) antara Pengusaha Besar atau Menengah Dengan Pengusaha Kecil; (3) Pembinaan dan Pengembangan dan (4) Prinsip Saling Memerlukan, Saling Memperkuat dan Saling Menguntungkan.

Kemitraan pada dasarnya menggabungkan aktivitas beberapa badan usaha bisnis, oleh karena itu sangat dibutuhkan suatu organisasi yang memadai. Dengan pendekatan konsep sistem, diketahui bahwa organisasi pada dasarnya terdiri dari sejumlah unit atau sub unit yang saling berinteraksi dan interdependensi. Performansi dan satu unit dapat menyebabkan kerugian pada unit-unit lainnya. Misalnya peningkatan penjualan tanpa diimbangi kapasitas produksi yang lebih memadai, justru akan memperburuk efisiensi (Mulyono, 1996).

Kemitraan dapat diartikan sebagai jalinan kerjasama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan. Kebijakan yang memberi peluang berkembangnya kelembagaan semacam ini telah ada, yaitu dengan diluncurkannya Gerakan Kemitraan Nasional oleh Presiden Suharto. UU No 9 Tahun 1995 menyebutkan bahwa kemitraan kerjasama usaha kecil dan usaha menengah atau besar disertai pembinaan dan pengembangan yang berkelanjutan oleh usaha menengah atau besar. Kemitraan didasarkan pada prinsip saling memperkuat, dimana kegiatan ini meliputi:

1. Pola Inti Plasma

Pola inti plasma merupakan pola hubungan kemitraan antara kelompok mitra usaha sebagai plasma dengan perusahaan inti yang bermitra. Perusahaan inti menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis dan manajemen, serta menampung, mengolah dan memasarkan hasil produksi, disamping memproduksi kebutuhan perusahaan. Kelompok mitra usaha memenuhi kebutuhan perusahaan sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati.

2. Pola dagang umum

Pola dagang umum, merupakan hubungan kemitraan dalam memasarkan hasil usaha kelompok usaha yang dibutuhkan perusahaan. Beberapa kegiatan agribisnis hortikultura menerapkan pola ini. Kelompok tani bermitra dengan Toko Swalayan atau mitra usaha dagang lainnya. Pola yang sama dan disebut "*Contract Farming*" untuk komoditas hortikultura banyak berhasil dikembangkan oleh para pengusaha di Thailand.

3. Pola Sub Kontrak

Pola hubungan kemitraan yang dibangun oleh perusahaan dengan kelompok mitra usaha yang memproduksi kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan sebagai bagian dari komponen produksinya. Ciri khas dari bentuk sub kontrak ini adalah membuat kontrak bersama yang mencantumkan volume, harga dan waktu. Pola ini mempunyai keuntungan yang dapat mendorong terciptanya alih teknologi, modal dan ketrampilan serta menjamin produk kelompok mitra usahanya.

4. Pola keagenan

Pola Keagenan merupakan salah satu bentuk hubungan kemitraan dimana industri kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa dari usaha menengah atau usaha besar sebagai mitranya yang bertanggungjawab terhadap produk yang dihasilkan, sedangkan industri kecil diberi kewajiban untuk memasarkan barang atau jasa tersebut, bahkan disertai dengan target yang harus dipenuhi, sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

5. Waralaba

Waralaba merupakan salah satu bentuk hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan pemberi hak lisensi, merek dagang, saluran distribusi perusahaannya kepada kelompok mitra usaha sebagai penerima waralaba yang disertai dengan bantuan manajemen. Pemilik waralaba bertanggungjawab terhadap sistem operasi, pelatihan, program pemasaran, merek dagang dan hal lainnya kepada mitra pemegang usaha. Pemegang waralaba hanya mengikuti pola yang ditetapkan pemilik serta memberikan sebagian pendapatan berupa royalti dan biaya yang terkait dengan kegiatan usaha tersebut.

Bentuk-bentuk kemitraan lainnya di Indonesia adalah Pola Bapak Angkat, Pola Vendor, dan Pola Modal Ventura.

D. Praktek Kemitraan di Beberapa Negara

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Biro Kredit Bank Indonesia, dipaparkan bahwa praktek kemitraan di beberapa Negara memiliki perbedaan karakteristik. Indonesia pola kemitraan pernah dikaji oleh LPEM UI

dengan hasil kajiannya diperoleh gambaran bahwa pengaturan kegiatan kemitraan yang dikembangkan oleh Pemerintah adalah jenis kemitraan yang lebih merupakan kegiatan sosial dan bukan yang lebih fokus pada aspek ekonomi. Karakteristik kemitraan yang lebih terfokus pada masalah social ini menjadikan keengganan dari perusahaan besar untuk berpartisipasi dalam kegiatan kemitraan ini. Di sisi lain, berdasarkan hasil kajian tersebut muncul masalah *moral hazzard* dari UMKM yang termotivasi dalam kegiatan kemitraan karena unsur bantuan sosial tersebut. Sementara kemitraan yang muncul secara alamiah karena adanya kebutuhan bersama dari para pihak yang bermitra, justru belum banyak mendapatkan perhatian.

Bentuk kemitraan yang lahir secara alamiah tersebut lebih banyak terjadi di lapangan dan didasarkan pada kebutuhan masing-masing pihak. Sebagai contoh pelaksanaan kemitraan di Indonesia adalah kemitraan yang dilakukan oleh Yayasan Dana Bhakti Astra (YDBA), Bogasari dan BUMN serta PMA seperti Unilever. Dengan adanya program kemitraan tersebut diharapkan akan meningkatkan daya saing produk Indonesia, meningkatkan ekspor dan menciptakan lapangan pekerjaan baru. (Bank Indonesia, 2006)

Pola kemitraan juga pernah dilakukan oleh Bank Indonesia melalui pemberian Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI) dengan pola hubungan Inti-Plasma pada skim kredit program KIK Pasca Konversi PIRTrans kepada petani kelapa sawit yang kemudian komoditasnya lebih diperluas melalui skim Kredit kepada Koperasi Primer untuk Anggotanya (KKPA).

Berdasarkan UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia (BI) yang kemudian diubah dengan UU No. 3 Tahun 2004 lembaga ini juga turut membantu pengembangan UMK. Namun sesuai dengan perannya yang baru BI tidak lagi dapat memberikan bantuan keuangan kepada UMK, yang dahulu pernah diberikan dengan sebutan Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI). Menurut Setyobudi (2007) peranan BI dalam pengembangan UMK mengalami pergeseran dari pendekatan *development role* menjadi *promotional role*. Pendekatan yang memberikan subsidi kredit dan bunga rendah bergeser kepada pendekatan yang lebih menitikberatkan pada bantuan teknis, penelitian serta pengembangan kelembagaan.

Peranan Bank Indonesia dalam mendukung pemberdayaan dan pengembangan UMK, terutama mendorong penyaluran kredit perbankan kepada UMK melalui penetapan kebijakan tentang kredit perbankan untuk UMK, serta pemberian bantuan teknis kepada UMK melalui Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB). Kebijakan tersebut antara lain dilakukan dengan mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 3/2/PBI/2001 tentang Pemberian Kredit Usaha Kecil yang menganjurkan bank umum untuk menyalurkan kreditnya kepada usaha kecil. Bank tersebut berkewajiban untuk melaporkan pencapaian kredit usaha kecilnya setiap tahun.

Kebijakan lainnya ialah PBI Nomor 6/25/PBI/2004 dan Surat Edaran Nomot 6/44/DPNP perihal Rencana Bisnis Bank Umum dalam Penyaluran Kredit UMKM. Kebijakan ini bertujuan untuk mengetahui komitmen bank dalam penyaluran kredit UMKM. Selanjutnya kebijakan yang masih terkait dengan

penyaluran kredit UMK adalah Surat Edaran Nomor 8/3/DPNP yang menjelaskan perhitungan aktiva tertimbang menurut risiko (ATMR) bobot risiko untuk kredit usaha kecil dikenakan sebesar 85%.

Disisi lain dalam rangka melakukan ekspansi kredit Bank Mandiri merancang suatu strategi dengan mengembangkan aliansi antar segmen, yakni korporasi, komersial dan ritel. Jika Bank Mandiri memiliki nasabah korporasi, diupayakan pemasok korporasi tersebut juga dapat dibiayai oleh Bank Mandiri. Dengan cara tersebut nasabah korporasi maupun pemasok korporasi akan memperoleh manfaat mendapatkan bunga kredit yang lebih murah.

Di Negara lain, misalnya Masyarakat Ekonomi Eropa (MEE) telah menempuh langkah-langkah pelaksanaan aliansi strategis/kemitraan antara Usaha Besar dan Usaha Kecil (Gopar,). Langkah-langkah yang telah dilakukan antara lain: dalam rangka menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan daya saing usahanya, 45 perusahaan besar di Eropa (berasal dari 16 negara) telah membentuk "*The European Round Table of Industrialist*". Mereka membagi kemitraan dalam lima kelompok kegiatan utama atau disebut "*The Five Good Practices*" yaitu : (i) *buying and selling*, meliputi kegiatan pengadaan (*supplier*) dan *subcontracting*. (ii) *Positive Restructuring*, meliputi *out-sourcing*, *spin-offs*, *management by-outs*, *community renewal* dan *trade-offs*. (iii) *SME Support*, di Indonesia dikenal sebagai bantuan dan perkuatan, kegiatan yang dilakukan meliputi bantuan kepada *start-ups*, monitoring, R&D, dan bantuan ekspor. (iv) *Training*, kegiatan yang dilakukan meliputi pelatihan untuk pengadaan, magang, rekrutmen mahasiswa untuk menjadi wirausaha dan memperkenalkan kewirausahaan di sekolah-sekolah,

serta (v) *Local Focus*, yakni kegiatan dengan tujuan untuk mengembangkan ekonomi wilayah antara lain melalui pendirian inkubator bisnis dan teknologi, serta taman teknologi (*technological park*). (Bank Indonesia, 2006)

Di Amerika Serikat berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Gomes-Casseres (1994) terhadap praktek aliansi antara perusahaan di Amerika Serikat dan Jepang menyebutkan bahwa aliansi di kedua negara tersebut umumnya terjadi dalam bentuk sebuah kelompok yang terdiri dari berbagai perusahaan individual yang skala dan fokus usahanya berbeda, namun masing-masing perusahaan memiliki peran tertentu dalam kelompok tersebut. Ikatan yang mendasari aliansi tersebut bervariasi mulai dari kontrak tertulis formal hingga sebuah kolaborasi informal. Dalam aliansi tersebut tidak semua perusahaan harus terhubung secara langsung dengan perusahaan yang lain, beberapa perusahaan dapat terkait sebagai pengguna dari produk perusahaan induk, beberapa lainnya terkait dalam bentuk penggunaan teknologi.

BAB III

TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan untuk memperbaiki kualitas pola pembinaan dan strategi kemitraan UMKM-Industri besar yang telah berjalan selama ini. Perbaikan kualitas pola pembinaan ini terjadi karena pola pembinaan dan strategi kemitraan yang dibangun melalui model penelitian ini akan melibatkan pihak lembaga perguruan tinggi sebagai suatu masyarakat pengetahuan (*knowledge society*), yang memiliki kompetensi inti (*core competence*) yaitu dosen dan mahasiswanya sebagai satu kesatuan modal intelektual yang mampu mentransformasikan modal intelektual menjadi modal moneter (“uang”) dengan meningkatkan nilai tambah (*added value*) melalui kegiatan riset dan pengembangan teknologi untuk menciptakan produk-produk baru dan mengembangkan bisnis-bisnis baru.

Tujuan yang lebih operasional dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana persepsi pelaku UKM terhadap berbagai gejala dan masalah yang dihadapi dalam peningkatan produktivitas UKN.
2. Untuk menemukan model strategi pembinaan dan pengembangan kemitraan dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat (UKM)
3. Untuk menguji sejauh manakah desain model pola pembinaan dan strategi kemitraan usulan, yaitu model pola pembinaan yang tidak ditekankan kepada masalah permodalan tetapi pada pembinaan secara teknis melalui

"pola pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui proses pembelajaran organisasional" mampu memperbaiki dan meningkatkan produktivitas UKM.

Dalam tahun kedua dari penelitian ini bertujuan secara khusus untuk mencoba mengkaji model pola pembinaan dan kemitraan UKM dengan pendekatan model pembiayaan dan model pengembangan lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat.

B. Manfaat Penelitian

Pada penelitian tahap pertama telah dihasilkan bahwa masalah utama yang dihadapi UKM secara internal yaitu masalah permodalan, SDM dan Manajemen, pemasaran dan teknologi dengan unsur pembentuk masalahnya adalah masalah agunan, bunga bank, administrasi bank, inovasi produk, desain dan packing, promosi, akses pasar, distribusi, pendidikan, keahlian dan pembinaan. Secara eksternal yang menjadi masalahnya adalah iklim usaha yang belum kondusif, ketersediaan bahan baku, pembinaan yang tidak berkesinambungan serta sosial ekonomi. Analisis matrik IFAS (internal factors analysis summary) dan EFAS (external factors analysis summary) menunjukkan bahwa UKM lebih responsif terhadap lingkungan eksternalnya (2.23) daripada lingkungan internalnya (1.94). Formulasi perencanaan strategi yang ditawarkan adalah **strategi kelemahan-peluang (WO)**. Dalam strategi ini UKM dapat mengupayakan seoptimal mungkin meminimalkan kelemahan yang ada dengan memanfaatkan berbagai peluang dengan pola pembinaan dan pengembangan kemitraannya adalah penguatan

lembaga pemberdayaan ekonomis masyarakat yang melibatkan pemerintah, usaha besar dan perguruan tinggi secara terstruktur dan berkesinambungan serta pengembangan pola kerjasama pembiayaan.

Dalam tahap kedua ini diharapkan dihasilkan suatu model pola pembinaan dan pengembangan kemitraan yang paling optimal dari dua strategi yang diujicobakan, yaitu pola kerjasama pembiayaan dan pola kerjasama pengembangan lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Peningkatan kapasitas UMKM dalam hubungan kemitraan dapat dilakukan melalui berbagai aspek, meliputi aspek permodalan, pemasaran produk, pembinaan dan pengembangan sumber daya manusia, manajemen dan teknologi. Salah satu aspek yang penting adalah aspek permodalan atau pembiayaan. Dengan penambahan modal UMKM dapat melakukan ekspansi usaha misalnya melalui penambahan investasi dan modal kerja untuk menambah kapasitas produksi ataupun perluasan pemasaran. Program kemitraan ditengarai akan mampu meningkatkan elijibilitas maupun kelayakan (*bankability*) UMKM, sehingga UMKM yang bermitra akan semakin mudah memperoleh penguatan modal.

Kajian pola pembiayaan dalam hubungan kemitraan antara UKM dan Usaha Besar ini dilaksanakan untuk memberikan gambaran mengenai pola hubungan kemitraan antara UKM dan Usaha Besar yang terjadi di Provinsi Sumatera Utara. Hasil kajian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan untuk perencanaan, pengorganisasian dan pengembangan UKM sehingga dapat lebih berperan dalam mendukung perekonomian daerah. Dukungan pengembangan UKM tersebut dapat dilakukan melalui berbagai

macam cara antara lain melalui perumusan kebijakan dan pemberian bantuan keuangan melalui intermediasi perbankan. Secara rinci tujuan dari Kajian Pola Pembiayaan ini, yaitu dikaitkan dengan pembiayaan syariah yang sangat besar dampaknya terhadap pengembangan UKM di Provinsi Sumatera Utara. Penelitian ini menjadi sangat penting untuk memberikan rekomendasi kepada *stakeholders* mengenai pola-pola pembiayaan syariah untuk U dalam hubungan kemitraan yang dapat mengembangkan kegiatan usaha.



BAB IV

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Provinsi Sumatera Utara yang melibatkan pelaku UMKM, misalnya para pengrajin meubel, konveksi baik berupa jahitan maupun bordiran, Pengrajin sapu injuk, opak dan tanaman hias. Lokasi kajian ini dilakukan di Propinsi Sumatera Utara yang meliputi lima daerah yaitu Kota Medan, Kota Binjai, Kabupaten Deli Serdang, kabupaten Serdang Bedagai dan Kabupaten langkat. Serta beberapa BUMN, Perusahaan Swasta yang memiliki binaan atas UKM

Jangka waktu penelitian ini dilakukan selama satu bulan yaitu di Bulan Juli 2008

B. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner tertutup yaitu mengajukan pertanyaan dalam bentuk tulisan dimana jawabannya telah dibatasi dalam bentuk pilihan tertentu serta diikuti dengan wawancara secara mendalam terhadap responden terpilih.

Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dengan mempergunakan kuesioner yang disebarakan kepada responden yang dipilih berdasarkan purposive sampling.

Responden terdiri dari pihak UMKM, instansi terkait dengan UMKM, beberapa BUMN dan perusahaan swasta yang memiliki mitra UKM Binaan.

Penelitian dilakukan dengan membagikan kuesioner di 5 (lima) kota/kabupaten dengan kuasioner yang diedarkan sebagai berikut :

Tabel 4.1
Penentuan Sampel

No	Kab/Kota	Jumlah	
		Unit Usaha	Sampel
1	Kodya Medan	456.274	50 UKM, 4 UB
2	Kodya Binjai	47.601	23 UKM, 1 UB
3	Kab. Deli Serdang	263.612	23 UKM, 1 UB
4	Kab. Langkat	168.721	23 UKM, 1 UB
5	Kab. Serdang Bedagai	94.200	23 UKM, 1 UB

Sedangkan data sekunder diperoleh dari BPS dan dinas UMKM Provinsi Sumatera Utara.

Pengambilan sampel dilakukan dengan purposive random sampling dengan tujuan agar sampel yang diambil benar-benar dapat memberikan informasi data yang tepat sesuai dengan tujuan penelitian.

C. Metode Penelitian

Metode penelitian Penelitian ini menggunakan metode deskriptif eksploratif serta Analytical Hierarchy Process atau Proses Hierarki Analitik (AHP) dan SWOT analisis untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi pola pembinaan dan pengembangan kemitraan .

Metode penelitian tahap kedua pada tahun kedua mempergunakan metode komparatif dengan mempergunakan SWOT Analisis dan Metode Kuadran terhadap model alternatif terpilih. SWOT analisis adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk menganalisis lebih jauh terhadap model terpilih sebagai rumusan pengembangan strategi pola pembinaan dan kemitraan yang telah dibangun pada tahap pertama. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisa faktor-faktor strategis model terpilih (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Analisis sensitivitas selanjutnya dilakukan dengan metode kuadran dengan mempergunakan matriks kinerja dan kepentingan. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan informasi prioritas kebijakan model terpilih yang perlu diambil dalam pengembangan pola pembinaan dan strategi kemitraan UMK dari aspek non-finansial. Kebijakan tersebut terkait dari keduapuluh indikator yang dianalisis dari masing-masing aspek. Dalam penyusunan matriks ini digunakan pola perhitungan indeks tingkat kepentingan dan kinerja adalah sebagai berikut (Rangkuti, 2002):

$$\text{Indeks} = \frac{\sum_{i=1}^n (W_i \times R_i)}{n}$$

dimana:

W_i = bobot nilai masing-masing jawaban

Nilai 1 untuk jawaban sangat tidak penting atau sangat tidak setuju.

Nilai 2 untuk jawaban tidak penting atau tidak setuju

Nilai 3 untuk jawaban kurang penting atau kurang setuju

Nilai 4 untuk jawaban cukup penting atau cukup setuju

Nilai 5 untuk jawaban penting atau setuju

Nilai 6 untuk jawaban sangat penting atau sangat setuju.

R_i = Jumlah respon dari masing-masing pilihan jawaban.

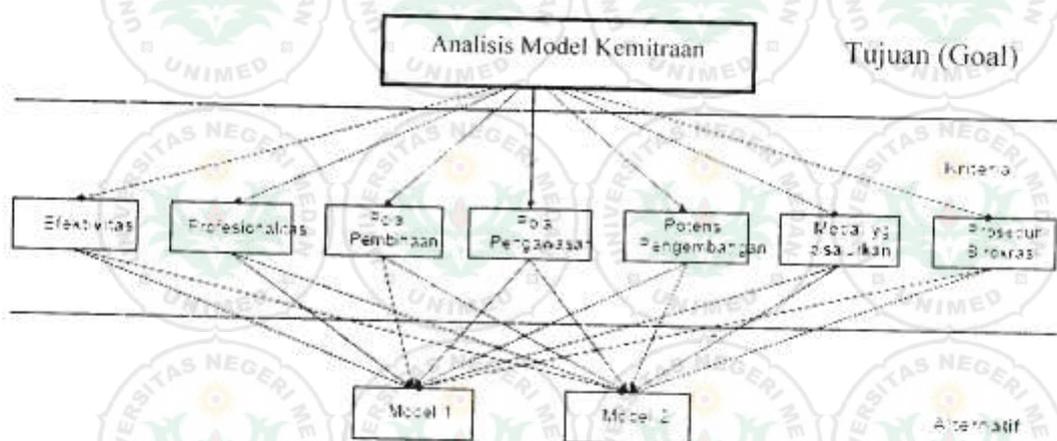
n = Jumlah variasi jawaban (yaitu 6).

Satu cara menampilkan peta persepsi pengusaha sebagai arah dalam kemampuan pola pembinaan dan strategi kemitraan dalam meningkatkan daya saing UKM. Masing-masing kuadran ditentukan oleh besaran nilai *kepentingan* dan *kinerja*. Dengan nilai *kepentingan* dan *kinerja* dapat diketahui posisinya (pada kuadran berapa). Kondisi di masing-masing kuadran dijelaskan sebagai berikut :

Tabel .42 Kondisi Setiap Kuadran

KUADRAN	KONDISI
I	Kondisi paling ideal. Industri besar mengambil peran besar dalam kemitraan dan UKM punya kemampuan mengembangkan potensi lokal. Kondisi ini ditunjukkan dengan besarnya nilai <i>kepentingan</i> disertai nilai <i>kinerja</i> yang tinggi.
II	Kondisi ini belum ideal, Kepentingan UKM terhadap mitra bisnis tinggi, namun kinerja mitra bisnis rendah. UKM punya kemampuan mengembangkan potensi lokal sehingga kinerja berpeluang memiliki peran besar dalam pembangunan jika ada pembinaan.
III	Kondisi ini paling buruk. Mitra bisnis belum mengambil peran yang besar dalam UKM artinya tingkat kepentingan rendah dan UKM dipersepsikan belum punya kinerja mengembangkan potensi lokal (Kinerja Rendah)
IV	Kondisi ini juga belum ideal. Peran Perusahaan Besar terhadap UKM dalam kemitraan punya peluang mengecil karena kepentingan UKM rendah. Di sini kinerja UKM terhadap mitra bisnis tinggi, namun kepentingannya rendah.

Penentuan desain pola kemitraan usulan dengan kriteria pemilihan model ditentukan oleh konsep AHP dengan hirarki permasalahan dalam pemilihan model kemitraan sebagai berikut:



Metode Analytical Hierarchy Process atau Proses Hierarki Analitik (AHP)

dikembangkan oleh Saaty (1993) untuk pengembangan alternatif model pola pembinaan mempergunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang kompleks atau tidak berkerangka dimana data dan informasi statistik dari masalah yang dihadapi sangat sedikit. Secara umum hirarki dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu:

- a. Hirarki struktural, yaitu masalah yang kompleks diuraikan menjadi bagian-bagiannya atau elemen-elemennya menurut ciri atau besaran tertentu. Hirarki ini erat kaitannya dengan menganalisa masalah yang kompleks melalui pembagian obyek yang diamati menjadi kelompok-kelompok yang lebih kecil.
- b. Hirarki fungsional, menguraikan masalah yang kompleks menjadi bagian-bagiannya sesuai hubungan esensialnya. Hirarki ini membantu

mengatasi masalah atau mempengaruhi sistem yang kompleks untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti penentuan prioritas tindakan, alokasi sumber daya.

Konsistensi matriks yaitu inkonsistensi sebesar 10% ke bawah ialah tingkat inkonsistensi yang masih bisa diterima dan hasilnya akan dipergunakan menentukan pola pembinaan dan pengembangan UMKM secara berkelanjutan melalui berbagai program kegiatan.

Sedangkan Penentuan Strategi Kemitraan antara Industri Besar dengan UMKM dapat juga ditentukan dengan menggabungkan antara SWOT analisis Industri Besar dengan SWOT analisis UMKM..

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

A. Hasil Penelitian

Berdasarkan Sensus Ekonomi 2006 di Sumut terdapat 1.050.854 unit usaha di luar sektor pertanian. Sementara berdasarkan data BPS jumlah Rumah Tangga Tani terdapat sekitar 2,5 juta rumah tangga dimana sebagian besar ialah petani mikro atau gurem. Dari 1.050.854 unit usaha/perusahaan yang terdapat di Sumut sebagian besar (64,13%) ialah sektor perdagangan, hotel dan restaurant.

Tabel 5.1.
Jumlah Usaha di Sumatera Utara

No	Sektor	Lokasi Usaha				Permanen dan Tidak Permanen	
		Tidak Permanen	%	Permanen	%	Jumlah	%
1	Pertambangan & Penggalian	-	-	3.412	100,00	3.412	0,32
2	Industri Pengolahan	31	0,04	76.710	99,96	76.741	7,30
3	Listrik, Gas dan Air	-	-	1.331	100,00	1.331	0,13
4	Konstruksi	-	-	7.306	100,00	7.306	0,70
5	Perdagangan, Hotel dan Restaurant	335.048	49,72	338.827	50,28	673.875	64,13
6	Pengangkutan dan Komunikasi	83.006	82,69	17.380	17,31	100.386	9,55
7	Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan	1.508	3,49	41.753	96,51	43.261	4,12
8	Jasa-jasa	57.985	40,12	86.557	59,88	144.542	13,75
	Sumatera Utara	477.578	45,45	573.276	54,55	1.050.854	100,00

Sumber: BPS, 2007

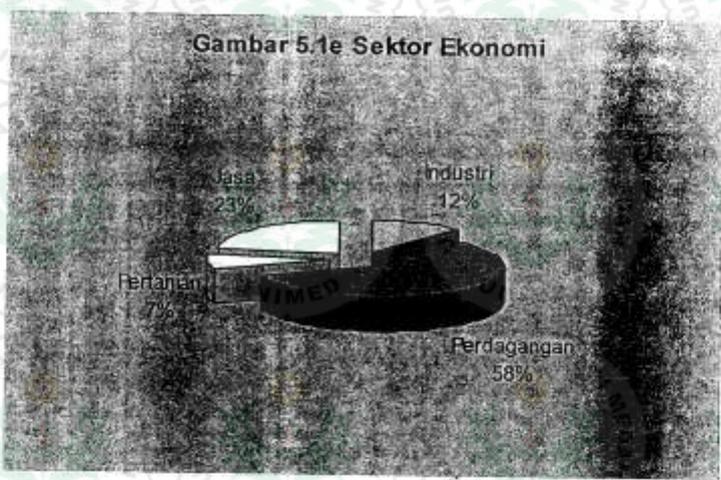
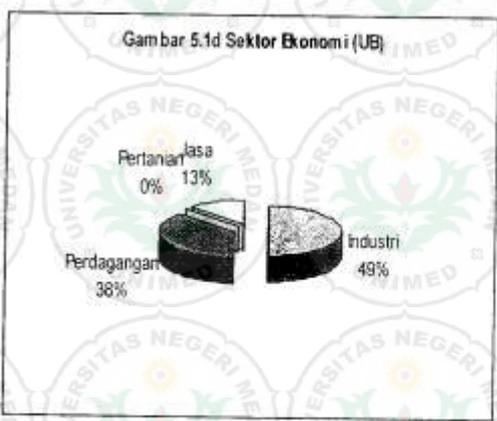
Dibandingkan dengan jumlah usaha/perusahaan secara nasional di Sumut terdapat 4,63 persen. Porsi ini sedikit di bawah porsi jumlah penduduk Sumut yang mencapai 5,7 persen dari seluruh penduduk Sumut.

Ditinjau dari karakteristik responden yang diteliti, karena objek yang diteliti untuk UKM sama, maka hasil penelitian ditahun pertama masih menjadi dasar dalam penelitian di tahun kedua.

Survei di 5 wilayah penelitian, yaitu Kota Medan, Kota Binjai, Kabupaten Deli Serdang, Kabupaten Serdang Bedagai dan Kabupaten Langkat melibatkan 150 responden UMKM dan Usaha Besar yang terdiri dari 44 usaha mikro (29,33%), 86 usaha kecil (57,33%) dan 12 usaha menengah (8%) dan 8 Usaha Besar (5,33%)

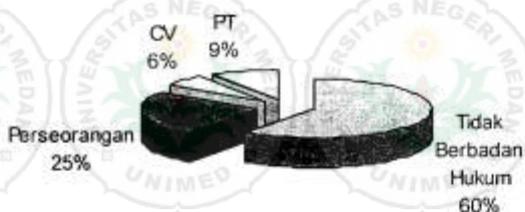
Profil responden ditinjau dari sektor ekonomi, status hukum, tingkat pendidikan, lama usaha, penyerapan tenaga kerja dan keanggotaan asosiasi ditunjukkan sebagai berikut :

Berdasarkan sektor ekonomi untuk usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah persentase terbesar bergerak dibidang usaha perdagangan masing-masing 41%; 66%; dan 67% sedangkan usaha besar bergerak disektor industri sebesar 49%. Secara umum responden yang diteliti dalam sektor ekonomi ini adalah sebagai berikut : a) sektor pertanian 7%; sektor industri 12%, sektor jasa 23% dan sektor perdagangan sebesar 58%. Hal ini menunjukkan bahwa usaha kecil dan mikro pada umumnya bergerak di sektor perdagangan, jasa-jasa dan sektor industri. Untuk sektor jasa-jasa umumnya bergerak di jasa perseorangan, seperti tukang pangkas dan salon. (Lihat Gambar)



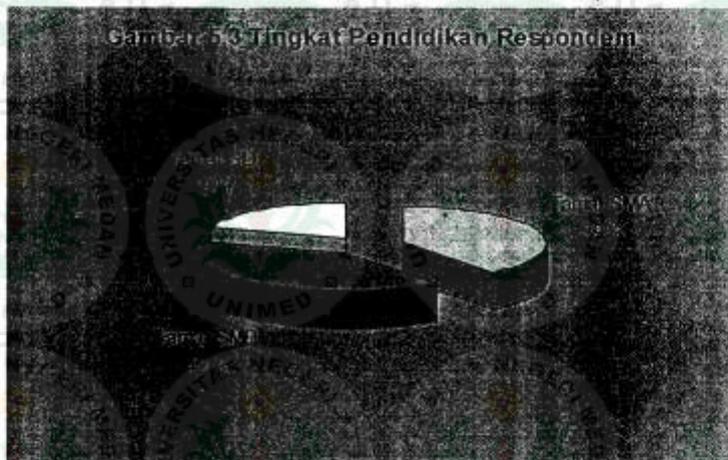
Sedangkan berdasarkan status badan hukum, responden sebanyak 60% menyatakan tidak berbadan hukum dan sisanya sebesar 40% berbadan hukum yang terdiri dari 25% perseorangan, 6% CV dan 9% PT

Gambar 5.2 Status Hukum UKM/UB Responden

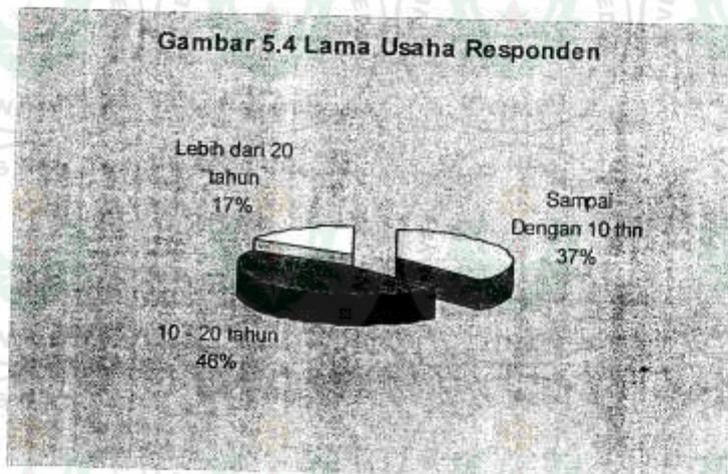


Jika ditinjau dari status kependidikan dari para pemilik dari hasil angket menunjukkan bahwa 39% pemilik telah menamatkan SMA, 42% tamat SMP dan 19% tamat SD.

Gambar 5.3 Tingkat Pendidikan Responden



Berdasarkan lama Usaha menunjukkan bahwa responden terpilih telah berusaha sampai dengan 10 tahun sebesar 37%, antara 10-20 tahun sebesar 46% dan lebih dari 20 tahun sebesar 17%.

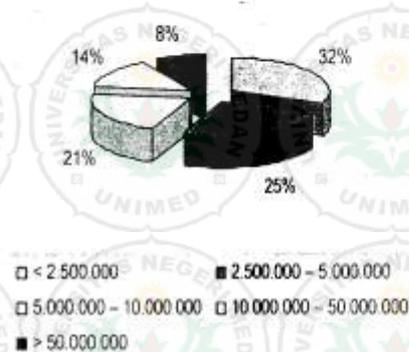


Ditinjau dari aspek permodalan diluar usaha besar, berdasarkan hasil kuesioner dan wawancara tim memperoleh gambaran bahwa sumber modal awal hampir semua berasal dari modal sendiri yaitu orang tua dan keluarga yang dilakukan sebesar 28%, secara individual (pribadi) sebesar 38% serta ada beberapa sampel yang memulainya dengan sistem patungan bersama rekan sebesar 10%) dari bank sebesar 20% sisanya dari sumber lain sebesar 4%. Jumlah modal awal yang digunakan untuk memulai usaha ini cukup variatif dengan kisaran antara Rp 200.000 sampai dengan Rp 80.000.000.

Gambar 5.5 Sumber Modal Awal UKM



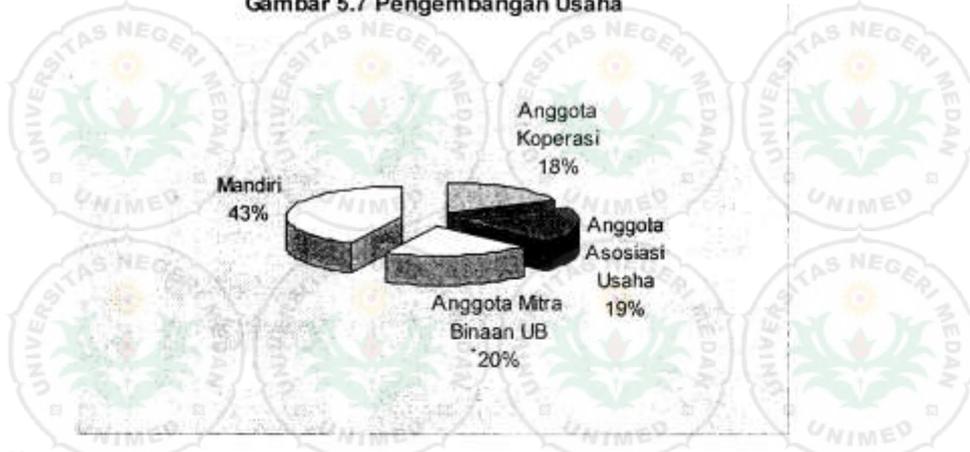
Gambar 5.6 Besaran Modal Awal



B. Pengembangan Usaha melalui Kemitraan

Dari responden yang diteliti dalam pengembangan usahanya, pada umumnya pengusaha UMK dalam membangun jaringan bisnisnya dilakukan secara mandiri sebesar 43%, melalui keanggotaan koperasi sebanyak 18%, menjadi anggota asosiasi usaha 19% dan menjadi anggota mitra binaan usaha besar hanya 20%.

Gambar 5.7 Pengembangan Usaha

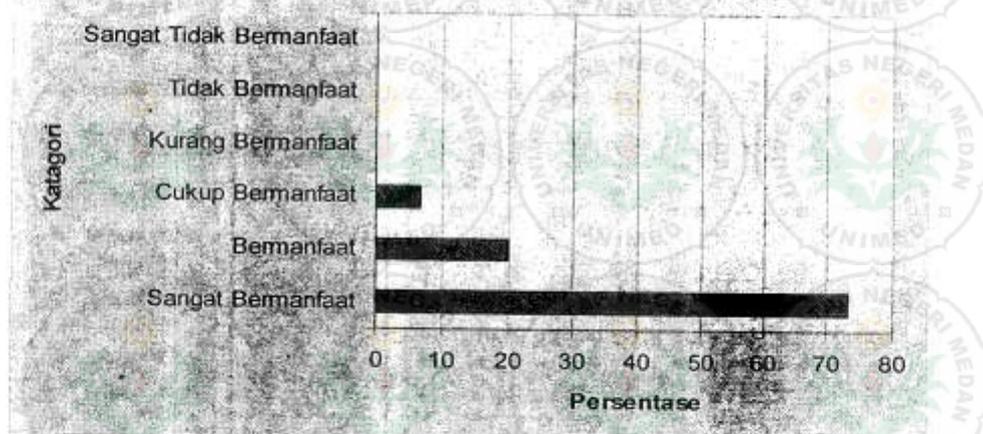


Hal ini menunjukkan, pengusaha UMK masih merasa kurang perlu perluasan jaringan pemasaran produknya. Dari beberapa temuan di atas menunjukkan bahwa

UMK di Sumut masih berjalan secara sendiri-sendiri. Hal ini merupakan salah satu kelemahan dari UMK. Untuk lebih memperkuat posisi UMK, peran pemerintah dan lembaga terkait seperti Dinas Koperasi dan UMK, swasta, perguruan tinggi perlu melakukan pembinaan dalam arti memfasilitasi pengusaha UMK baik dalam bentuk asosiasi, koperasi dan kemitraan yang relevan dengan pengembangan UMK secara profesional.

Bagi para UKM yang telah menjalin kemitraan umumnya (73,0%) merasakan manfaat dari kemitraan yang telah dijalinnya. Hanya sekitar 20,0% pengusaha saja yang menyatakan bermanfaat dan cukup bermanfaat sebesar 7% sedangkan yang menyatakan tidak bermanfaat tidak ada. Hal ini menunjukkan bahwa kemitraan yang telah dijalankan telah memberikan manfaat yang cukup besar bagi pengembangan usaha dan memperluas jaringan atau rekan bisnis usahanya.

Gambar 5.8 Manfaat Kemitraan

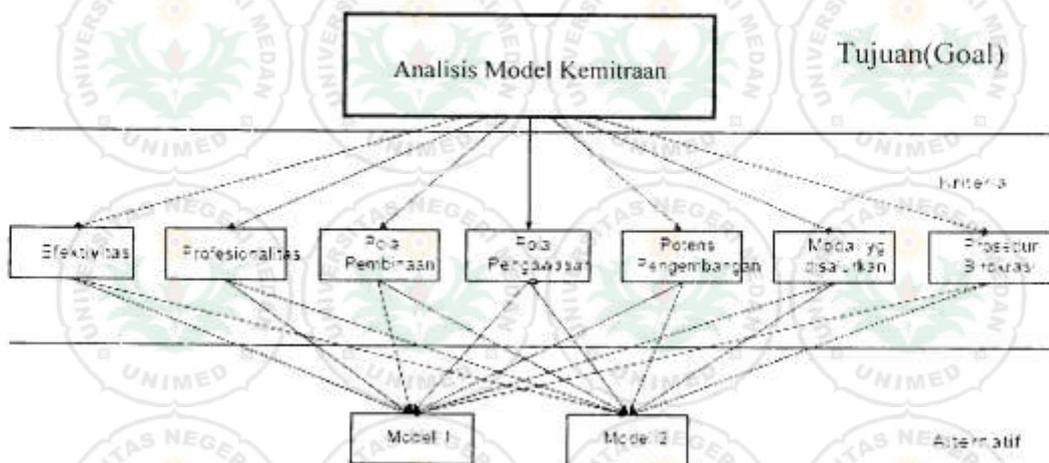


Penelitian atas Strategi Pembinaan dan Pengembangan Kemitraan UKM melalui model Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (model 1) dan

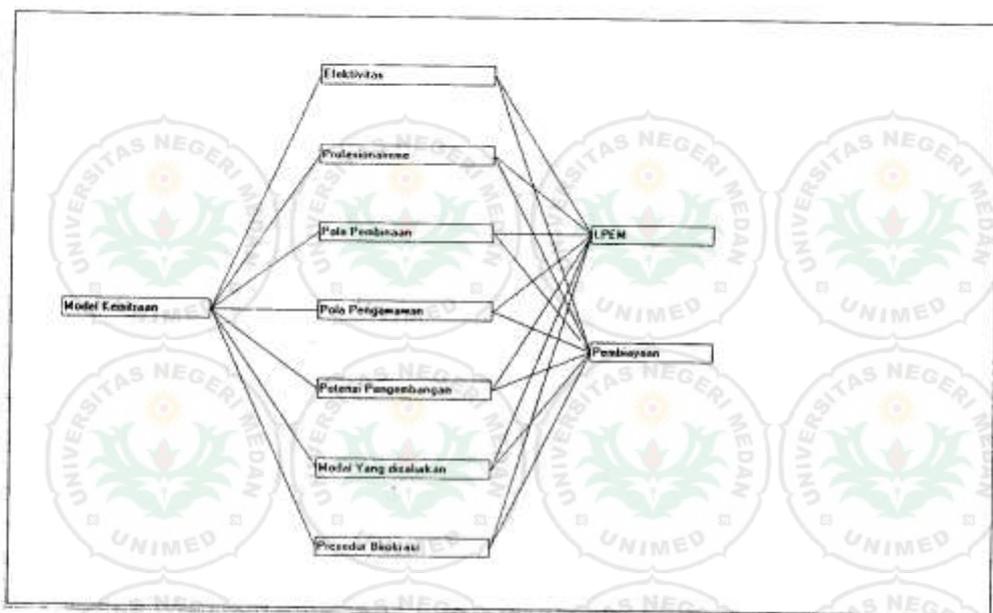
Model Pembiayaan (Model 2) dijarung lewat persepsi responden atas tingkat kepentingannya dalam pengembangan usaha. Dalam pemilihan model kemitraan ini digunakan konsep *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dengan bantuan *software AHP*. Adapun kriteria itu adalah efektivitas, Profesionalitas, Pola Pembinaan, Pola Pengawasan, Potensi Pengembangan, Modal yang disalurkan, dan Prosedur Birokrasi.

Dari beberapa criteria yang dilakukan melalui penjaringan persepsi dapat dibentuk hirarki permasalahan dalam pemilihan model kemitraan sebagai berikut:

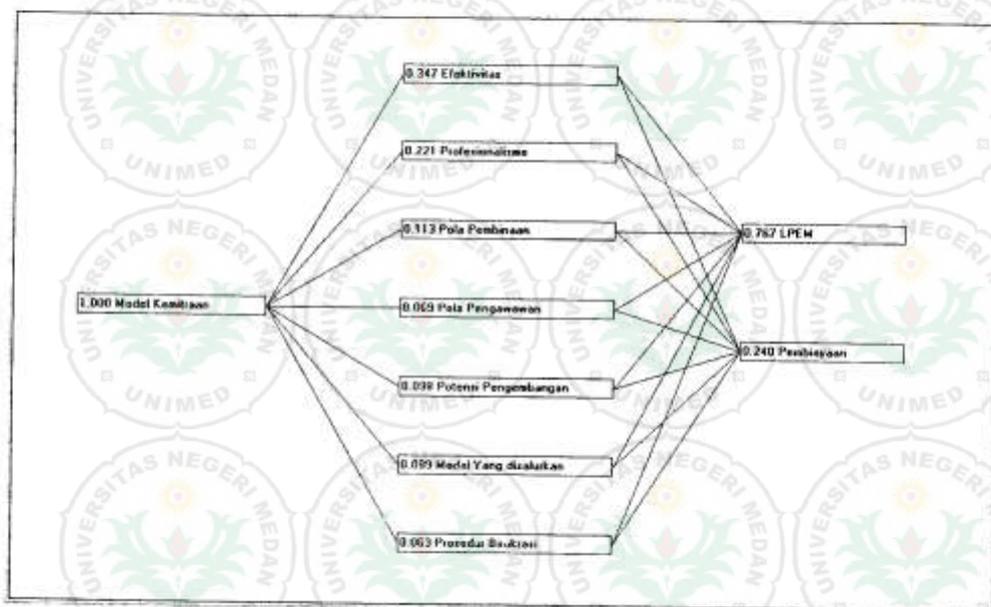
Gambar 5.9 Pengembangan Model Kemitraan



Hasil pembobotan dengan mempergunakan AHP diperoleh dengan karakteristik pengolahan data AHP ditunjukkan oleh model sebagai sebagai berikut:



Hasil dari pengolahan data atas seluruh persepsi responden dengan menggunakan Program Criplus untuk Analisis Hierarky Proses diperoleh nilai total sebagai berikut :



Berdasarkan rangkuman dari keseluruhan data yang diperoleh nilai pembobotan kriteria terhadap tujuan (Goal) sebagai berikut :

Tabel 5.2 Kriteria Pembobotan

No	Kriteria	Bobot
1	Efektivitas	0.347
2	Profesionalitas	0.221
3	Pola Pembinaan	0.113
4	Pola Pengawasan	0.069
5	Modal yang disalurkan	0.098
6	Potensi Pengembangan	0.089
7	Prosedur Birokrasi	0.063
<i>Inconsistency Ratio = 0.070</i>		

Pembobotan Kriteria terhadap Tujuan (Goal). Dari hasil pengolahan data diperoleh bobot tertinggi adalah kriteria efektivitas sebesar 0.347. Bobot terbesar selanjutnya kriteria profesionalitas sebesar 0.221. Adapun besarnya bobot dari masing-masing kriteria dari yang terbesar sampai yang terkecil dapat dilihat pada Tabel 5.1. dengan tingkat inconsistency ratio sebesar 0.070

Dari pengolahan diatas kemudian dapat diperoleh bobot keseluruhan atau bobot *agregat* dari alternatif terhadap keseluruhan kriteria yang ada (efektivitas, profesionalitas, pola pembinaan, pola pengawasan, modal yang disalurkan, potensi pengembangan, dan prosedur birokrasi). Hasil bobot agregat dari masing-masing alternatif adalah sebagai berikut:

Tabel 5.3 Alternatif Pilihan Model

No	Alternatif	Bobot
1	Model 1: Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Usulan)	0.767
2	Model 2 : Pemberdayaan Melalui Pembiayaan	0.240

Pembobotan Alternatif Keseluruhan (*Agregat*), dari hasil pengolahan di dapat bobot agregat alternatif seperti pada Tabel 2, dimana bobot yang diperoleh *model 1* yaitu mempunyai nilai yang lebih besar daripada *model 2* yaitu model yang dikaitkan dengan aspek pembiayaan. Dalam hal ini *model 1* mempunyai *preferensi* lebih baik daripada *model 2* terhadap semua kriteria yang ada. Hal ini disebabkan karena *model 1* lebih unggul terhadap masing-masing kriteria daripada *model 2*.

C. Pembahasan

C.1 Analisis Pola Pembinaan Kemitraan melalui Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (LPEM)

Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat ini merupakan sebuah lembaga yang merupakan *Community Development* melalui keterpaduan program pembinaan dan kemitraan yang dilaksanakan melalui mekanisme atau pola kerjasama secara terpadu dan profesional, dengan melibatkan unsur pemerintah daerah, BUMN dan Dunia Usaha, UKM serta Perguruan Tinggi.

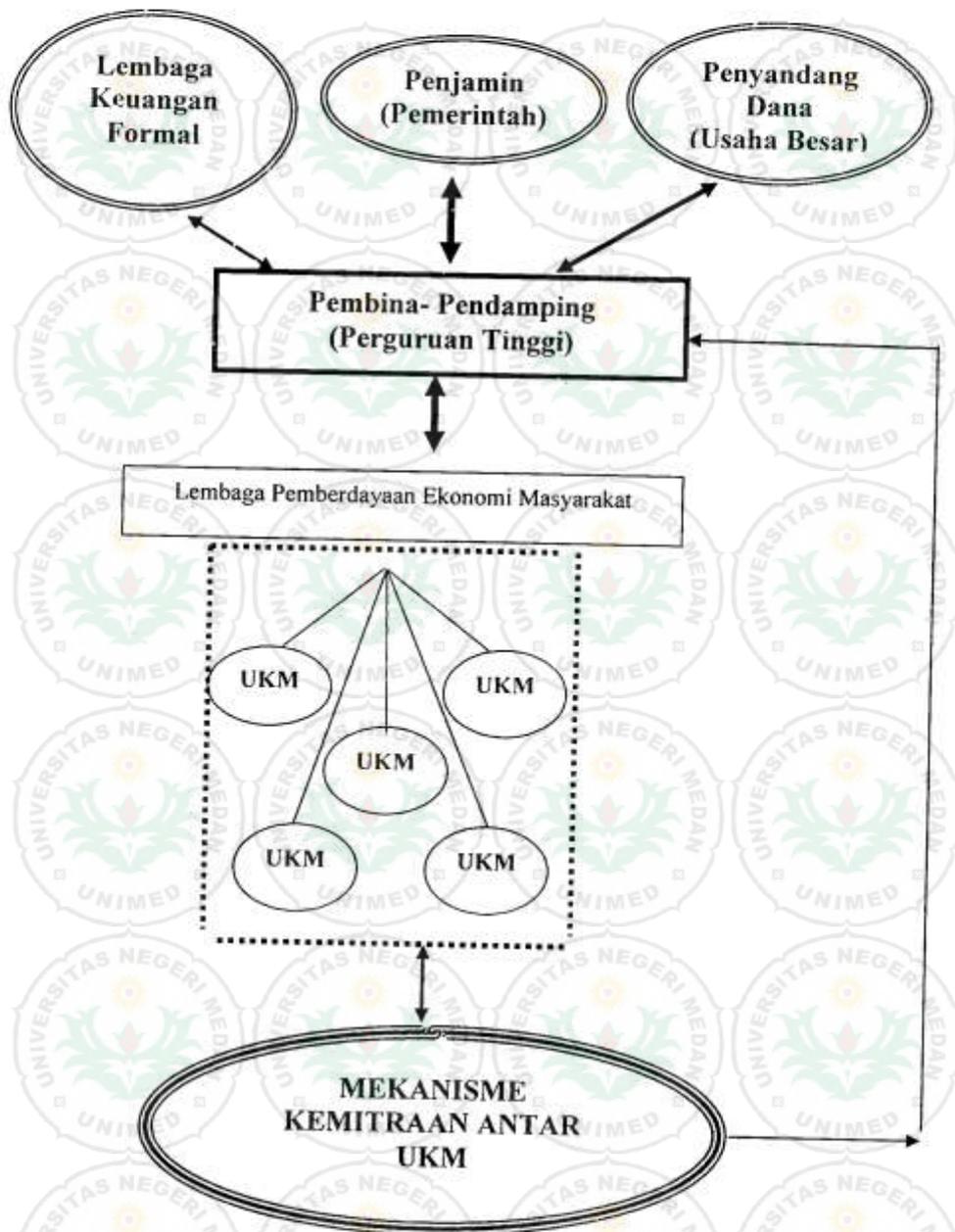
Pada dasarnya LPEM ini adalah suatu lembaga yang berdiri sendiri atau berafiliasi dengan lembaga lain, atau yang merupakan bagian dari lembaga/organisasi induk (*embedded*), yang berfungsi menginkubasi potensi usaha agar menjadi tangguh dan berdaya saing. Pengembangan LPEM ini secara

khusus melibatkan perguruan tinggi dimaksudkan sebagai upaya mempersiapkan perguruan tinggi menuju *entrepreneurial university* melalui pengembangan budaya kewirausahaan dengan cara :

- a) Mengkreasikan pengetahuan secara efektif melalui peningkatan staf pengajarnya secara individu seiring dengan kemampuan membangun modal intelektualnya guna menumbuhkembangkan dan mebudaya kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi.
- b) Mengembangkan modal intelektual melalui transformasi pengetahuan guna mewujudkan sinergi potensi perguruan tinggi dengan potensi dunia usaha sehingga dapat menumbuhkembangkan IPTEK sesuai kebutuhan.
- c) Mengembangkan modal intelektual menjadi modal moneter “uang” dengan meningkatkan nilai tambah guna mendorong pemanfaatan potensi bisnis akademik dan nonakademik yang bernilai komersial serta meningkatkan peluang keberhasilan wirausaha baru melalui kegiatan pelayanan konsultasi terpadu.

Konsepsi pengembangan pola pembinaan dan strategi kemitraan melalui lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat dikembangkan sebagai mana ditunjukkan dalam gambar 5.10.

Gambar 5.10 Mekanisme Pola Pembinaan dan Kemitraan melalui LPEM



Analisis Faktor Strategi Internal dan Eksternal dalam model 1, yaitu Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat dipersepsikan oleh para responden

akan memiliki berbagai kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan dengan aspek-aspek sebagai berikut :

Tabel 5.4
Analisis Faktor Internal

No	Analisis Faktor Internal	
	Kekuatan	Kelemahan
1	Skill Tenaga pendamping Relatif Bagus	Lamban Dalam Mengambil Keputusan
2	Arah Pengembangan Bisnis menjadi Jelas	Ekspansi Pembinaan terlalu luas
3	Daya Dukung SDM Lengkap	Daya Dukung Sarana Produksi Kurang
4	Daya Dukung Manajemen Pemasaran Terarah	
5	Daya Dukung Pengembangan Ilmu Komprehensif	
6	Daya Dukung Pemanfaatan Teknologi Terarah	
7	Pendidikan dan Latihan Terarah	

Selanjutnya dilakukan analisis faktor internal melalui matriks IFAS (Internal Factors Analysis Summary), yang hasilnya adalah sebagai berikut :

Tabel 5.5

Matrik Analisis Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Nilai
Kekuatan			
Skill Tenaga Pendamping Relatif Bagus	0.10	4	0.40
Arah Pengembangan Bisnis Menjadi Jelas	0.22	4	0.88
Daya Dukung SDM Lengkap	0.15	3	0.45
Daya Dukung Manajemen Pemasaran Terarah	0.02	2	0.04
Daya Dukung Pengembangan Ilmu Komprehensif	0.10	4	0.40
Daya Dukung Pemanfaatan Teknologi Terarah	0.12	1	0.12
Pendidikan dan Latihan terarah	0.10	2	0.20
Sub Total	0.81		2.49
Kelemahan			
Lamban Dalam Mengambil Keputusan	0.04	1	0.04
Ekspansi Pembinaan Terlalu Luas	0.07	2	0.14
Daya Dukung Sarana Produksi Kurang	0.08	2	0.16
Sub Total	0.19		0.34
Total	1.00		2.83
Sumber : hasil Pengolahan Data			

Berdasarkan matriks tersebut ditunjukkan bahwa total nilai persepsi atas lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat dalam matrik IFAS sebesar 2.83.

Hasil identifikasi faktor peluang dan ancaman dari sisi eksternal Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat ditunjukkan dalam tabel berikut :

Tabel 5.6
Analisis Faktor Eksternal

No	Analisis Faktor Eksternal	
	Peluang	Ancaman
1	Dukungan Pemerintah atas UKM	Kompetitor Lembaga Pembiayaan
2	Kebutuhan UKM atas binaan	Iklm Usaha Yang Tidak Mendukung
3	Dukungan Penelitian atas Pemberdayaan	
4	Kemampuan Memasuki Dunia Usaha (Usaha Besar)	
5	Akseibilitas Ke Pemerintahan	

Selanjutnya dilakukan analisis faktor eksternal melalui matriks EFAS (Eksternal Factors Analysis Summary), yang hasilnya adalah sebagai berikut :

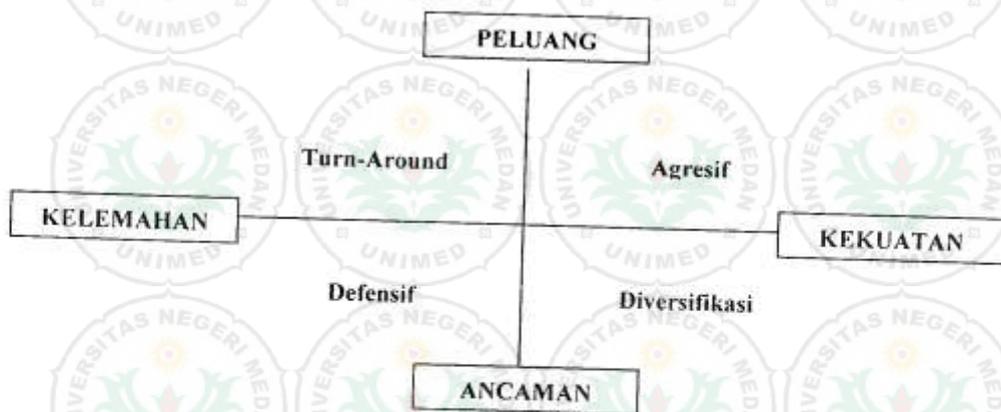
Tabel 5.7

Matrik Analisis Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)			
Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
Peluang			
Dukungan Pemerintah atas UKM	0.24	3	0.72
Kebutuhan UKM atas Binaan	0.20	4	0.80
Dukungan Penelitian atas Pemberdayaan	0.12	4	0.48
Kemampuan Memasuki Dunia Usaha	0.07	2	0.14
Akseibilitas Ke Pemerintahan	0.05	2	0.10
Sub Total	0.68		2.24
Ancaman			
Kompetitor Lembaga Pembiayaan	0.10	1	0.10
Iklm Usaha yang tidak mendukung	0.22	2	0.44
Sub Total	0.32		0.54
Total	1.00		2.78
Sumber : Hasil Pengolahan data			

Berdasarkan matriks tersebut ditunjukkan bahwa total nilai persepsi atas lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat dalam matrik EFAS sebesar 2.78

Analisa SWOT ditujukan untuk mengidentifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi. Berdasarkan data faktor-faktor internal dan eksternal didapatkan skor pembobotan sebagai berikut : faktor kekuatan = 2.49; faktor kelemahan = 0.34; faktor peluang = 2.24; dan faktor ancaman = 0,54. Dari skor pembobotan tersebut selanjutnya diplotkan pada gambar analisa diagram SWOT yang terdiri dari 4 kuadran yaitu :

Gambar 5.11
Diagram SWOT



Dari perpotongan keempat garis faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, maka didapatkan titik koordinat yaitu :

$$\frac{\text{Skor kekuatan} - \text{Skor Kelemahan}}{2} ; \frac{\text{Skor Peluang} - \text{Skor Ancaman}}{2}$$

$$\frac{2.49 - 0.34}{2} ; \frac{2.24 - 0.54}{2} = (1,075; 0.85)$$

Nilai (1,075; 0,85) berada di kuadran 1 yang menggambarkan strategi bersifat agresif sehingga harus mengoptimalkan berbagai kekuatan yang dimiliki untuk memperoleh peluang yang ada.

Selanjutnya analisis sensitivitas atas model terpilih dilakukan dengan menjangring persepsi dari para responden melalui 24 variabel yang dianalisis dengan metode kuadran matrik kepentingan-kinerja. Adapun variable yang dikembangkan adalah sebagai berikut :

Tabel 5.8 Variabel Kepentingan dan Kinerja

No	Tingkat Kepentingan	Tingkat Kinerja
	Aspek Managerial	
1	Tingkat pendidikan	Tingkat pendidikan minimal lulus SMA
2	Pelatihan kepada pemilik usaha	Sering memperoleh Diklat
3	Lamanya berusaha	Umur usaha rata-rata 10 tahun
4	Pengalaman Usaha	Berpengaman berusaha
5	Adanya Struktur Organisasi	Memiliki struktur organisasi yang jelas
	Aspek Legalitas	
6	Ijin usaha	Sebagian besar UMK berijin usaha
7	Status badan hukum	Sebagian besar UMK berstatus badan hukum
8	Mudah memperoleh ijin usaha	UMK mudah memperoleh ijin usaha
	Aspek Produksi	
9	Penggunaan teknologi untuk prodduksi	UMK telah menggunakan teknologi maju
10	Penerapan kontrol kualitas produksi	Kualitas Kontrol diterapkan
11	Kesinambungan produksi	Permintaan Pasar terpenuhi
12	Efisiensi produk	Produksi telah efisien
	Aspek Pemasaran	
13	Segmen Pasar jelas	Memiliki Segmen Pasar yang Jelas
14	Adanya strategi pemasaran	Memiliki strategi pemasaran
15	Informasi pasar	Mudah memperoleh informasi pasar
16	Jaringan distribusi pemasaran	Memiliki jaringan distribusi pemasaran u
	Aspek Ketenagakerjaam	
17	Tenaga kerja trampil	Tenaga kerja terampil tersedia
18	Tingkat upah memadai	Tenaga kerja memperoleh upah memadai
19	Terpenuhinya kebutuhan tenaga kerja terampil	Tenaga kerja terampil mudah terpenuhi
20	Tenaga kerja produktif	Produktivitas tenaga kerja tinggi
	Aspek Keterlibatan Perguruan Tinggi	
21	Staf Akademik handal berwirausaha	Staf Akademik mengembangkan budaya wirausaha
22	Keterkaitan kurikulum dengan kebutuhan kerja	Kurikulum Berbasis Kompetensi
23	Pengembangan Teknologi baru	Pembelajaran berbasis IT dan ICT
24	Adanya Inkubator Wirausaha baru	Terseleenggaranya Diklat Kewirausahaan

Berdasarkan rumusan yang sudah ditentukan diperoleh nilai indeks untuk tingkat kepentingan dan tingkat kinerja sebagaimana tersebut dalam table berikut ;

Tabel 5.9 Indeks Kepentingan-Kinerja

Variabel	Indeks Kepentingan	Indeks Kinerja
1	78.22	70.78
2	70.56	73.44
3	75.89	64.89
4	79.11	65.00
5	58.77	59.89
6	71.78	65.33
7	67.22	59.78
8	77.33	65.78
9	74.44	62.89
10	74.67	66.89
11	74.89	70.22
12	74.56	70.44
13	77.67	71.56
14	77.89	70.22
15	75.56	61.11
16	75.00	66.00
17	78.22	66.67
18	74.22	69.33
19	76.22	63.56
20	76.44	65.11
21	79.11	66.89
22	81.11	78.44
23	76.22	63.56
24	79.00	65.67
rata-rata	75.17	66.81

Sumber : Hasil Pengolahan Data

Berdasarkan table 5.8 tersebut selanjutnya dibuat dalam tabel matriks kinerja dan kepentingan (performance-important matrix), dengan bentuk sebagai berikut:

Gambar 5.12 Matriks Kinerja-Kepentingan



Kuadran I (Kinerja dipertahankan) atau *maintain performance*, Kuadran ini merupakan wilayah yang memuat faktor-faktor yang dipersepsikan pengusaha sudah sesuai dengan yang dirasakannya sehingga tingkat kinerjanya sudah baik.

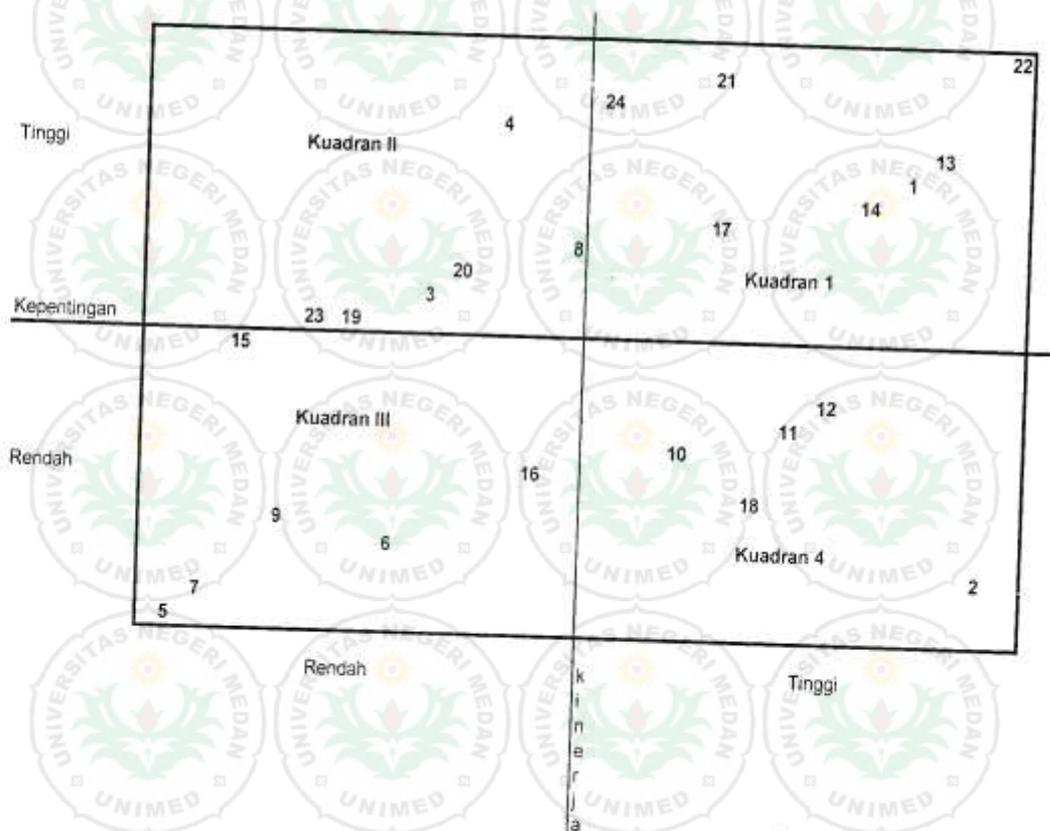
Kuadran II (Prioritas Utama) atau *focus efforts*. Kuadran ini merupakan wilayah yang memuat faktor-faktor yang dipersepsikan pengusaha mempunyai kepentingan yang tinggi namun pada kenyataannya faktor-faktor ini kinerjanya masih rendah.

Kuadran III (Prioritas Rendah) atau *medium-low priority*. Kuadran ini merupakan wilayah yang memuat faktor-faktor kurang penting dan kinerja juga biasa-biasa saja.

Kuadran IV (Pelayanan Berlebihan) atau *reduce emphasis*. Kuadran ini merupakan wilayah yang memuat faktor-faktor kurang penting namun kinerjanya telah baik.

Hasil analisis matriks kepentingan dan kinerja digambarkan pada matriks berikut ini:

Gambar 5.13 Hasil matrik Kepentingan-Kinerja



Dalam kuadran 1 terdapat 7 (tujuh) variabel yaitu tingkat kependidikan, segmen pasar, strategi pemasaran, tenaga kerja trampil, budaya wirausaha, keterkaitan kurikulum dengan kebutuhan kerja serta inkubator wirausaha baru yang harus diperhatikan kinerjanya dalam pembinaan dan pengembangan kemitraan. Sedangkan dalam kuadran 2 terdapat 6 (enam) variabel yaitu lamanya berusaha, pengalaman usaha, perijinan, keebutuhan tenaga trampil; produktivitas dan pengembangan teknologi baru yang harus diprioritaskan dalam meningkatkan

pola pembinaan dan strategi kemitraan UKM agar kinerjanya meningkat. Sementara itu, pada kuadran III yang merupakan wilayah terburuk terdapat 6 (enam) variabel yaitu struktur organisasi, ijin usaha, status badan hukum, penggunaan teknologi, informasi pasar dan jaringan distribusi pemasaran sedangkan untuk kuadran 4 yang harus diberikan pelayanan berlebihan yaitu terdapat 5 (lima) variabel. Sementara itu, pada kuadran III telah berjalan dengan baik dan perlu dipertahankan ialah tingkat pendidikan pemilik usaha/manager sudah tinggi, pemilik UMK umumnya memiliki pengalaman di bidang usahanya, memiliki ijin pengembangan usaha, memiliki konsumen yang jelas, mempunyai strategi pemasaran dan tenaga kerja UMK sudah memperoleh upah yang memadai. Sedangkan kebijakan yang dianggap pelaku UMK sebagai prioritas rendah atau tidak mendesak adalah pelatihan untuk pengusaha, tersedianya struktur organisasi yang jelas, status badan hukum usaha dan peningkatan kontrol kualitas produksi.

C.2 Standard Prosedur Pola Pembinaan dan Pengembangan Strategi Kemitraan melalui Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat

Standrad prosedur pola pembinaan dan pengembangan strategi kemitraan melalui lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat ini secara konsepsi perlu dikembangkan atas dasar kenyataan bahwa :

- (1). Jumlah UKM sangat besar
- (2). Jumlah penduduk yang terkait dengan UKM sangat besar
- (3). Kinerja bisnis UKM senantiasa menghadapi tantangan berat, utamanya masalah pembiayaan usaha, pemasaran, sumber daya manusia dan teknologi.

(4). Dari sisi pembiayaan UKM kurang dapat berdaya untuk dapat memperoleh pinjaman dari Bank komersial karena berbagai sebab :

- Kekayaan untuk jaminan hutang tidak ada.
- Karena tidak dapat membaca, tidak dapat mengisi formulir yang rumit.
- Bank formal enggan menghadapi resiko tinggi tidak membayar.
- Biaya pelayanan pinjaman tinggi (tingkat suku bunga pasar).

Pola pembinaan UKM oleh Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat bekerja sama dengan Usaha Besar Mitra, perguruan tinggi dan pemerintah besar sangat tergantung pada kemampuan internal dari lembaga terkait. Jika LPEM memiliki dukungan sumberdaya manusia cukup sehingga LPEM yang dibentuk bisa langsung menangani kegiatan yang akan dilakukan. Namun, tidak jarang juga mengingat keterbatasan kemampuannya dalam memberikan pendampingan kepada UMK, LPEM dapat bekerjasama dengan pemerintah, perguruan tinggi, lembaga riset, LSM dan lembaga lainnya.

Untuk mendorong iklim usaha yang lebih kondusif dan membangun kesadaran perusahaan besar melalui program LPEM dalam penguatan UMK, beberapa upaya yang perlu dilakukan adalah:

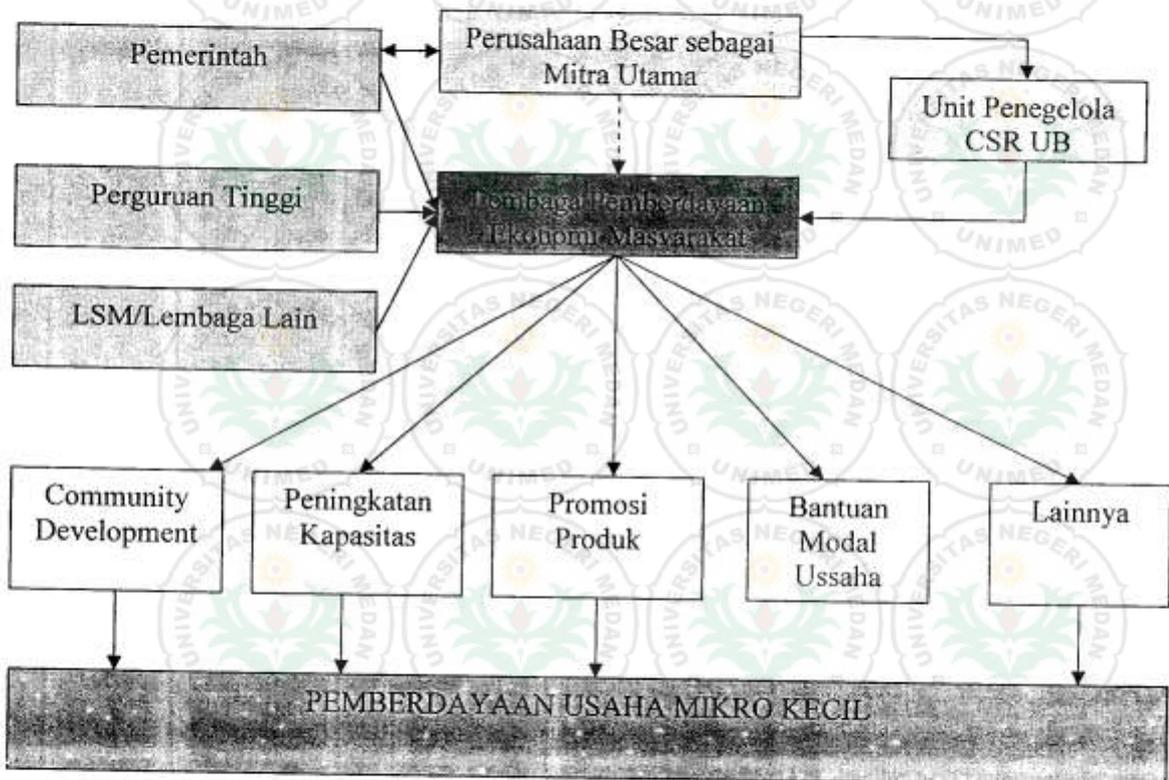
- I. Pemerintah harus mengeluarkan kebijakan untuk mendorong program LPEM bagi pengembangan UMK, bisa dalam bentuk undang-undang (UU), Peraturan Presiden atau Peraturan Menteri dan paling sedikit harus mengatur: (a) Tujuan dan Sasaran LPEM; (b) Penetapan Aktivitas LPME dalam pemberdayaan UMK; (c) Hak dan Kewajiban Perusahaan Besar; (d) Hak dan Kewajiban

UMK; (e) Pemanfaatan LPEM sebagai partner pengembangan UMK dan (f) Peran Pemerintah Pusat dan Daerah.

2. Setiap kebijakan yang dikeluarkan dikawal dan dilaksanakan dengan penuh komitmen dan konsisten mulai dari tingkat pusat sampai daerah;
3. Bagi perusahaan besar yang memberikan kontribusi dan prestasi yang besar dan baik dalam penguatan UKM seyogyanya diberikan penghargaan atau *reward* sehingga mampu menumbuhkan semangat dan gairah bagi perusahaan besar lainnya yang belum menunjukkan prestasi.

Pengembangan Usaha Mikro Kecil secara prosedur dapat dikembangkan sebagai berikut :

Gambar 5.14 Konteks Diagram Standard Pembinaan dan Kemitraan UKM



Berdasarkan konteks diagram tersebut, maka standard operasional prosedur dalam pembinaan dan pengembangan kemitraan ukm akan melibatkan beberapa unit terkait sebagai satu kesatuan yaitu :

1. Perusahaan Besar dengan Pengelola CSR
2. Pemerintah, Perguruan Tinggi, LSM dan Lembaga Lainnya
3. Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat
4. Usaha Mikro Kecil Binaan

Beberapa tujuan dari LPEM-UKM adalah (1). Memperluas akses fasilitas pelayanan formal bagi UKM; (2). Menciptakan kesempatan untuk memanfaatkan sumber daya manusia yang belum dimanfaatkan sepenuhnya untuk bekerja; (3). Menghimpun UKM-UKM yang kurang mampu dalam bentuk LPEM-UKM yang dapat dimengerti, diterima dan diakses oleh mereka. Dengan cara ini mereka dapat menemukan kekuatan sosial dan ekonomi; (4). Memutuskan lingkaran ketidakberdayaan UKM.

Cara kerja LPEM, pertama kali mendatangi UKM-UKM, menjelaskan kepada penduduk usaha kecil setempat mengenai LPEM-UKM tersebut dan cara operasinya. UKM yang dapat mengajukan menjadi anggota pembinaan kemitraan adalah ; a) Memiliki usaha yang layak dan prospektif; b) Nilai kekayaan maksimum sebesar nilai tertentu yang disepakati bersama; c) Kredit digunakan untuk usaha yang dapat menambah penghasilannya melalui UKM. Sebelum menjadi anggota LPEM-UKM, dan menerima pinjaman, kelompok yang terbentuk harus mengikuti latihan mengenai falsafah dan prinsip operasional LPEM-UKM.

- Ife, James William (1995) *Community Development, Creating Community Alternatives (Vision, Analysis and Practice)*, Longman, Australia.
- Irsan Azhary Saleh, 1986. *Industri Kecil : Sebuah tinjauan dan Perbandingan*, LP3ES, Jakarta.
- Joewono, H. H. 2001. *Pemasaran Agroindustri*. Kompas tanggal 2 Oktober 2001
- Linton, L., 1995. *Partnership, Modal Ventura*, Penerbit PT. IBEC, Jakarta.
- Marbun, B.N., 1996. *Manajemen Perusahaan Kecil*, Penerbit PT. Pustaka Binaman Presindo, Jakarta.
- Mubyarto. 2000. *Membangun Sistem Ekonomi*. BPFE Yogyakarta.
- Mulyono, M., 1996. *Penerapan Produktivitas, Dalam Organisasi*, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- Raharjo, M. Dawan, 1990. *Transformasi Pertanian, Industrialisasi dan Kesempatan Kerja*, Penerbit UI, Jakarta.
- Rangkuti, F., 1997. *Analisis SWOT Teknik membedah Kasus Bisnis*. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Retnadi, Djoko (2007). *Peran Kredit UMKM 2007, Peluang dan Tantangan*, Economic Review No. 207, Bank Negara Indonesia, Jakarta
- Saaty, T. L., 1993. *Decision Making for Leader: The Analytical Hierarchy Process for Decision in Complex World*, Prentice Hall Coy, Ltd. : Pittsburgh.
- Sjaifudian, Hetifah, Dedi Haryadi, Maspiyati (1995), *Strategi dan Agenda Pengembangan Usaha Kecil*, AKATIGA, Bandung.
- Sekaran, Uma, "Research Methods For Business, A Skill Building Approach" Fourth edition, John Wiley & Sons, Inc., 2003
- Setyobudi, Andang (2007). *Peran Serta Bank Indonesia Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan*, Volume 5, Nomor 2, Agustus 2007.
- Sofwan, Iwan, 1999. "Skema Pengembangan *Entrepreneurship* dan Usaha Kecil! Melalui Program Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi", *Usahawan* No. 07, Jakarta.

- Vitayala, Aida., 2000 Tantangan dan Prospek Teknologi Informasi dan Komunikasi dalam Otonomi Daerah, dalam Proseeding Seminar Pemberdayaan Manusia Menuju Masyarakat Madani. Bogor, 25-26 September 2000.
- Weaver, K. Mark, "*Strategic Alliance and SME Development in Indonesia*", laporan kajian, The Asia Foundation, 1999.
- Widyaningrum, Nurul, dkk, "Pola-pola Eksploitasi Terhadap Usaha Kecil" Yayasan AKATIGA, Bandung, 2003
- Winarni, Endang Sri (2006). Strategi Pengembangan Usaha Kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan, *Jurnal Infokop*, Nomor 29 Tahun XXII.
- Yoseva (2006). Pengkajian Dukungan Finansial dan Non-finansial dalam Pengembangan Sentra Bisnis UKM, *Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM*, Nomor 2 Tahun I.
-
- (2008). *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*.

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS NEGERI MEDAN
(STATE UNIVERSITY OF MEDAN)
LEMBAGA PENELITIAN
(RESEARCH INSTITUTE)

Jl. W. Iskandar Psr. V-kotak Pos No.1589 – Medan 20221 Telp. (061) 6636757, 6614002, 6613319,e-mail:lpunimed@Indo.net.Id

SURAT PERJANJIAN KERJA
No. 137/H33.8/KEP/PL/2008

Pada hari ini Senin tanggal empat belas bulan April tahun dua ribu delapan, kami yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Dr. Ridwan A. Sani, M.Si :Ketua Lembaga Penelitian Universitas Negeri Medan, dan atas nama Rektor Unimed, dan dalam perjanjian ini disebut PIHAK PERTAMA.
2. Dr. Dede Ruslan, M.Sc :Dosen FE bertindak sebagai Peneliti/Ketua pelaksana penelitian, selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

Kedua belah pihak secara bersama-sama telah sepakat mengadakan Surat Perjanjian Kerja (SPK) untuk melakukan penelitian sebagai berikut :

Pasal 1

Berdasarkan SP2HP Tahun Anggaran 2008 DP2M Dirjen Dikti Depdiknas, tanggal 6 Maret 2008 Nomor : 003/SP2H/PP/DP2M/III/2008, PIHAK PERTAMA memberi tugas kepada PIHAK KEDUA dan PIHAK KEDUA menerima tugas tersebut untuk melaksanakan/mengkoordinasi pelaksanaan penelitian Hibah Bersaing Lanjutan, berjudul :

"Pola Pengembangan Model Pembinaan dan Strategi Kemitraan Usaha Mikro."

Yang berada di bawah tanggung jawab/yang diketahui oleh : PIHAK KEDUA dengan masa kerja 8 (delapan) bulan, terhitung sejak diterbitkannya SP2H Dirjen Dikti dan SPK ini ditanda tangani .

Pasal 2

1. PIHAK PERTAMA memberikan dana penelitian tersebut pada pasal 1 sebesar Rp. 45.000.000,- (Empat puluh lima juta rupiah) dilaksanakan secara bertahap.
2. Tahap pertama sebesar 70% yaitu Rp.31.500.000,- (Tiga puluh satu juta lima ratus ribu rupiah) dibayarkan sewaktu Surat Perjanjian Kerja ini ditandatangani oleh kedua belah pihak.
3. Tahap kedua sebesar 30% yaitu Rp.13.500.000,- (Tiga belas juta lima ratus ribu rupiah) dibayarkan setelah PIHAK KEDUA menyerahkan laporan hasil penelitian kepada PIHAK PERTAMA.

Pasal 3

1. PIHAK KEDUA mengajukan/menyerahkan rincian anggaran biaya (RAB) pelaksanaan penelitian sesuai dengan besarnya dana penelitian yang telah disetujui oleh Dikti dan alokasi dana mengikuti peraturan yang berlaku.
2. Semua kewajiban yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan dan aset Negara termasuk kewajiban memungut dan menyetorkan pajak dibebankan kepada PIHAK KEDUA.

Pasal 4

1. PIHAK KEDUA harus menyelesaikan penelitian serta menyerahkan laporan hasil penelitian Hibah Bersaing Lanjutan kepada PIHAK PERTAMA sebagaimana yang dimaksud dalam pasal 1 (selambat-lambatnya 1 Nopember 2008) sebanyak 8 (delapan) eksemplar, dalam bentuk "Hard Copy" disertai dengan 2 (dua) buah file elektronik "Soft Copy" yang berisi laporan hasil penelitian dan naskah artikel ilmiah hasil penelitian dalam bentuk Compact disk (CD).
2. Sebelum laporan akhir penelitian diselesaikan, PIHAK KEDUA melakukan diseminasi hasil penelitiannya melalui forum yang dikoordinasikan oleh Lembaga Penelitian UNIMED yang pembiayaannya dibebankan kepada PIHAK KEDUA.
3. Bahan Seminar dimaksud disampaikan ke Lembaga Penelitian Unimed sebanyak 5 (lima) eksemplar, diketik satu setengah spasi ukuran kuarto, disertai file elektronik dalam format MICROSOFT WORD.
4. Bukti Pengeluaran keuangan menjadi arsip pada PIHAK KEDUA atau PIHAK LAIN yang berkepentingan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Pasal 5

1. Apabila PIHAK KEDUA tidak dapat menyelesaikan pelaksanaan penelitian Hibah Bersaing Lanjutan sesuai dengan pasal 1 di atas, maka PIHAK KEDUA wajib menyerahkan pelaksanaan penelitian tersebut kepada pengganti yang dianggap mampu menyelesaikannya.
2. Apabila sampai batas waktu masa penelitian ini berakhir PIHAK KEDUA belum menyerahkan hasil penelitian kepada PIHAK PERTAMA, maka PIHAK KEDUA dikenakan denda sebesar 1% perhari dan setinggi-tingginya 5% dari seluruh jumlah dana penelitian yang diterima sesuai dengan pasal 2.
3. Bagi peneliti yang tidak dapat menyelesaikan kewajibannya dalam tahun anggaran berjalan dan proses pencairan Biaya telah berakhir, maka seluruh dana yang belum cair yang belum sempat dicairkan dinyatakan hangus dan PIHAK KEDUA harus membayar denda sebagaimana tersebut diatas kepada Kas Negara.
4. Dalam hal PIHAK KEDUA tidak dapat memenuhi perjanjian pelaksanaan penelitian Hibah Bersaing Lanjutan PIHAK KEDUA wajib mengembalikan dana penelitian yang telah diterima kepada PIHAK PERTAMA untuk selanjutnya disetorkan kembali ke Kas Negara.

Pasal 6

Laporan hasil penelitian yang tersebut dalam pasal 4 harus memenuhi ketentuan sbb:

- a. Bentuk kuarto
- b. Warna cover disesuaikan dengan ketentuan yang ditetapkan Dirjen Dikti
- c. Dibawah bagian kulit/cover depan ditulis : Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan Nasional, sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Dosen Muda, Fundamental, Hibah Bersaing dan Hibah Pasca Nomor : 003/SP2H/PP/DP2M/III/2008 6 Maret 2008.
- d. Dibagian dalam lembar pengesahan laporan akhir dituliskan Surat Perjanjian Kerja (SPK) di bawah point 3 (Pendanaan dan jangka penelitian) Nomor :137/H33.8/KEP/PL/2008 tanggal 14 April 2008.

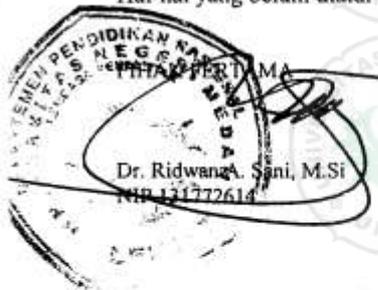
Pasal 7

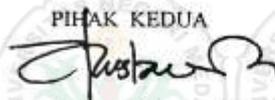
Hak Cipta penelitian tersebut ada pada PIHAK KEDUA, sedangkan untuk penggandaan dan penyebaran laporan hasil penelitian berada dalam PIHAK PERTAMA.

Pasal 8

Surat perjanjian kerja ini dibuat rangkap 5 (lima), dimana dua buah diantaranya dibubuhi materai sesuai dengan ketentuan yang berlaku yang pembiayaannya dibebankan kepada PIHAK KEDUA, satu rangkap untuk PIHAK PERTAMA, satu rangkap untuk PIHAK KEDUA, dan selainnya akan digunakan bagi pihak yang berkepentingan untuk diketahui.

Hal-hal yang belum diatur dalam Surat Perjanjian Kerja ini akan ditentukan kemudian oleh kedua belah pihak.


Dr. Ridwan A. Sani, M.Si
NIP.131772614

PIHAK KEDUA

Dr. Dede Ruslan, M.Sc
NIP.131901408