

**STRATEGI PEMBINAAN USAHA KECIL MENENGAH**

Oleh:

Ibrahim Gultom

**ABSTRAK**

*Strategi pembinaan usaha kecil menengah merupakan salah satu upaya penting untuk mengatasi berbagai masalah ekonomi dan social, khususnya yang berkaitan dengan pengentasan kemiskinan. Dalam skala makro, upaya menumbuhkembangkan UKM akan mewujudkan pemberdayaan ekonomi rakyat. Banyak hal yang perlu pembinaan dalam usaha kecil menengah antara lain; (1) penciptaan iklim usaha yang kondusif, (2) peningkatan akses kepada sumber daya produktif, dan (3) pengembangan kewirausahaan, dan usaha kecil menengah berkeunggulan kompetitif yang sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku akhirnya tercapai peningkatan perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional*

**DASAR PEMIKIRAN**

Perhatian pemerintah Indonesia terhadap strategi pembinaan usaha kecil menengah sebenarnya cukup besar yang telah dimulai sejak pelita III, yakni ditunjukkan dengan banyaknya program pembinaan yang berupa program bantuan permodalan, yakni kredit investasi kecil, dan kredit modal kerja permanen pada tahun 1980 maupun gerakan nasional program kemitraan melalui program bapak angkat pada tahun 1990 an. Strategi pembinaan yang direncanakan terus-menerus dikembangkan, dan dalam pemerintahan reformasi dicanangkan program ekonomi kerakyatan dengan disertai sejumlah kredit pengembangan. Namun, realisasinya sampai dengan tahun 1997, tampaknya pemerintah masih berpihak pada usaha skala besar yang ditunjukkan adanya berbagai kemudahan yang diberikan kepada mereka.

Perhatian pemerintah yang mengutamakan strategi pembinaan usaha skala besar di dasarkan pada tricle down effect, dengan harapan adanya perkembangan usaha skala besar dapat mempercepat peningkatan pendapatan nasional gross national product (GNP) yang selanjutnya dapat memberikan sumbangan dalam pemerataan pendapatan termasuk juga meningkatkan usaha kecil menengah. Telah diakui bersama, yaitu pembangunan ekonomi dengan strategi tricle down effect yang dilakukan pemerintah sebelumnya memberikan hasil yang mengagumkan, laju pertumbuhan ekonomi hingga tahun 1996 rata-rata 6,8%. Gunawan (2000), mengemukakan pendapatnya bahwa pendapatan perkapita naik dari US\$ 70 pada tahun 1989 naik menjadi US\$ 900 pada tahun 1994 dan US\$ 1100 pada tahun 1997, jumlah penduduk di bawah garis kemiskinan berjumlah 15%

atau 27 juta jiwa pada tahun 1990 turun menjadi 11% atau 22 juta jiwa pada tahun 1996.

Karena kemampuan Indonesia dianggap dapat mempertahankan laju pertumbuhan ekonomi yang tinggi, maka Bank Dunia menempatkan Indonesia sebagai High Performing Asian Economica. Hamid (2000), menyatakan bahwa keberhasilan Indonesia merombak struktur ekonomi dari agraris ke industri, yang ditunjukkan di mana pada tahun 1994 kontribusi sektor pertanian terhadap GNP tinggal 17,44% sector industri dan pengolahan sebesar 23,91% dan sector jasa mencapai 58,7%, maka Indonesia ditempatkan sebagai negara dalam proses industrialisasi.

Gunawan (2000), mengemukakan bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi yang dilakukan pemerintahan sebelumnya ternyata semu dan rapuh, karena keberhasilan yang dicapai selama 32 tahun tidak mampu menghadapi krisis ekonomi yang terjadi sejak pertengahan 1997, di mana para pengusaha skala besar dan sector perbankan mengalami kebangkrutan, pengangguran membengkak, pendapatan perkapita merosot tajam, jumlah penduduk di bawah garis kemiskinan meningkat mencapai 40% sekitar 80 juta jiwa bahkan ada yang memperkirakan 113 juta jiwa, bahkan laju perekonomian turun drastis menjadi minus 13,20% pada tahun 1998. Dalam situasi kebangkrutan pada pengusaha skala besar, ternyata usaha kecil menengah tetap mampu bertahan dan mampu bertindak sebagai penyelamat ekonomi nasional

memberikan lapangan kerja yang luas serta dapat mendorong laju perekonomian 2-3% pada tahun 1999-2000. Menyadari adanya kekeliruan dalam menerapkan strategi pembinaan ekonomi, maka pemerintah Indonesia kini lebih mengedepankan keberpihakan pada usaha kecil dan menengah dengan mengutamakan pemberdayaan ekonomi rakyat melalui strategi pembinaan ekonomi kerakyatan. Permasalahan yang kemudian timbul, yaitu di mana batasan-batasan usaha kecil menengah ? Siapakah yang termasuk dalam usaha kecil ? Strategi pembinaan apa yang dapat disumbangkan oleh usaha kecil menengah kepada masyarakat Indonesia? Kelemahan dan keunggulan apa yang terdapat dalam usaha kecil menengah ? Bagaimana strategi pembinaan usaha kecil menengah yang tepat ?

#### **STRATEGI PEMBINAAN UKM**

Dalam garis besar haturan negara tahun 1999-2004 pada butir B 11, disebutkan bahwa arah kebijakan pembangunan ekonomi adalah memberdayakan pengusaha kecil, menengah, dan koperasi agar lebih produktif dan berdaya saing dengan menciptakan iklim usaha yang kondusif dan peluang usaha yang seluas-luasnya. Bantuan fasilitas dari negara diberikan terutama dalam bentuk perlindungan dari persaingan yang tidak sehat, pendidikan dan pelatihan, informasi bisnis dan teknologi, pemodaluan dan lokasi berusaha. Keberadaannya merupakan kegiatan usaha bagi sebagian besar rakyat Indonesia. Oleh sebab itu

diharapkan pembinaan usaha kecil menengah hendaknya diarahkan sebagai sarana pengembangan sistem ekonomi kerakyatan. Pembinaan tersebut merupakan prioritas, tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan distribusi pendapatan, penerapan tenaga kerja, tetapi menjadi basis ekonomi nasional. Proenas (2000), disebutkan bahwa strategi pembinaan usaha kecil menengah dilaksanakan, yaitu (1) penciptaan iklim usaha yang kondusif, (2) peningkatan akses kepada sumber daya produktif, dan (3) pengembangan kewirausahaan dan usaha kecil menengah berkeunggulan kompetitif.

#### **1. Penciptaan Iklim Yang Kondusif**

Penciptaan iklim yang kondusif bertujuan untuk membuka kesempatan berusaha yang seluas-luasnya serta menjamin kepastian usaha. Strategi pembinaan ini dimaksudkan untuk mengatasi permasalahan yang berkaitan dengan kesulitan pemasaran, ditempuh dengan strategi pembinaan, yaitu (a) penyempurnaan undang-undang dan peraturan, penyerderhanaan perijinan, perlindungan usaha terhadap persaingan tidak sehat, (b) pengembangan kebijakan fiscal dalam perpajakan, (c) pemberian insentif dan kemudahan untuk pengembangan sistem dan jaringan lembaga pendukung, misalnya lembaga keuangan masyarakat, lembaga penjaminan kredit, lembaga penyediaan jasa pengembangan usaha, pelatihan. Dan pengembangan teknologi.

#### **2. Peningkatan Akses Kepada Sumber daya Produktif**

Peningkatan akses kepada sumber daya produktif bertujuan untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil menengah dalam memanfaatkan potensi sumber daya manusia, modal, pasar, teknologi, dan komunikasi. Strategi pembinaan ini diharapkan dapat mengatasi masalah kesulitan dana, sumber daya manusia dan teknologi. Kebijakan yang dilakukan, yaitu (a) peningkatan kualitas layanan dan sumber keuangan sekunder yang mendukung usaha kecil menengah, (b) perluasan sumber pembiayaan, (c) peningkatan kemampuan lembaga penyedia jasa pengembangan usaha, dan (d) pengembangan sistem insentif dan pengakuan lembaga-lembaga pelatihan.

#### **3. Pengembangan Kewirausahaan**

Pengembangan kewirausahaan bertujuan untuk mengembangkan perilaku kewirausahaan dan meningkatkan daya saing. Strategi pembinaan ini dimaksudkan untuk mengatasi kesulitan pemasaran, pengadaan bahan baku, keterampilan, dan sikap sumber daya manusia. Strategi yang dilakukan, yaitu (a) pemasyarakatan kewirausahaan dan pengembangan insentif bagi wirausaha baru, (b) pengembangan incubator bisnis dan modal venture, (c) pengembangan inovasi teknologi, (d) pengembangan kemitraan, dan (e) pengembangan jaringan produksi dan distribusi.

Dalam rangka merealisasikan program upaya peningkatan ekspor,

kegiatan yang dilakukan, yaitu (a) identifikasi masalah, misalnya naik turunnya nilai ekspor, banyaknya negara tujuan, jenis dan jumlah komoditi, (b) promosi dan informasi di Indonesia maupun di luar negeri guna menciptakan mitra dagang baru, (c) kemitraan antara pelaku ekspor agar tidak saling membunuh tetapi dapat saling melengkapi dan membantu, (d) peningkatan daya saing. Untuk mewujudkan program peningkatan utilitas kapasitas terpasang, dilakukan kegiatan, yaitu menciptakan kemudahan bagi investor, sosialisasi dan penerapan hasil penelitian dan pengembangan, terutama hasil rekayasa atau mesin, mendorong terjadinya kemitraan antara pengusaha sejenis, peningkatan sumber daya manusia agar lebih mampu. Sedangkan untuk mewujudkan program pemberdayaan usaha kecil menengah, dilakukan kegiatan, yaitu kerjasama dengan sistem plasma-inti, pembinaan langsung dari pengusaha melalui program pendampingan, pelatihan tenaga kerja, mengembangkan griya niaga (trading house), inventarisasi sumber daya alam yang mendukung industri dan perdagangan komoditi unggulan, penggunaan HAKI, dan pengembangan dana bergulir.

#### **USAHA KECIL MENENGAH (UKM)**

Berdasarkan macam kegiatan yang dilakukan usaha kecil menengah dapat dikelompokkan menjadi, yaitu (1) usaha perdagangan, meliputi keagenan untuk Koran/majalah, sepatu, pakaian, pengecer, meliputi; minyak, barang kebutuhan sehari-hari, buah-buahan,

ekspor-impor umumnya untuk produk lokal, sector informal, meliputi: pengumpulan barang bekas, dan pedagang kaki lima, (2) usaha pertanian, meliputi; pangan dan perkebunan, perikanan darat, dan laut, peternakan, (3) usaha industri, meliputi; industri logam/kimia, misalnya perajin cor logam, kerajinan kulit, konveksi, industri makanan dan minuman, industri pertambangan dan bahan galian, aneka industri kecil, (4) usaha jasa, meliputi jasa konsultasi, perbengkelan, transportasi, restoran, dan (5) usaha jasa konstruksi, meliputi konstruksi bangunan, jalan, kelistrikan, dan jembatan.

Menurut UU No. 9 tahun 1995, menyebutkan bahwa yang termasuk usaha kecil yang model usahanya tidak lebih dari Rp.200 juta tidak termasuk aset bangunan dan tanah, serta volume usahanya tidak lebih dari satu milyar. Pada umumnya tenaga yang digunakan tidak lebih dari 100 orang. Usaha kecil menengah secara umum dimaksudkan untuk dapat memberikan kontribusi positif terhadap upaya penanggulangan kemiskinan, pengangguran, dan pemerataan pembagian pendapatan. Oleh sebab itu, masalah ekonomi dan social, yaitu (1) membantu mengatasi adanya pengangguran. Dengan tumbuh dan berkembangnya UKM akan membuka kesempatan kerja baru, sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran. Tulus (1999), mengemukakan pendapatnya bahwa berdasarkan estimasi, pengsa tenaga kerja untuk industri kecil, industri rumah tangga dan industri skala menengah mencapai 69,8%, (2) membantu untuk

mengentakan kemiskinan. Dengan adanya UKM, masyarakat dapat melakukan kegiatan usaha produktif apakah dalam bidang usaha perdagangan, pertanian, perikanan, peternakan, industri rumah tangga, kerajinan rakyat, jasa konstruksi, maupun jasa lainnya sehingga yang bersangkutan akan memperoleh pendapatan secara rutin. Diperolehnya pendapatan dapat digunakan untuk membiayai keperluan hidupnya berupa pengadaan barang dan jasa yang diperlukan, sehingga yang bersangkutan senantiasa dapat terbebas dari kemiskinan, (3) membantu mengatasi ketimpangan dalam pembagian pendapatan. Makin berkembangnya UKM, diharapkan pendapatan yang diterima para pengusaha dan tenaga kerja UKM semakin meningkat, sehingga pendapatan yang diterima masyarakat antara si kaya dengan si miskin tidak terlalu jauh berbeda. Selain itu, adanya pembelian barang dan jasa yang dihasilkan UKM, maka para UKM akan mendapat kenaikan keuntungan, yang selanjutnya melalui efek multiplier pendapatan para pekerja juga meningkat, (4) membantu mencegah urbanisasi. Salah satu alasan urbanisasi, yaitu untuk mendapatkan pekerjaan. Lokasi adanya UKM kebanyakan ada dipedesaan. Apabila UKM di pedesaan berkembang diharapkan dorongan untuk mengadakan urbanisasi dapat berkurang, disebabkan mereka telah memperoleh pekerjaan dan pendapatan yang cukup di daerah pedesaan, (5) makin berkembangnya lalu lintas perdagangan dan perekonomian pada

umumnya. Dengan makin berkembangnya UKM, pendapatan masyarakat akan meningkat. Dengan meningkatnya pendapatan, pengeluaran untuk konsumsi dan investasi akan bertambah, perdagangan semakin bertambah, lalu lintas ekonomi semakin meningkat dan melalui efek multiplier pendapatan masyarakat akhirnya akan bertambah, (6) membantu mengurangi tindak kriminal dan kejahatan. Salah satu alasan tindak kriminal dan kejahatan, karena yang bersangkutan tidak mempunyai pendapatan, sementara pemenuhan kebutuhan hidup tidak dapat dihindarkan lagi. Oleh sebab itu, dengan terbukanya kesempatan kerja melalui UKM, maka yang bersangkutan akan memperoleh pekerjaan dan pendapatan sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan diperolehnya pendapatan melalui UKM diharapkan dorongan untuk bertindak kriminal dan kejahatan dapat dikurangi.

#### PROBLEMA UKM

Berdasarkan data BPS tahun 1993, diperoleh informasi bahwa masalah yang dihadapi UKM, yaitu (1) kekurangan dana untuk modal kerja maupun investasi. Hal ini disebabkan adanya keterbatasan akses langsung terhadap informasi, layanan, dan fasilitas keuangan yang disediakan oleh lembaga keuangan formal bank maupun non formal, misalnya BUMN dan LSM. Riza (2001), mengemukakan pendapatnya bahwa sumber pembiayaan bagi industri rumah tangga dan industri kecil yang berasal dari pinjaman bank sebesar 18,79%, koperasi 7,09%, institusi lain

8,25%, dan lain-lain 70,35%. Pinjaman dari sumber lain sebesar 70,35% ini diduga berasal dari rentener dan perorangan lainnya yang memberikan bunga yang sangat tinggi. (2) kesulitan dalam pemasaran, disebabkan oleh keterbatasan informasi mengenai perubahan dan peluang pasar, dana untuk pembiayaan distribusi, kurangnya promosi, kurangnya wawasan dan pengetahuan pengusaha bisnis dan komunikasi. Hal ini sebagai akibat dari rendahnya managerial skill pengusaha yang bersangkutan. Adanya berbagai keterbatasan ini, mengakibatkan banyak pengusaha kecil tergantung pada pedagang khususnya bagi UKM yang ingin memasarkan ke pasar di luar daerah. Tanpa pedagang dan pengumpul keilling, para UKM hanya mampu memasuki pasar lokal yang relatif terbatas, (3) kesulitan dalam pengadaan bahan baku, khususnya bahan baku yang masih diimpor selain waktu yang cukup lama, dan harganya mahal. Sedang bahan baku yang berasal dari dalam negeri, kesulitan yang dihadapi adalah tempat penjualan jauh dari lokasi usaha, sehingga biaya transportasi mahal, serta persediaan terbatas, khususnya bahan baku pertanian yang sangat tergantung dengan cuaca serta kualitas bahan baku yang rendah. Tidak adanya jaminan tersedianya bahan baku, mengakibatkan produsen terpaksa membeli dengan harga mahal atau mengganti bahan baku mereka dengan bahan baku lain yang berakibat pada penurunan produk, (4) pekerja dan manajer masih rendah. Tulus (2000), menjelaskan bahwa data BPS tahun

1993, menunjukkan pengusaha industri rumah tangga yang tidak tamat SD/belum sekolah sebanyak 48%, berpendidikan SD sebanyak 41%, SMP sebanyak 7%, SLTA sebanyak 4%. Oleh sebab itu tidak mengherankan jika pengusaha UKM dikatakkan sebagai illiterate entrepreneur, (5) teknologi yang digunakan masih rendah yang ditandai oleh peralatan produksi yang digunakan masih tradisional, tidak mampu melakukan penelitian dan pengembangan, kurangnya informasi tentang teknologi serta kurangnya dukungan instansi teknis dan perguruan tinggi dalam pengembangan teknologi. Rendahnya teknologi yang digunakan berakibat pada kurangnya diversifikasi produk serta mutu produk kurang memuaskan. Dengan demikian itu, akan berdampak pada kesulitan dalam pemasaran, lemahnya kemampuan bersaing baik pada tingkat regional maupun internasional.

Adanya berbagai masalah yang dihadapi UKM mengakibatkan sulitnya para UKM untuk mempertahankan diri tetap eksis, apalagi adanya tuntutan peningkatan kualitas maupun kuantitas. Pemberdayaan ekonomi rakyat kiranya sangat penting mengingat struktur ekonomi Indonesia hingga kini masih sangat timpang. Riza (2001), menyebutkan bahwa berdasarkan data BPS tahun 1998, para usaha skala besar yang jumlahnya hanya 0,2% ternyata memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi sebesar 83,6%, mampu menguasai pangsa pasar sebesar 80% dan memberikan sumbangan dalam pembentukan GNP

sebesar 60,2%. Sementara itu, UKM dan koperasi yang jumlahnya mencapai 99,8%, hanya mampu memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi sebesar 16,4%, menguasai pasar 20% dan memberikan sumbangan dalam pembentukan GNP sebesar 39,8%. Dengan demikian itu, dituntut adanya political will pemerintah untuk benar-benar melakukan pemberdayaan ekonomi rakyat sehingga demokrasi ekonomi yang diamanatkan dalam pasal 33 UUD 1945 dapat terwujud. Untuk itu diperlukan sejumlah langkah untuk melaksanakan pembinaan UKM sehingga mereka dapat mempertahankan diri dan berkembang menjadi besar dan akhirnya mampu bersaing secara wajar dalam kancah perekonomian global.

#### **PEMBINAAN MELALUI STRATEGI CLUSTERING**

Tulus (2000), menyatakan pendapatnya bahwa cluster (sentra) UKM merupakan suatu konsentrasi dari sekumpulan perusahaan-perusahaan kecil sejenis di suatu lokasi yang sama. Sentra-sentra UKM dapat dikelompokkan menjadi dua kategori, yaitu sentra UKM yang tumbuh dan berkembang secara alamiah, dan sentra UKM yang dibentuk oleh Pemerintah. Sentra UKM yang tumbuh secara alamiah terdapat di pedesaan, terjadi secara turun-temurun, pada umumnya merupakan kegiatan tradisional dengan komoditi spesifik yang sudah lama berlangsung. Misalnya; sentra industri tahu, tempe, emping, sale pisang, gula kelapa, batu bata, genteng, pecul, anyaman bambu, sepatu, batik,

bordir, kerajinan logam, perak, ukiran kayu.

UKM pada sentra ini umumnya berskala kecil, modalnya relatif kecil, pangsa pasar lokal, serta pengelolaan kurang profesional. Sedangkan sentra UKM yang diciptakan oleh Pemerintah terdapat di kota dengan komoditi yang dapat berkembang dalam skala yang besar, dengan pangsa pasar luas, modal usaha relatif besar serta pengelolaan yang lebih profesional. Strategi pembinaan melalui cluster (sentra) kiranya lebih menguntungkan dibandingkan dengan strategi pembinaan secara individual, dengan pertimbangan, yaitu (1) dalam sentra produk yang dihasilkan sejenis, permasalahan yang dihadapi relatif sama, sehingga strategi pembinaan akan lebih terarah dan efisien, (2) karena produknya sejenis, memudahkan dalam pengadaan bahan baku, peralatan produksi, mesin-mesin, serta komponen lainnya, (3) dapat diciptakan fasilitas yang dapat digunakan secara bersama, sehingga biaya pengadaan fasilitas menjadi lebih murah, (4) dalam sentra sejenis, kualitas sumber daya manusia relatif sama, sehingga memudahkan dalam peningkatan kemampuan profesionalnya melalui pelatihan-pelatihan, (5) memudahkan koordinasi dalam menghadapi perubahan pasar, peningkatan mutu dan jumlah produk, serta penerapan kebijakan pembinaan dan pengembangan UKM, (6) memudahkan diadakan kerjasama antar UKM dalam rangka meningkatkan posisi tawar, baik dalam kegiatan pemasaran, pengadaan bahan baku, serta dalam menghadapi persaingan dari pengusaha

## KEWIRAUSAHAAN

skala besar, (7) memudahkan pembinaan yang dilakukan secara terpadu antar instansi baik oleh Pemerintah Daerah maupun Perguruan Tinggi, (8) memudahkan monitoring dan evaluasi untuk mengetahui sejauh mana dampak pembinaan yang telah dilakukan.

### PENUTUP

Strategi pembinaan UKM yang dilakukan melalui pendekatan clustering para UKM yang berada di sentra dapat berkembang lebih cepat dibandingkan dengan UKM yang berada di luar sentra. Kemungkinan ini, melalui sentra dapat: (a) diusahakan penyuplay bahan baku, alat-alat produksi dan mesin, dan komponen lain yang diperlukan, (b) dibentuk kerjasama yang kuat antar UKM untuk menghindari diri dari persaingan sesama UKM serta meningkatkan daya saing dalam menghadapi produk usaha besar, (c) dibentuk pusat-pusat pelayanan yang dapat dimanfaatkan secara bersama untuk kepentingan jaringan bisnis dan inovasi teknologi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anonim., 2000. *GBHN 1999-2004 dan Perubahan Pertama UUD 1945*. Surabaya: Artaoka.
- \_\_\_\_\_, 2000. *Propenas 2000-2004, UU No. 25 Th. 2000 tentang Program Pembangunan Nasional Tahun 2000-2004*. Jakarta: Sinar Grafika

Edy Suandi Hamid dan Hendrie Anto., 2000. *Ekonomi Indonesia Memasuki Milenium III*. Yogyakarta: UII Press.

Gunawan Sumadiningrat., 1999. *Pemberdayaan Masyarakat dan Jaring Pengaman Sosial*. Jakarta: Gramedia.

Harimurti Subenar., 1998. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE UGM.

Kerwil Deperindag., 2000. *Pola Pembinaan Usaha Kecil Menengah-Menengah Industri dan Perdagangan Daerah Istimewa Yogyakarta*.

Riza Primahendra., 2001. *Strategi dan Program Pengembangan Kapasitas/Kelembagaan LKM*. Makalah Lokakarya Nasional Pengembangan dan Perkuatan Lembaga Keuangan Mikro, diselenggarakan di Jakarta.

Tulus Tambunan., 1999. *Perkembangan Industri Skala Kecil Di Indonesia*. Jakarta: Mutiara Sumber Widya