

BAB I

PENDAHULUAN

1. 1. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tetap bertahan dan sangat berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi di Indonesia. Krisis moneter yang terjadi di Indonesia yang terjadi di tahun 1997 tidak membuat UMKM mengalami permasalahan namun memberikan solusi terbaik untuk menstabilkan perekonomian. Peningkatan UMKM dapat menjadi suatu cara yang sangat efektif untuk menciptakan kemandirian suatu bangsa dan membantu pemerintah dalam mewujudkan kemakmuran.

Tabel 1. 1. Perbandingan Ekspor UMKM dan Usaha Besar

No	Indikator	Satuan	Tahun 2007	Tahun 2008	Tahun 2009	Tahun 2010*)	Tahun 2011 **)
			Jumlah	Jumlah	Jumlah	Jumlah	Jumlah
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	TOTAL EKSPOR NON MIGAS (A+B)	(Rp Milyar)	794872.1	983540.4	953089.9	1112719.9	1,140,451.1
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Rp Milyar)	140363.8	178008.3	162254.6	175894.9	187,441.8
	- Usaha Mikro (UMi)	(Rp Milyar)	12917.5	16464.8	14375.3	16687.5	17,249.3
	- Usaha Kecil (UK)	(Rp Milyar)	31619.5	40062.5	36839.7	38001.0	39,311.7
	- Usaha Menengah (UM)	(Rp Milyar)	95826.8	121481.0	111039.6	121206.4	130,880.8
	B. Usaha Besar (UB)	(Rp Milyar)	654508.3	805532.1	790835.3	936825.0	953,009.3

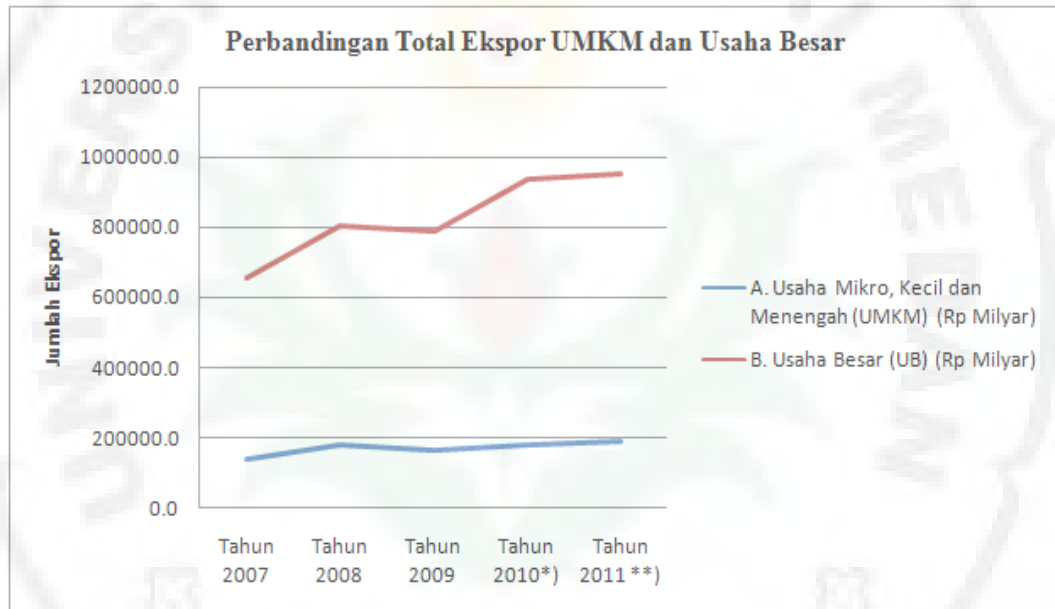
Sumber: Depkop & UKM

*) Angka Sementara

**) Angka Sangat Sementara

Namun perkembangan UMKM pada saat telah selesainya krisis moneter 1997, tidak memiliki ketahanan yang dimiliki oleh usaha besar khususnya dalam kaitan dengan ekspor. UMKM terasa sulit untuk mendapatkan taraf yang lebih

baik dikarenakan ketahanan dari UMKM tersebut dalam kondisi perekonomian yang stabil. Dari Tabel 1.1, terlihat dari tahun 2007 s.d 2011 walaupun terjadi kenaikan ekspor bagi UMKM namun jumlah ekspor jauh lebih besar dibandingkan dengan Usaha Besar sehingga perlu dilakukan suatu kajian khusus dari UMKM untuk bisa bersaing dalam menghadapi perkembangan zaman.



Gambar 1. 1. Grafik Perbandingan Ekspor UMKM dan Usaha Besar

Masalah yang umumnya dihadapi oleh kebanyakan UMKM di Indonesia adalah tingkat produktifitas dalam menghasilkan output, kualitas dari modal manusia yang berpengaruh kepada pendapatan usaha dari UMKM yang kurang maksimal. Bahri (2011) menjelaskan bahwa dalam teori ekonomi, produktivitas merupakan suatu pengukuran output atau produktivitas pekerja adalah suatu kemampuan maksimal seorang pekerja untuk menghasilkan output. Dalam kenyataannya, pekerja tersebut belum tentu memanfaatkan seluruh kemampuannya dan seberapa jauh pekerja tersebut memanfaatkan

kemampuannya diukur dengan angka produktifitas. Dari fenomena tersebut, maka yang menjadi pokok permasalahan disini adalah bagaimana ukuran produktivitas dari hasil investasi pendidikan yang akan memberikan peningkatan mutu modal manusia.

Terkait dengan modal manusia, Schultz (1962) dalam Abbas (2010) dan Rachbini (2002) menjelaskan bahwa perhatian ahli ekonomi pembangunan yang dulu terpusat pada peranan modal fisik kini lebih terfokus pada modal manusia. Hal ini dapat terlihat dari kapital dan investasi mulai mengalami perubahan setelah terbukti bahwa sumberdaya manusia memainkan peranan vital dan memiliki pengaruh yang signifikan dalam pembangunan ekonomi.

Peningkatan modal manusia diharapkan dapat meningkatkan performansi secara lebih bagus. Marimuthu *et al* (2009) menjelaskan bahwa dalam rangka merespon kepada perubahan, banyak perusahaan menyatakan bahwa modal manusia memiliki suatu sisi keunggulan kompetitif yang mampu meningkatkan performansi perusahaan. Hal ini menyebabkan perusahaan perlu untuk mengerti bahwa modal manusia akan meningkatkan kepuasan pekerja dan meningkatkan performansi. Meskipun demikian, ada suatu asumsi bahwa modal manusia berpengaruh positif, pada performansi perusahaan, perlulah diuji suatu kelayakan perusahaan secara khusus agar dapat dimengerti secara jelas.

Modal manusia yang menjadi pokok utama dalam peningkatan kualitas UMKM diperlukan suatu dukungan pendidikan kewirausahaan untuk dapat meningkatkan inovasi sehingga mampu untuk meningkatkan performansi perusahaan. Untuk dapat mempersatukan UMKM dalam kesulitan usaha tersebut

diperlukan suatu kombinasi dari pendapatan, permodalan, harga jual, jumlah tenaga tenaga kerja dari komunitas yang bisa menyelesaikan segala permasalahan dari UMKM tersebut. untuk mampu menjangkau pemasaran secara global.

Bhayangkari (2012) menjelaskan bahwa dalam melakukan pemasaran global suatu perusahaan dituntut tidak hanya memasarkan kepada konsumen suatu bentuk produk tetapi juga ada unsur jasa di dalam penawaran suatu produk tersebut bahkan saat ini masyarakat luas lebih membutuhkan peran jasa utama dibandingkan jasa pendukung. Jasa berperan aktif dalam memberikan kontribusi bagi perekonomian suatu negara. Dalam memasuki pasar global perlu digunakan suatu strategi jasa melalui suatu pemahaman modul dalam mengembangkan bisnis jasa melalui pendekatan jasa. Persiapan yang harus dilakukan oleh seorang pemasar jasa dalam memasuk pasar global adalah mengembangkan cara baru dalam mengkreasikan nilai bagi pelanggan melalui pemanfaatan *modularity* jasa yang bisa mengintegrasikan perbedaan permintaan dari pelanggan yang bersifat heterogen dari berbagai bangsa dengan beragam pola pikir, adat istiadat serta keragaman bentuk persepsi dan keinginan dari sebuah jasa.

Dalam kaitannya terhadap mengembangkan pasar sasaran untuk dapat menjadikan setiap UMKM lebih terarah dalam menciptakan yang bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan di dalam pendapatan, permodalan, harga jual, jumlah tenaga tenaga kerja yang ideal, komunitas kelembagaan menjadi suatu solusi bagi UMKM dalam mengembangkan taraf produktifitasnya. Salah satu komunitas kelembagaan yang berkembang di Kota Medan saat ini adalah Komunitas Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan, beralamat di Jalan Kapten

Muslim No. 75 Medan yang menghimpun UMKM di sekitar Kota Medan merupakan komunitas *independent* yang berkedudukan sebagai cabang dari pusat di Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta yang diharapkan akan meningkatkan strategi untuk menyelesaikan segala permasalahan UMKM yang tergabung di dalamnya.

Beberapa dari anggota Komunitas Tangan Di Atas (TDA) memiliki jumlah pendapatan pertahun umumnya di bawah 1 Milyar dikarenakan masih tergolong dari UMKM yang perlu ditingkatkan kemampuan kapasitas bisnisnya. Para anggota akan diberikan pembekalan berupa pendidikan kewirausahaan agar bisa melakukan suatu program untuk bisa meningkatkan perkembangan usaha. Program yang dibuat TDA merupakan suatu strategi bisnis yang diperlukan bagi UMKM di Kota Medan agar dapat berkembang dengan baik. Hal lain yang mendasar yang dikembangkan meliputi harga jual, jumlah tenaga kerja dan pameran usaha.

Harga jual produk UMKM binaan TDA selalu mengalami pergerakan sesuai dengan *demand* dan *supply* di pasar. Harga yang ditentukan, tidak terlepas dari perolehan jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Umumnya untuk jumlah tenaga kerja UMKM binaan TDA selalu mengalami penambahan setelah melakukan pendidikan kewirausahaan dan selalu selektif dalam melakukan pemilihan. Berikutnya, UMKM diarahkan untuk melakukan promosi melalui program TDA yang biasa dilakukan sampai dengan 7 kali oleh UMKM dalam setahun dan banyak diikuti oleh anggota TDA dalam berbagi aspek kegiatan yang dijalani dan merupakan kegiatan untuk menambah *link* bisnis.

Tabel 1. 1. Profil UMKM Binaan TDA

No	Nama Usaha	Pendapatan	Harga Jual	Jumlah Tenaga Kerja	Pameran
1	Klik Laundry	300.000.000	7000	4	4
2	Minyak Goreng Amanah	250.000.000	30.000	4	4
3	Teri Bajak	270.000.000	45.000	3	4
4	Kadija Kue	300.000.000	65.000	3	4
5	Mow Burger	210.000.000	20.000	3	4
6	Baba Rafii	650.000.000	20.000	3	4
7	Donita	500.000.000	25.000	4	4
8	Kampoeng Deli	360.000.000	25.000	4	7
9	Aditya Dream Art	500.000.000	100.000	3	4
10	Qodri Syah	500.000.000	5.000.000	4	7
11	Mow <i>Brand Consultant</i>	560.000.000	5.000.000	4	5
12	Al Permata	850.000.000	25.000	4	4
13	Katering Permata	650.000.000	35.000	4	4
15	Dr. Qolbu	400.000.000	5.000.000	5	4

Sumber: Komunitas TDA Kota Medan

Beberapa dari anggota yang terhimpun juga bisa memberikan saran dan kritik membangun untuk bisa menjadikan konsep bisnis bisa menjadi lebih bagus dan pertemuan yang dilaksanakan bertajuk *mentoring*, seminar hingga *gathering*, bisa mempertemukan dari semua kalangan di Kota Medan baik dari pemerintah Kota Medan, Akademisi, Komunitas Bisnis dan masyarakat umum untuk bisa menciptakan semangat pembaharu (*cracker*) yang tentunya bisa menjadi kontribusi penting terhadap pembangunan ekonomi di Kota Medan.

Dari berbagai penelitian tersebut, peneliti tertarik untuk mengambil beberapa indikator yang peneliti anggap mempengaruhi pendapatan ekonomi lokal di Kota Medan dari Program Kelembagaan Pengusaha TDA yaitu Pendidikan Kewirausahaan, Modal Usaha, Harga Jual, Jumlah Pekerja dan Pemasaran melalui Pameran usaha. Kelima variabel tersebut akan menjadi variabel bebas penelitian ini dengan pembahasan pendapatan ekonomi lokal Kota Medan dan dari pemaparan di atas menetapkan judul penelitian yaitu “Analisis Pelaksanaan Program Kelembagaan Pengusaha Komunitas Tangan Di Atas (TDA) Terhadap Peningkatan Pendapatan Ekonomi Lokal Di Kota Medan”

1. 2. Perumusan Masalah

Permasalahan utama yang akan diteliti ini adalah:

1. Sejauh mana peluang pendidikan kewirausahaan dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan?

2. Sejauh mana peluang permodalan dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan?
3. Sejauh mana peluang harga jual produk dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan?
4. Sejauh mana peluang jumlah tenaga kerja dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan?
5. Sejauh mana peluang pemasaran dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Menganalisis peluang pendidikan kewirausahaan dapat meningkatkan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.
2. Menganalisis peluang permodalan dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.
3. Menganalisis peluang harga jual produk dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.
4. Menganalisis peluang jumlah tenaga kerja dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.
5. Menganalisis peluang pemasaran dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Untuk mengetahui peluang pendidikan kewirausahaan dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.
2. Untuk mengetahui peluang permodalan dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.
3. Untuk mengetahui peluang harga jual produk dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.
4. Untuk mengetahui peluang jumlah tenaga kerja dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.
5. Untuk mengetahui peluang pemasaran dapat meningkatkan pendapatan UMKM binaan Kelembagaan Tangan Di Atas (TDA) Kota Medan.