

Potensi dan kendala usaha mikro kecil dan menengah

Tasya Aspiranti*

Abstrak

Jumlah populasi UMKM pada tahun 2007 mencapai 99,9 % dari jumlah unit usaha di Indonesia. Sementara itu, jumlah tenaga kerjanya mencapai 97,3 % dari seluruh tenaga kerja Indonesia. Di sisi lain, produktivitas per tenaga kerja UMKM masih sangat rendah yang terlihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto dibandingkan dengan jumlah tenaga kerja yang diserap. Indikator ini jelas menunjukkan adanya persoalan besar pada UMKM. Rendahnya kontribusi terhadap PDB menunjukkan bahwa output yang dihasilkan masih jauh lebih rendah dibandingkan dengan tenaga kerja yang diserap. Artinya, sumberdaya manusia UMKM masih belum produktif, dengan kata lain sumberdaya manusia UMKM masih memerlukan berbagai program pengembangan sehingga menjadi lebih berkualitas. Sumberdaya manusia UMKM yang kurang berkualitas, berimplikasi pada sejumlah persoalan manajemen. Persoalan manajemen yang terutama dihadapi adalah formalitas kelembagaan, kurangnya penguasaan teknologi produksi maupun teknologi informasi, sehingga menghambat fungsi pemasaran yaitu akses ke konsumen akhir yang lebih luas maupun berbagai lembaga formal, termasuk ke lembaga keuangan formal. Persoalan manajemen kelembagaan, teknologi, pemasaran dan akses terhadap lembaga keuangan formal merupakan persoalan klasik UMKM yang saling terkait, yang memerlukan penanganan serius, tetapi terintegrasi.

Kata kunci : potensi, kendala, usaha mikro, kecil, menengah

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai posisi yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, karena memegang peranan sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi dalam hal penyerapan tenaga kerja. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia sejak 1997, terbukti sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah menunjukkan ketangguhannya sehingga mampu bertahan dan survive dalam kondisi krisis, bahkan hingga saat ini. Perhatian terhadap sektor usaha sudah sangat selayaknya difokuskan pada UMKM, karena dengan potensinya yang begitu besar, sektor usaha ini seringkali terabaikan dalam perjalanannya menuju usaha yang lebih berkembang.

Jumlah populasi UMKM pada tahun 2007 mencapai 49,8 juta unit usaha atau 99,9 persen dari jumlah unit usaha di Indonesia. Sementara itu, jumlah tenaga kerjanya mencapai 91,8 juta orang atau 97,3 persen dari seluruh tenaga kerja Indonesia. Pada tahun yang sama, jumlah koperasi sebanyak 149,3 ribu unit dengan jumlah anggota mencapai sekitar 29,1 juta orang. Demikian pula, produktivitas per tenaga kerja UMKM pada tahun 2007 menunjukkan peningkatan sebesar 3,8 persen, sedangkan pada tahun 2005 dan tahun 2006 masing-masing meningkat sebesar 3,1 persen dan 2,7 persen (berdasarkan harga konstan tahun 2000).

* Penulis adalah Dosen Tetap Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Bandung

Secara keseluruhan, sektor UMKM diperkirakan menyumbang sekitar lebih dari 50% PDB (kebanyakan berada di sektor perdagangan dan pertanian) dan sekitar 10 % dari ekspor. Dibandingkan dengan negara maju, Indonesia kehilangan kelompok industri menengah dalam struktur industrinya. Akibatnya disatu sisi terdapat sejumlah kecil perusahaan besar dan di sisi lain melimpahnya usaha kecil yang berorientasi pasar domestik. Bukti bahwa usaha mikro, kecil dan menengah dapat bertahan dan survive dalam kondisi krisis tersebut menumbuhkan semangat baru bahwa usaha dengan asset yang kecil akan mampu menjadi tulang punggung perekonomian.

Sudah sangat sewajarnya bila suatu sektor usaha yang mampu memberikan kontribusi yang besar bagi masyarakat diberi perhatian yang lebih besar agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberdayakan UMKM disamping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, dan meningkatkan kualitas sumberdaya manusia UMKM. Makalah ini akan membahas potensi dan kendala yang dihadapi, serta upaya - upaya yang telah dan seharusnya dilakukan berbagai pihak untuk mengatasi berbagai kendala yang dihadapinya.

2. Pembahasan

2.1 Potensi UMKM dilihat dari Kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto dan Penyerapan Tenaga Kerja

Pada tahun 1997 pertumbuhan ekonomi Indonesia merosot menjadi 4,7%, dan puncaknya terjadi pada tahun 1998 dimana pertumbuhan PDB dengan angka negatif 13,4% dan konsumsi rumah tangga merosot dengan angka negatif 6,2%. Jumlah unit usaha yang pada tahun 1997 telah mencapai jumlah 39,77 juta tiba-tiba menyusut menjadi 36,82 juta pada tahun 1998. Kondisi ini semakin memprihatinkan mengingat bahwa lebih dari 90% kelompok usaha berada pada usaha berukuran mikro yang mempunyai asset kurang dari Rp. 50 Juta rupiah.

Menurut Harvie (2002), tingkat signifikansi peranan UMKM dalam suatu perekonomian dapat dilihat dari rasio antara jumlah unit usaha di luar sektor pertanian terhadap jumlah penduduk. Angka benchmark yang digunakan dan menjadi praktek terbaik di dunia dengan menjaga perbandingan antara jumlah penduduk dengan unit industri adalah 1 berbanding 20, artinya setiap 20 orang penduduk harus ada satu unit industri.

Untuk Indonesia yang sebagian terbesar unit usaha yang ada adalah industri rumah tangga dan jasa-jasa lain sebagai usaha skala micro maka anggota yang lebih

tepat adalah 1 berbanding 6, artinya setiap enam orang harus ditopang oleh satu unit usaha di luar pertanian, sehingga persoalan bekerja karena terpaksa dan beban ketergantungan sudah tidak menjadi penghalang bagi tumbuhnya perkuatan daya saing. Hal ini berarti dengan jumlah penduduk sekitar 203 juta jiwa harus mencapai penumbuhan jumlah unit usaha di luar pertanian sebanyak 34 juta unit usaha di luar pertanian, atau sebanyak duakali lipat dari yang ada dan harus tersebar di berbagai sektor kegiatan dan ke berbagai daerah.

Chris Hall (2002), mengemukakan proyeksi bahwa hingga 2020 dibutuhkan 70 juta unit usaha baru atau wirausaha baru agar kawasan APEC menjadi kawasan yang raju dalam kesejahteraan yang dapat mengikut sertakan segenap lapisan masyarakat di kawasan tersebut. Karena China dan Indonesia merupakan dua negara berpenduduk besar yang masih memerlukan tambahan yang paling besar tersebut. Sehingga proyeksi menuju 2020 tersebut Indonesia diperkirakan membutuhkan 20 juta unit usaha baru dalam waktu yang tinggal tujuhbelas tahun lagi atau berarti secara garis besar setiap desa harus mampu menumbuhkan satu unit usaha baru di luar sektor pertanian dalam setiap bulan.

Kesenjangan yang cukup besar antara sekitar pertanian dan non pertanian memberikan alasan kuat mengapa banyak ahli yang tidak sependapat jika pertanian dimasukan kedalam UMKM. Dalam konteks sektor lain juga berlaku sama, yakni besarnya jumlah usaha mikro dalam usaha kecil, kecuali sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan, hotel dan restoran (saja) yang dapat digolongkan dalam badan usaha. Jika usaha mikro mencapai 97,86% dan 0,01% usaha besar, sebenarnya UMKM Indonesia bukan usaha mikro hanya 2,13% saja. Dengan melihat kelompok usaha ini akan mampu melihat kemampuan potensial kelompok usaha dalam menghasilkan pertumbuhan.

Tahun 2004 kontribusi usaha kecil terhadap PDB yaitu Rp. 894.776.700 jauh melebihi usaha menengah sebesar Rp.377.223.400, akan tetapi masih berada di bawah industri besar yaitu Rp. 1.001.151.400. Tahun 2005 terjadi peningkatan kontribusi ketiga skala usaha berturut - turut industri kecil, menengah dan besar yaitu Rp.1.039.594.500, Rp.440.408.400 dan Rp.1.249.705.300. Dibandingkan dengan tahun 2004, untuk semua sektor dan semua skala usaha mengalami peningkatan kontribusi terhadap PDB. Berturut-turut sektor tertinggi usaha kecil yang sumbangannya terbesar terhadap PDB (2004 - 2005) adalah sektor Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan (31,89 %-30,29 %), Sektor Perdagangan Hotel dan Restoran (30,94 %- 31,11 %), Sektor Jasa- jasa (10,11-10,83 %), Sektor Industri Pengolahan (10,04%-9,73%), Bangunan (6,90- 7,25%), Sektor Pengangkutan dan

Komunikasi (4,78-5,21 %), Sektor Keuangan, Persewaan, Jasa Perusahaan (3,38%-3,51 %), Sektor Pertambangan dan Penggalian (1,93 %-2,04%) dan Sektor Listrik, Gas dan Air Bersih (1,45 %-1,46%). Dilihat dari kontribusinya terhadap PDB, sektor Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan memberikan kontribusi yang terbesar, menunjukkan bahwa UMKM Indonesia masih berbasis kepada pertanian, meskipun terjadi sedikit penurunan. Sektor Perdagangan Hotel dan Restoran mengalami peningkatan kontribusi terhadap PDB, yang menunjukkan bahwa UMKM pun proporsinya cukup besar di sektor ini. Sektor Jasa dan Industri Pengolahan merupakan sektor yang juga menjadi ruang bagi pertumbuhan UMKM. UMKM di sektor-sektor lainnya seperti bangunan, pengangkutan dan komunikasi, keuangan, persewaan, jasa, pertambangan, listrik gas dan air tidak berperan menonjol. Dengan demikian kebijakan pengembangan UMKM seharusnya lebih diprioritaskan kepada sektor-sektor yang memang menjadi tumpuan masyarakat. Persoalannya kemudian adalah terdapat berbagai kendala klasik yang dihadapi oleh UMKM, sehingga kebijakan pengembangan yang dilakukan oleh pemerintah dan pihak terkait menjadi kurang efektif. Program-program pengembangan yang dilakukan oleh pemerintah dan pihak terkait akan menjadi lebih efektif, ketika UMKM mempunyai kesiapan dalam merespon berbagai program tersebut. Kesiapan dalam merespon setiap kebijakan perlu dikondisikan sehingga dapat terbentuk lebih cepat, sehingga para pelaku UMKM dapat terlepas dari berbagai kendala untuk dapat mengambil peluang dari setiap kebijakan yang ditujukan kepada mereka. Pembahasan berikut adalah fenomena berbagai kendala dan alternative solusi yang dapat dilakukan untuk UMKM sehingga berbagai kebijakan yang ditujukan untuk UMKM dapat menjadi lebih efektif.

2.2 Berbagai Kendala UMKM dan Upaya Untuk Mengatasinya

Untuk dapat mencerna secara tepat faktor-faktor yang menjadi kendala bagi UMKM maka diperlukan pendalaman dengan membuat disagregasi kelompok usaha kecil berdasarkan sektor-sektor usaha. Seperti sudah dijelaskan di muka, mayoritas usaha kecil adalah usaha mikro dan sebagian terbesar berada di sektor pertanian dan perdagangan, hotel dan restoran.

Masalah mendasar yang membatasi UMKM adalah realitas bahwa produktivitasnya rendah yang diperlihatkan oleh rasio (perbandingan) nilai tambah tenaga kerja. Sektor pertanian memiliki produktivitas terendah dalam pembentukan nilai tambah terutama di kelompok usaha kecil yang hanya merupakan sekitar tiga perempat produktivitas usaha kecil secara keseluruhan yang didominasi oleh usaha pertanian. Namun pengalaman Indonesia di masa krisis menunjukkan,

bahwa yang terjadi sebaliknya dengan demikian dalam suasana krisis masih sangat sulit mengharapkan sektor industri kecil kita untuk diharapkan menjadi motor pertumbuhan untuk pemulihan ekonomi. Pembentukan nilai tambah/tenaga kerja untuk kelompok usaha yang sama (usaha kecil) di berbagai sektor dapat menggambarkan potensi peningkatan produktivitas melalui transformasi dari sektor tradisional ke sektor modern misalnya dari sektor pertanian ke sektor industri dan perdagangan.

Posisi UMKM, terutama usaha kecil didominasi oleh dua sektor yakni sektor pertanian dan perdagangan hotel dan restoran, sehingga fokus lebih besar juga harus ditujukan kepada kedua kelompok ini. Pada sektor perdagangan, hotel dan restoran persoalannya sangat rumit karena sektor ini sangat mudah dimasuki oleh UK barn meskipun dengan keterampilan rendah. Sehingga perbaikan produktivitas sangat tinggi karena adanya kompetisi yang tajam terutama di sub-sektor perdagangan eceran. Dari laporan BPS pada tahun. 1996 dilaporkan lebih dari 5 juta usaha perdagangan eceran tanpa badan usaha memiliki penjualan rata-rata di bawah Rp. 5 juta setiap tahun.

Di sub-sektor perdagangan umum misalnya, sekitar 80% usaha perdagangan eceran yang tidak berbadan hukum yang diwakili oleh 5,2 juta unit usaha hanya memiliki omset dibawah Rp. 5 juta/tahun, sehingga jumlah usaha ekonorni rakyat lapis bawah ini berskala gurem. Program yang secara bersinggungan mencoba mengatasi masalah ini pada umumnya masih dikaitkan dengan program penanggulangan kemiskinan.

Bagi sektor pertanian untuk menyelesaikan persoalan produktivitas tenaga kerja yang rendah harus disertai dengan perubahan mendasar paradigma pengembangan pertanian. Mendorong pertumbuhan produktivitas fisik tanpa diimbangi dengan pergeseran pada kegiatan bernilai tambah tinggi hanya akan sia-sia. Untuk itu peningkatan kapasitas serap atau kepadatan investasi disektor pertanian harns menjadi acuan barn untuk menggerakkan pertanian. Sub sektor pertanian tanaman pangan barns didorong untuk menghasilkan produkproduk yang bernilai tambah tinggi. Hal ini sejalan dengan semangat keterbukaan dalam perdagangan, sehingga berbagai hambatan tarif dengan cara perlahan harus mulai diturunkan. Di sisi lain untuk pasar domestik tidak hanya sektor pertanian melainkan juga manufaktur, pemerintah perlu mewaspadaai era perdagangan bebas yang mengakibatkan mengalimya produk asing yang datang dari berbagai Negara Asing ke Indonesia. UMKM belum saatnya lepas sepenuhnya dari proteksi, disebabkan daya saingnya yang masih jauh dibandingkan dengan produk asing, terutama dilihat dari

sisi kualitas produk dan harga. Karena skala produksi yang kecil, maka harga produk UMKM masih kalah jauh efisiensinya dibandingkan dengan produk asing, sehingga belum dapat bersaing.

Untuk Indonesia yang sebagian terbesar unit usaha yang ada adalah industri rumah tangga dan jasa-jasa lain sebagai usaha skala micro maka anggota yang lebih tepat adalah 1 berbanding 6, artinya setiap enam orang harus ditopang oleh satu unit usaha di luar pertanian, sehingga persoalan bekerja karena terpaksa dan beban ketergantungan sudah tidak menjadi penghalang bagi tumbuhnya perkuatan daya saing. Hal ini berarti dengan jumlah penduduk sekitar 203 juta jiwa kita harus mengejar penumbuhan jumlah unit usaha di luar pertanian sebanyak 34 juta unit usaha di luar pertanian. Jika dilihat struktur usaha kecil, maka dapat dipisahkan menjadi dua kelompok besar yaitu usaha mikro dan usaha kecil.

Jika perubahan besar dalam distribusi antara usaha mikro dan usaha kecil dalam kelompok usaha yang memiliki omset dibawah Rp. 1 miliar tidak banyak berubah, maka sebenarnya jumlah usaha kecil yang memiliki omset diatas Rp. 50 jutaltahun hanya dibawah 1 juta sementara 39 juta lainnya adalah usaha mikro yang omsetnya hanya berada dibawah Rp.50 jutaltahun dan populasi terbesar berada di sektor pertanian (rumah tangga) dan perdagangan umum, terutama perdagangan eceran. Berikut adalah berbagai kendala utama yang dihadapi oleh UMKM.

a. Kelembagaan

Kelembagaan menjadi persoalan tersendiri bagi UMKM, disebabkan keterbatasannya UMKM seringkali masih sulit untuk menjadi suatu badan usaha yang berbadan hukum. Berbagai kendala birokrasi seringkali ditemui di berbagai daerah yang enggan ditempuh oleh UMKM disebabkan kendala waktu dan biaya. Berbagai penelitian di Indonesia menunjukkan bahwa kebanyakan UMKM terutama Usaha Mikro dan Kecil masih belum berbadan hukum, yang sebenarnya akan menjadi kendala bagi mereka untuk melakukan akses terhadap berbagai lembaga formal. Pengetahuan yang rendah, sehingga kemampuan mengakses informasi yang rendah, juga menyebabkan sebagian besar Usaha Mikro dan Kecil belum berminat untuk mengurus berbagai perizinan usaha secara formal.

Di Indonesia, jika dibandingkan antara jumlah penduduk dengan badan usaha yang ada, maka setiap perusahaan menopang 160 orang penduduk. Jika demikian sebenarnya ruang gerak pengembangan kelembagaan usaha masih sangat luas, karena 17 juta lebih usaha non pertanian tanpa status badan usaha baik badan hukum seperti CV, NV, dan firma. Data yang masih memerlukan verifikasi lebih lanjut menyebutkan bahwa saat ini ada lebih dari 800 ribu usaha bersama belum

berbadan hukum. Sisi lain dari gambaran diatas kita harus memahami kompleksitas dari keberadaan 41,35 juta unit usaha skala mikro bukan badan usaha pada tahun 2003. Suatu jumlah yang sangat besar, yang akan menjadi kendalatersendiri ketika usaha mikro akan meningkatkan akses pasarnya dan melakukan peningkatan skala usaha. Peningkatan skala usaha melalui dana eksternal membutuhkan legalitas usaha. Sehingga mudah dipahami, jika jumlah UMKM penerima kredit perbankan masih sangat jauh dari target, disebabkan kendala kelembagaan. Sektor informal yang bertahan dengan status informalnya perlu diberikan pemahaman bahwa legalisasi bukan semata-mata beban melainkan lebih pada peningkatan peluang peningkatan usaha. Penyederhanaan birokrasi pemerintah menjadi hal yang sangat mendesak untuk mendukung kemudahan legalisasi, sehingga kelembagaan tidak lagi menjadi kendala UMKM.

b. Sumberdaya manusia

Sumberdaya manusia UMKM menemui berbagai kendala. Pertama, pendidikan dan keahlian rendah yang menyebabkan kesulitan untuk mengakses teknologi informasi. Teknologi informasi pada saat ini sangat diperlukan untuk meningkatkan kemampuan manajemen industri, di bidang pemasaran, keuangan, dan teknologi produksi.

Di bidang pemasaran, teknologi informasi dapat membantu industri memperluas pasar melalui pembuatan homepage (*web site*). Pembuatan homepage ini sebenarnya tidak membutuhkan biaya tinggi, karena beberapa server menyediakan homepage tanpa pungutan biaya, dan maraknya program computer untuk memudahkan pembuatan homepage. Melalui homepage proses promosi usaha menjadi lebih efektif, karena jaringan pasar menjadi lebih luas dan terbuka.

Di bidang teknologi produksi dan kualitas produk, teknologi inofrmasi mempermudah konsultasi dengan para pakar dibidangnya. Pada saat ini, sudah ada mailinglist yang bersifat terbuka dipandu oleh pakar di bidang kualitas untuk berkonsultasi. Selain ito juga memudahkan mengakses informasi mengenai teknologi tepat guna yang sudah diteliti oleh para peneliti dari kalangan akademisi maupun lembaga penelitian.

Di bidang keuangan, teknologi informasi memudahkan mengakses informasi terbaru mengenai peluang kesempatan perolehan dana pembiayaan dari berbagai lembaga keuangan dan perbankan untuk usaha kecil dan menengah. Dengan demikian tampaknya menjadi sangat perlu bagi pelaku UMKM untuk mendapatkan pelatihan teknologi informasi.

Kedua, berbagai pelatihan untuk industri kecil dan menengah termasuk di dalamnya mengenai teknologi informasi yang sudah dilakukan selama ini masih belum efektif disebabkan belum adanya jalinan kerjasama antara lembaga pelaku riset dengan industri kecil dan menengah. Oleh karenanya diperlukan kesungguhan pemerintah daerah untuk membuat program-program kerjasama antara lembaga pelaku riset dengan UMKM. Efektivitas program pelatihan kurang optimal juga disebabkan materi pelatihan masih bersifat teoretis sehingga tidak dapat diaplikasikan langsung dalam proses usaha. Sebaiknya materi pelatihan bersifat praktis disesuaikan dengan bidang usaha industri, termasuk di dalamnya manajemen organisasi, teknologi terapan, teknologi informasi, data base keuangan, konsumen, prosedur ekspor dan impor, prosedur pengurusan legalitas hukum berkaitan dengan perizinan berbagai departemen, merek, hak cipta dan lisensi. Pemerintah pun sudah saatnya melakukan penertiban aparat yang mempersulit berbagai perizinan. Pelatihan manajemen sebaiknya merupakan program bebas biaya dari pemerintah daerah, karena UMK pada umumnya belum menganggarkan biaya untuk pendidikan dan pelatihan.

c. Pemasaran

Dampak negatif dari krisis ekonomi di Indonesia yang diperburuk dengan krisis Global 2008, adalah tingkat pendapatan riil masyarakat menjadi sangat rendah. Pendapatan rendah sangat berpengaruh terhadap daya beli masyarakat yang berujung pada menurunnya permintaan industri. Konsumen produk UMK adalah masyarakat dan perusahaan besar. Permintaan masyarakat berbentuk produk jadi, sedangkan permintaan perusahaan berbentuk bahan baku penolong atau komponen melalui subkontrak dari perusahaan besar. Permasalahan kemudian muncul karena terjadinya inflasi dan kenaikan harga dollar yang semakin tinggi dipicu Krisis Global 2008. Usaha besar mengalami penurunan permintaan untuk ekspor, yang berdampak langsung pada menurunnya permintaan terhadap UMK. Permintaan berupa produk jadi dari masyarakat pun mengalami penurunan disebabkan daya beli masyarakat yang sangat rendah. Permintaan masyarakat saat ini lebih terkonsentrasi pada kebutuhan makanan pokok (primer), dan mengurangi permintaannya terhadap kebutuhan sekunder yang banyak dihasilkan UMK. Peluang permintaan kebutuhan sekunder masih terbuka untuk produk dengan harga terjangkau masyarakat berpendapatan menengah. Upaya yang dapat dilakukan memanfaatkan peluang ini adalah membentuk jaringan bisnis. Jaringan bisnis berbentuk asosiasi yang difasilitasi mailing list beranggotakan industri sejenis untuk bertukar informasi mengenai peluang pasar. Peluang pasar diinformasikan melalui data pemasaran dan permintaan pasar baik di dalam maupun luar negeri. Mengingat jaringan bisnis ini memerlukan

sumberdaya untuk mengelolanya, maka harus ada pihak pengelola berbentuk perusahaan atau koperasi sesuai dengan keinginan anggota. Termasuk tugas pengelola adalah melaksanakan monitoring kondisi anggota usaha. Jaringan bisnis sebaiknya berjenjang dari tingkat kota sampai kecamatan sehingga semua industri di daerah dapat berkesempatan menjadi anggota. Semua industri sebaiknya diwajibkan menjadi anggota asosiasi dan melakukan negosiasi dengan pihak luar atas nama asosiasi, sehingga tidak merugikan pelaku usaha lainnya. Sebagai contoh adalah bisnis industri kecil dengan peritel besar seperti hypermarket, supermarket atau department store. Persyaratan yang diminta oleh pebisnis tersebut untuk industri kecil erlalu berat dan sulit dipenuhi. Persyaratan tersebut di antaranya komisi penjualan yang sangat tinggi dari harga jual dan adanya sistem target, yaitu jika target tidak terpeuhi, maka sisas produk tidak terjual dibebankan kepada pemasok. Kondisi ini dapat diminimisasi apabila semua industri melakukan kontrak bisnis atas nama asosiasi, sehingga daya tawar asosiasi menjadi lebih kuat.

Peran pemerintah untuk mendukung pemasaran UMKM adalah pertama, membuat undang-undang menengah etika bisnis ritel besar. Peritel besar dalam proses pemasarannya tidak boleh merugikan UMK, karena di Indonesia dengan kondisi kesenjangan modal yang besar antara pengusaha kecil dan besar tidak bisa sepenuhnya diberlakukan mekanisme pasar bebas. Industri kecil dan menengah masih harus diproteksi oleh pemerintah mengingat sebagian besar tenaga kerja di Indonesia masih terkonsentrasi di sektor ini. Kedua, memfasilitasi pemasaran produk murah untuk masyarakat menengah ke bawah secara periodik. Pemasaran ini selain membantuk UMK juga membantu memenuhi kebutuhan masyarakat pada masa krisis.

d. Permodalan

Mengutip laporan BPS Dibyو Prabowo (2004), bahwa 35,10% UKM menyatakan kesulitan permodalan. Kesulitan permodalan adalah resultante dari kesulitan mendapatkan kepastian pasar karena ketidakmampuan menjamin kepastian produksi. Oleh karena itu pemecahan masalah pembiayaan UKM tidak sebatas masalah kekurangan modal, sehingga diperlukan pemecahan yang komprehensif. Hal yang mungkin agak kurang dipahami adalah praktek terbaik dimanapun pembiayaan usaha, terutama pemula, selalu didahului dengan sumber modal sendiri atau modal keluarga atau jika tidak bersumber dari angle Capital yang dasarnya adalah kepercayaan dan kegigihan si pelaku. Dalam hal demikian harus menjadi perhatian adalah usaha yang menyediakan jasa untuk memecahkan pembiayaan usaha kecil

hingga sampai pada perbankan. Pembiayaan bagi UKM di negara berkembang pada umumnya masih diharapkan dari perbankan.

Persoalannya adalah UMK masih banyak yang mengalami kesulitan untuk mengakses informasi mengenai berbagai skim kredit yang ditawarkan, prosedur mendapatkan pembiayaan dan tidak siap menjalani proses penilaian kelayakan kredit dari Bank. Pihak Bank biasanya meminta persyaratan administrasi berupa pencatatan keuangan dan proyeksi keuangan yang sulit dipenuhi karena keterbatasan kemampuan administrasi keuangan. Bagi UMK yang akan mendapatkan UC ekportir, pelayanan perbankan dianggap lamban dan meminta agunan sangat besar. Terutama karena masalah agunan, UMK banyak yang belum berkesempatan mendapatkan UC, padahal dilihat dari sisi pasar berpotensi untuk melakukan ekspor. Peran pemerintah seharusnya pertama, memperbaiki layanan birokrasi sehingga menyederhanakan prosedur rekomendasi dan prosedur untuk mendapatkan pembiayaan, baik di Bank, Lembaga Keuangan Non Bank, Koperasi, pemodal ventura maupun BUMN. Kedua, sebaiknya pemerintah memberikan fasilitas pinjaman lunak khusus bagi UMK yang memerlukan agunan untuk mendapatkan UC. Sementara yang dapat dilakukan pelaku industri adalah membentuk asosiasi industri sejenis yang dapat dimanfaatkan sebagai media informasi mengenai sumber-sumber pembiayaan (skim kredit) dan prosedurnya. Pelaku industri juga seharusnya mendapatkan pelatihan administrasi keuangan, melalui kerjasama antara berbagai pihak terkait.

Berdasarkan Laporan Perekonomian Bank Indonesia tahun 2003, peran Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM dilakukan dengan tiga pendekatan, yaitu: (1) kebijakan kredit perbankan; (2) pengembangan kelembagaan; dan (3) pemberian bantuan teknis. Keterbatasan UMKM dalam memperoleh pelayanan kepada sektor perbankan merupakan salah satu kendala belum optimalnya fungsi intermediasi perbankan. Menyikapi hal tersebut. Selama tahun 2003, upaya yang ditempuh Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM lebih ditekankan pada upaya peningkatan akses UMKM kepada sektor perbankan. Melalui pendekatan kebijakan kredit, upaya yang dilakukan Bank Indonesia antara lain dengan senantiasa mendorong bank umum dan BPR untuk meningkatkan penyaluran kredit UMKM sesuai dengan rencana bisnis masing-masing bank dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian.

Usaha mikro sering digambarkan sebagai kelompok yang kemampuan permodalan UKM rendah. Rendahnya akses UKM terhadap lembaga keuangan formal, sehingga hanya 12% UKM akses terhadap kredit bank karena:

- a. Produk bank komersial tidak atau kurang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi UKM. Masih menjadi persoalan bagi UKM adalah permintaan yang berfluktuasi sehingga *cash in flow* yang berkaitan dengan pembayaran pada pihak perbankan menjadi memberatkan. Untuk sektor tertentu kebutuhan kredit biasanya pada musim tertentu, sehingga *timingnya* tidak sesuai dengan program Bank.
- b. Adanya anggapan terhadap besarnya resiko kredit UKM karena seringkali UKM tidak komit dengan kredit yang ditujukan untuk perluasan usaha dan tidak *sustain* dalam usaha. Disebabkan fleksibilitasnya, seringkali UKM berganti usaha yang lebih menguntungkan.
- c. Biaya transaksi kredit UKM relatif tinggi. Bank Komersial lebih tertarik untuk membiayai lebih sedikit usaha besar dibandingkan dengan banyak UKM untuk jumlah kredit yang sama, sehingga biaya transaksi lebih efisien.
- d. Sebagian besar UKM belum mempunyai agunan berupa sertifikat hak milik dari *property* yang dimilikinya, misalnya tanah adat atau rumah yang belum bersertifikat sehingga tidak dapat dijadikan agunan.
- e. Monitoring dan evaluasi kredit UKM tidak efisien disebabkan banyaknya debitur di berbagai pelosok daerah.
- f. Bantuan teknis belum efektif dan masih harus disediakan oleh bank sendiri sehingga biaya pelayanan UKM mahal
- g. Bank pada umumnya belum terbiasa dengan pembiayaan kepada UKM, sehingga muncul anggapan pembiayaan pada UKM kurang menguntungkan dan tidak efisien.
- h. Bank belum mempunyai kepercayaan pada UKM, karena sebagian besar UKM tidak mempunyai *record* meminjam pada Bank.
- i. Berbagai perizinan usaha yang disyaratkan Bank seringkali belum dapat dipenuhi oleh UKM.
- j. Kurang populemya asosiasi atau kelompok usaha di berbagai daerah menyebabkan akses informasi perbankan menjadi kurang efektif terutama di pelosok daerah. Hal ini diperburuk dengan tingkat pendidikan rendah, sehingga kemampuan mengakses informasi secara individu menjadi sangat sulit.

Secara singkat kredit perbankan diselenggarakan atas pertimbangan komersial membuat UKM sulit memenuhi persyaratan teknis perbankan, terutama soal agunan dan persyaratan administratif lainnya. Lembaga Keuangan Mikro dengan demikian menjadi salah satu alternatif pembiayaan selain Bank. Permintaan kredit bagi Lembaga Keuangan Mikro masih sangat terbuka luas untuk dikembangkan. Hal ini mengingat sebagian besar kelompok usaha mikro belum dapat dilayani oleh bank.

Dilihat dari besarnya kredit yang disalurkan maka dua kekuatan besar penyelenggara kredit mikro adalah BRI-unit dan koperasi (KSP dan USP). Ditinjau

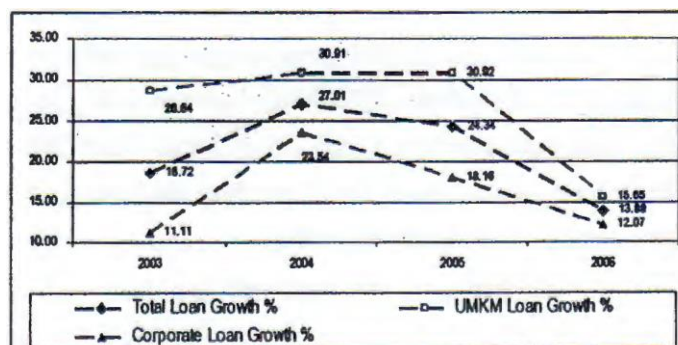
dari jangkauan pelayanan memang koperasi yang paling dominan baik dari segi titik pelayanan (unit lembaga) maupun nasabah (peminjam), kemudian BRI menempati urutan kedua dalam jumlah nasabah dan BKD dalam titik pelayanan.

Walaupun porsi kredit UMKM per Desember 2006 telah mencapai porsi 51,60% dari total kredit perbankan yang telah berjumlah Rp792,2 triliun, namun sampai saat ini masih dijumpai beberapa kelemahan kredit untuk UMKM yaitu, pertama, porsi kredit UMKM ternyata masih didominasi jenis kredit konsumsi yang mencapai 49,26% dari total kredit UMKM. Porsi ini jauh berada di atas porsi kredit konsumsi nasional yang hanya 28,57% dari total kredit perbankan. Walaupun di tahun 2006, pertumbuhan kredit UMKM untuk konsumsi merosot drastis karena hanya mencapai 12,81% (lihat gambar 1) masih jauh di bawah pertumbuhan kredit UMKM total sebesar 15,65%, namun porsi kredit UMKM untuk konsumsi masih cukup dominan dibandingkan kredit modal kerja (41,69%) atau kredit investasi (9,05%).

Walaupun jumlah UMKM di tahun 2005 mencapai sekitar 44 juta unit usaha, namun hanya sekitar 12% saja yang telah mendapatkan kredit bank, sedangkan sisanya belum bankable. Sesuai survey BI tentang profil UMKM di Indonesia 2005, dijelaskan bahwa kelemahan UMKM adalah tidak adanya ijin usaha dan legalitas badan hukum tidak jelas. Jika kondisi ini terus berlanjut, maka sebagian besar UMKM tidak akan pernah bankable, karena salah satu syarat administrasi yang diminta perbankan adalah adanya dokumen legalitas usaha dan kejelasan badan hukum, khususnya untuk pemberian kredit di atas Rp50 juta.

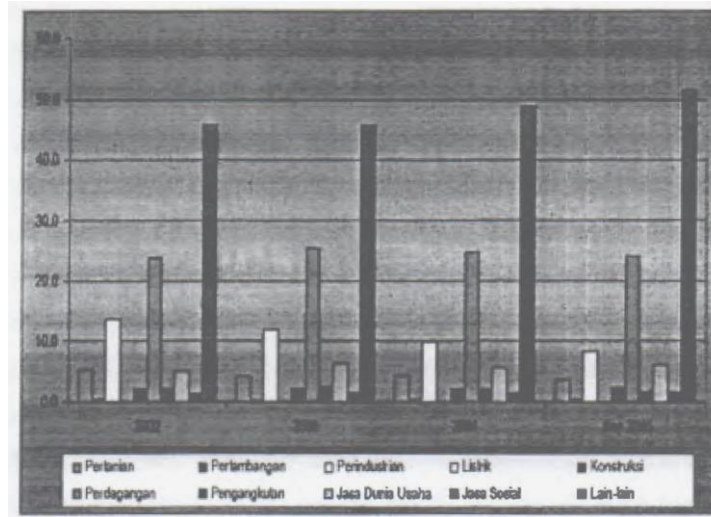
Akibat sebagian besar UMKM belum bankable, akhirnya persaingan perbankan di dalam memperebutkan debitor UMKM hanya terbatas pada UMKM yang telah dilayani bank. Dengan demikian peningkatan kredit UMKM menjadi hal yang cukup sulit. Gambar 1 memperlihatkan laju pertumbuhan kredit UMKM dibandingkan dengan kredit Korporasi dan kredit keseluruhan. Terjadi peningkatan laju pertumbuhan kredit yang cukup signifikan pada tahun 2004 (30,91 %) dibandingkan dengan tahun 2003 (26,84%) dan tahun 2005 laju pertumbuhan kembali meningkat meskipun tidak signifikan dibandingkan dengan tahun 2004 (30,92%).

Gambar 1 : Laju Pertumbuhan Kredit UMKM, Korporasi dan Total Kredit (%)



Sumber : B.S Kusmuljono. UKM dan Prospek Tahun 2006. Makalah. Disampaikan pada : Dialog Ekonomi 2005 dan Prospek Ekonomi Indonesia Tahun 2006. Kamar Dagang Dan Industri Indonesia 20 Desember 2005.

Kondisi yang mengejutkan adalah laju pertumbuhan tahun 2006 yang menurun drastis menjadi 15,65 %. (B.S Kusmuljono, 2005)



Gambar 2 : Pemberian Kredit UMKM berdasarkan sektor tahun 2002 - 2005

Sumber : B.S Kusmuljono. UKM dan Prospek Tahun 2006. Makalah. Disampaikan pada : Dialog Ekonomi 2005 dan Prospek Ekonomi Indonesia Tahun 2006. Kamar Dagang Dan Industri Indonesia 20 Desember 2005

Pada Gambar 2 Terlihat bahwa kredit UMKM terbesar didistribusikan untuk sektor usaha lain lain, baru kemudian usaha perdagangan, perindustrian, dan sektor lainnya. Permasalahannya adalah justru untuk sektor pertanian dengan proporsi jumlah unit usaha paling besar belum mendapatkan proporsi pemberian kredit yang memadai. Seharusnya, jika pemberian kredit seimbang, maka proporsi pemberian kredit terbesar adalah untuk sektor pertanian dengan jumlah unit usaha paling besar.

Hal lain yang perlu diperhatikan pula berkaitan dengan pinjaman kredit untuk UMKM adalah program pinjaman bersubsidi untuk UKM yang lebih bersifat destruktif daripada menolong akses bagi UKM untuk memperoleh kredit. Program pinjaman bersubsidi telah merusak sistem pinjaman komersial dan menciptakan kultur pengembalian yang buruk. Hal ini mengurangi insentif bagi bank maupun

lembaga keuangan bukan bank untuk melirik sektor ini sebagai tempat usaha yang menguntungkan.

UKM seringkali menghadapi kesulitan dalam hal memenuhi persyaratan jaminan perbankan. Karena kecilnya usaha mereka, mereka cenderung tidak memiliki tanah atau sumber daya penting lainnya untuk melindungi aset keuangan mereka. Ketika perbankan menerapkan peminjaman yang didasari pada arus kas, pemerintah harus menciptakan lingkungan yang dapat memunculkan perusahaan sewa beli (leasing) maupun anjak piutang (factoring), yang dapat membantu UKM untuk mendapatkan akses modal tanpa harus ada sejumlah jaminan pinjaman yang besar.

Meskipun jumlah UMKM yang belum memperoleh kredit sekitar 39 juta, namun perlu menjadi perhatian perbankan bahwa terdapat siklus perkembangan UMKM yang harus dicermati dalam rangka menentukan timing pemberian kredit secara tepat. Di dalam praktik, bank mulai dapat memberikan kredit apabila UMKM telah dapat dikategorikan feasible dan bankable. Sedangkan UMKM yang telah feasible namun belum bankable perlu diberikan semacam subsidi sehingga bank terkadang meminta proteksi melalui pola penjaminan agar UMKM tersebut menjadi bankable.

Di sinilah bank dituntut kejeliannya di dalam mengelola UMKM yang belum bankable agar dapat dijadikan bankable, sehingga akan membuka potensi penyaluran kredit UMKM. Tanpa adanya upaya bank untuk membina UMKM, maka 39 juta UMKM yang belum mendapatkan kredit bank tersebut akan tetap sekadar menjadi potensi yang sulit direalisasikan.

Perbankan dituntut mencari terobosan apabila ingin menggarap potensi UMK.M melalui perluasan customer base. Jika perbankan hanya menggarap UMKM yang telah mendapatkan kredit bank, maka yang terjadi hanyalah intensifikasi debitor UMKM, sehingga manfaatnya kurang berdampak bagi pengembangan ekonomi rakyat (multiplier effect). Oleh karena itu yang harus dilakukan oleh perbankan adalah segera melakukan ekstensifikasi debitor melalui berbagai cara antara lain dengan melakukan program kemitraan maka perbankan dapat mengeluarkan dana CSR (Corporate Social Responsibility) untuk eaton debitor UMKM yang belum bankable dengan pola kredit lunak. Selain itu pemberian kredit kepada Lembaga Keuangan Mikro di daerah (BPR/Koperasi Simpan Pinjam), dan end user dari dana perbankan tersebut adalah nasabah UMKM yang belum bankable. Dengan pola linkage ini maka bank dapat memonitor kinerja debitor BPR/KSP, di mana jika kinerja mereka dinilai cukup bagus, maka debitor UMKM tadi langsung dapat diberikan kredit oleh bank umum tanpa harus melalui BPRJKSP. Pola cash collateral perbankan dapat juga

dilakukan melalui pemberian dana oleh pemerintah untuk menjarnin pemberian kredit kepada debitor UMKM yang belum bankable. Dengan pola ini maka bank akan terhindar dari risiko kredit debitor yang belum bankable, namun debitor juga akan terbantu di dalam berhubungan dengan bank. Apabila kinerja debitor dalam kurun waktu tertentu dianggap bagus, maka debitor UMKM tersebut dapat dikeluarkan dari skema cash collateral, dan dapat diberikan pinjaman secara langsung oleh bank melalui pola kredit komersial biasa. Apabila lembaga penjaminan kredit dapat berfungsi dengan baik, maka perbankan akan semakin berani untuk melakukan ekspansi kredit kepada UMKM, termasuk kepada UMKM yang masih baru dan berisiko tinggi. Persoalannya pada saat ini adalah lembaga penjamin kredit di berbagai daerah tampaknya baru menjadi wacana, diperlukan berbagai kesiapan terutama pendanaan pemerintah daerah untuk menjadi penjamin kredit. Untuk daerah dengan anggaran terbatas, program penjaminan kredit menjadi hal yang tidak mudah untuk dilakukan mengingat berbagai prioritas yang juga harus dipertimbangkan. Berbagai risiko juga akan dihadapi oleh pemerintah daerah mengenai komitmen dari para pelaku UMKM apabila disediakan penjaminan kredit. Kesungguhan para pelaku UMKM untuk komit dengan pembayaran masih perlu diuji jika pemerintah daerah memberikan bantuan penjaminan kredit, untuk mengantisipasi kesan bahwa kredit yang diberikan bersifat semi bantuan sehingga upaya pengembalian menjadi kurang sungguh-sungguh.

d. Integrasi

Berdasarkan uraian di atas terlihat bahwa berbagai upaya yang dilakukan oleh berbagai pihak terkait untuk mengatasi berbagai persoalan UMKM tampaknya akan menjadi kurang efektif apabila tidak terintegrasi satu sama lain. Pendekatan klaster UMKM akan sangat mendukung proses integrasi UMKM, yaitu pengelompokkan sehingga UMKM yang kebanyakan berskala mikro akan dimudahkan dengan prinsip Klaster yang integrative dan kolektif.

Kehadiran klaster yang senergik dari kegiatan hulu ke hilir, atau antara kegiatan inti (pokok) dengan kegiatan pendukung, penyediaan bahan baku dan outlet pemasaran akan mempercepat dinamika usaha di dalam klaster tersebut, termasuk interaksi dengan usaha besar yang ada di kawasan tersebut atau terkait. Pendekatan klaster ini pada dasarnya untuk mengefektifkan pola pengembangan dengan menjadikannya sebagai titik pertumbuhan bagi bisnis UKM. Melalui kebersamaan di dalam klaster, diharapkan terbentuk modal social yang akan menjadi kekuatan mengakses berbagai lembaga terutama lembaga yang bersifat formal yang selama ini sulit dilakukan UMKM terutama usaha berskala mikro. Dalam prosesnya perlu

diperkuat dengan komitmen dan konsistensi pemerintah daerah sebagai regulator dan fasilitator. Klaster terutama sangat efektif untuk UMKM sektor pertanian dengan proporsi jumlah UMKM terbesar tetapi paling terkendala dengan berbagai persoalan manajemen disebabkan kualitas sumberdaya manusia yang rendah.

Dari sisi dukungan yang diperlukan maka prasyarat utama adalah bahwa dalam semangat otonomi setiap pemerintah daerah harus memberikan dukungan administratif dan lingkungan kondusif bagi berkembangnya bisnis UKM. Ini menjadi mutlak karena dengan otonomi daerah, maka kewenangan pengaturan pemerintahan dan pembangunan secara lokal berada di daerah.

Dukungan lain yang penting adalah dukungan non finansial dalam pengembangan bisnis UKM. Sejumlah praktek terbaik dalam persuasi UKM melalui inkubator, kawasan berikat, konsultasi bisnis maupun hubungan bisnis antar pengusaha dalam klaster harus dijadikan pelajaran untuk mencari kesesuaian dengan jenis kegiatan atau industri dan kultur masyarakat pengusaha, termasuk didalamnya pengalaman kegagalan lingkungan industri yang mencoba memindahkan lokasi untuk penciptaan klaster.

Klaster yang inovatif akan tumbuh dengan perkembangan kultur yang mendukung. Dukungan pengembangan bisnis semacam ini harus ditumbuhkan menjadi suatu bisnis yang berorientasi komersial. Dan akhirnya dukungan finansial yang meluas harus didasarkan pada prinsip intermediasi yang efisien. Berbagai lembaga pembiayaan yang sesuai harus ditumbuhkan dan menjangkau klaster-klaster yang telah berkembang, sehingga pilar bagi tumbuhnya bisnis UKM yang didukung oleh kesatuan sistem produksi dan keberadaan bisnis jasa pengembangan bisnis serta keuangan menjadi benar-benar hadir di kawasan klaster di maksud.

Lembaga pembiayaan dimaksud dapat berupa bank, lembaga keuangan bukan bank dan lembaga-lembaga keuangan masyarakat sendiri (lokal). Dengan dua basis pendekatan tadi akan tercipta lapisan pengusaha yang dapat menjadi lokomotif penarik bagi kemajuan masing-masing lapisan pengusaha. Sasarannya jelas memperbanyak pengusaha mikro yang dapat segera lepas dari tiap usaha mikro dan selanjutnya menjadikan klaster sebagai satuan bisnis yang layak dan mampu berkembang. Persyaratan ini yang harus dipenuhi untuk menjadikan usaha kecil sebagai motor pertumbuhan.

Usaha kecil dalam keadaannya yang ada tidak mungkin dijadikan motor pertumbuhan karena populasi terbesar adalah usaha mikro yang pada intinya hanya bersifat subsisten, kecuali mereka yang sudah tumbuh di dalam suatu klaster. Untuk keluar dari jebakan ini maka strategi dasar adalah membebaskan diri untuk keluar dari

usaha mikro secara meluas. Untuk pengembangan usaha kecil yang berdaya saing maka pendekatan klaster bisnis usaha kecil / industri kecil dapat dijadikan dasar penciptaan dinamika yang luas bagi penciptaan basis pertumbuhan yang luas (*broad base economic growth*) (ISEI: 2008).

Klastering tidak hanya efektif untuk UMKM di sektor pertanian, melainkan juga di sektor industri terutama UMKM yang masih menjalankan home industry. Melalui klastering, hubungan kemitraan antara sesama pelaku UMKM dapat terfasilitasi untuk mengakses berbagai informasi, menggalang bargaining position ketika berhadapan dengan pemasok maupun konsumen, mengakses berbagai lembaga formal yang mendukung permodalan maupun pemasaran. Melalui klastering yang terbina dengan baik, maka pembinaan sumberdaya manusia UMKM menjadi lebih terarah dan fokus pada kebutuhan masing-masing klaster. Berbagai lokasi geografis dan berbagai sektor UMKM seringkali memunculkan kekhasan persoalan masing-masing yang solusinya tidak dapat diselesaikan secara general, melainkan spesifik sesuai dengan karakteristik persoalannya. Klastering membantu identifikasi masalah setiap klaster, analisis masalah dan solusi dari setiap masalah yang dihadapi oleh setiap klaster. Pembinaan pada masing-masing klaster kemudian diintegrasikan dengan klaster lainnya pada lokasi geografis yang berbeda dan pada ukuran perusahaan yang berbeda sehingga akan sangat mendukung kemitraan yang berdampak mutualisma setiap pelaku UMKM.

3. Kesimpulan

Jumlah populasi UMKM pada tahun 2007 mencapai 99,9 % dari jumlah unit usaha di Indonesia. Sementara itu, jumlah tenaga kerjanya mencapai 97,3 % dari seluruh tenaga kerja Indonesia. Di sisi lain, produktivitas per tenaga kerja UMKM masih sangat rendah yang terlihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto dibandingkan dengan jumlah tenaga kerja yang diserap. Indikator ini jelas menunjukkan adanya persoalan besar pada UMKM. Semula, UMKM diandalkan sebagai motor pemulihan kondisi ekonomi sehingga Indonesia dapat bangkit dari krisis, disebabkan ketangguhan UMKM dilihat dari survivenya yang sangat tinggi di masa krisis pada tahun 1997. Tetapi fenomena yang terlihat adalah perkembangan yang tidak terlalu signifikan dari kontribusi terhadap PDB dari tahun ke tahun.

Fenomena di balik angka indikator kontribusi terhadap PDB menunjukkan fenomena permasalahan yang cukup kompleks di dalam UMKM. Rendahnya kontribusi terhadap PDB menunjukkan bahwa output yang dihasilkan masih jauh lebih rendah dibandingkan dengan tenaga kerja yang diserap. Artinya, sumberdaya manusia UMKM masih belum produktif, dengan kata lain sumberdaya manusia

UMKM masih memerlukan berbagai program pengembangan sehingga menjadi lebih berkualitas. Sumberdaya manusia UMKM yang kurang berkualitas, berimplikasi pada sejumlah persoalan manajemen. Persoalan manajemen yang terutama dihadapi adalah formalitas kelembagaan, kurangnya penguasaan teknologi produksi maupun teknologi informasi, sehingga menghambat fungsi pemasaran yaitu akses ke konsumen akhir yang lebih luas maupun berbagai lembaga formal, termasuk ke lembaga keuangan formal. Persoalan manajemen kelembagaan, teknologi, pemasaran dan akses terhadap lembaga keuangan formal merupakan persoalan klasik UMKM yang saling terkait, yang memerlukan penanganan serius, tetapi terintegrasi dari berbagai pihak terkait terutama pemerintah.

Persoalan manajemen paling krusial dan urgen tampaknya adalah permodalan UMKM, oleh karena itu focus perhatian terhadap pengembangan permodalan UMKM sebaiknya terus ditingkatkan. Fenomena yang terlihat adalah sulitnya meningkatkan laju pertumbuhan pemberian kredit UMKM. Adanya pemberian kredit bersubsidi dari pemerintah untuk UMKM malah berdampak destruktif bagi UMKM, karena tidak hanya demotivasi untuk pengembalian kredit, tetapi implikasi tidak langsungnya adalah demotivasi untuk meningkatkan produktivitas. Oleh karenanya, tanpa mengurangi substansi pentingnya pengembangan UMKM, pemberian kredit UMKM seharusnya lebih ditingkatkan tanpa subsidi, tetapi memudahkan dari sisi teknis, sehingga UMKM dapat lebih merespon aktif segala bentuk pengembangan tanpa terkendala dengan persoalan-persoalan teknis.

Semua strategi dan program pengembangan tersebut perlu dilakukan secara lebih terintegrasi antara program Kementerian Koperasi dan UKM, pemerintah pada umumnya mulai dari pusat sampai Propinsi dan Kabupaten/ Kota, dukungan masyarakat, perguruan tinggi, para pelaku bisnis dan stakeholders lainnya. Pengelompokan UMKM dalam Klaster akan sangat membantu efektifitas dari berbagai program pengembangan disebabkan prinsipnya yang integrative dan sinergis. Sinergitas didalam pemberdayaan UMKM menjadi kunci penentu dalam rangka membangun UMKM yang tangguh dan berdaya saing tinggi di masadepan.

Daftar Pustaka

- B.S Kusmuljono. *UKM dan Prospek Tahun 2006*. Makalah. Disampaikan pada : Dialog Ekonomi 2005 dan Prospek Ekonomi Indonesia Tahun 2006. Kamar Dagang Dan Industri Indonesia 20 Desember 2005.
- Dibyong Prabowo : *Development of Small and Medium-sized Enterprise*, makalah pada seminar The Tokyo seminar on Indonesia 25-26 Agustus 2004 di Tokyo Jepang
- Harvie, Charle : *Regional SMEs and Competition in the Wake of the Financial and Economic Crisis, International Conference on Impact of Crises on Trade, Regionalism and Globalisation in Asia and Australia*, University of Wollongong, Australia, 5-6 July 2002
- ISEI Bandung.2008. *Kajian Efektivitas Model Penumbuhan Kluster Bisnis UMK Berbasis Agribisnis*.
- Indonesia Policy Briefs.*Gagasan Indonesia Untuk Masa Depan. Mendukung Usaha Kecil dan Menengah*.<http://www.worldbank.or.id> - January 2005
- Kementerian Negara Usaha Mikro Kecil dan Koperasi. *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Koperasi ..* www.depkop.go.id.
- Mudrajad Kuncoro. 2005. *Usaha kecil di Indonesia: Profil, masalah dan strategi pemberdayaan*
- Noer. Sutrisno. 2003. *Ekonomi rakyat - usaha mikro dan ukm Dalam perekonomian Indonesia Suatu pandangan struktural alternative*
- Stillman, Robert D ; Equity Financing for Technology, makalah pada Expert meeting on improving the competitiveness of SME through enhancing productive capacity : financing for technology 28-30 October 2002
- Tasya Aspiranti. 2006. *Kinerja Industri Kecil Dan Menengah*. Proceeding Seminar Nasional Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Perspektif Global. Universitas Jendral Ahmad Yani. 2006.
- Urata, Shujiro. Policy Recommendation for SME Promotion in the Republic of Indonesia, TICA Report, Jakarta, 2000