



**IMPLEMENTASI KEBIJAKAN PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DALAM MENINGKATKAN DAYA
SAING USAHA**

(Studi Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Kendari)

TESIS

Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Magister



Oleh :

MUH. HUSRIADI

NIM. 156030201011004

**PROGRAM MAGISTER ILMU ADMINISTRASI BISNIS
MINAT KEBIJAKAN BISNIS**

**FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

MALANG

2019



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINAL TESIS	iii
SERTIFIKAT BEBAS PLAGIASI	iv
LEMBAR PERSEMBAHAN	v
KOMISI PEMBIMBING	vi
KOMISI PENGUJI	vii
CURRICULUM VITAE	viii
MOTTO	xi
UCAPAN TERIMAKASIH	x
RINGKASAN	xi
SUMMARY	xii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	15
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	15
1.4 Manfaat Penelitian	16
1.4.1 Manfaat Teoritis	16
1.4.2 Manfaat Praktis	16
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	17
2.1 Penelitian Penelitian Terdahulu	17
2.1.1 Batterbury (2010)	17
2.1.2 Niska and Vesala (2013)	17
2.1.3 Edoho (2015)	18



2.1.4 Huggins <i>et al.</i> , (2016)	18
2.1.5 Simon (2016).....	19
2.1.6 Maksimov (2016).....	19
2.1.7 Patil (2017)	20
2.1.8 Maiti (2018)	20
2.1.8 Othman (2017)	21
2.1.9 Zhu (2005)	21
2.1.10 Chen (2010)	21
2.2 Kajian Teori	29
2.2.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	29
2.2.2 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	31
2.2.3 Klasifikasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	32
2.2.4 Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	33
2.2.5 Perkembangan Dan Kontribusi UMKM Indonesia	38
2.2.6 Potensi dan Hambatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	47
2.2.6.1 Potensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	47
2.2.6.2 Hambatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	49
2.2.7 Keunggulan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	62
2.2.8 Kelemahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	64
2.2.9 Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	66
2.2.10 Bentuk Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	67
2.2.10.1 Program Kemitraan	67
2.2.10.2 Program Pembinaan	70
2.2.10.3 Program Pelatihan	72
2.2.10.4 Program Pembiayaan	74
2.2.11 Definisi Kebijakan	76
2.2.12 Implementasi Kebijakan	78
2.2.13 Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	81



2.2.14 Kebijakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia.....	83
2.2.15 Sumber Daya Manusia (SDM)	85
2.2.15.1 Definisi Sumber Daya Manusia (SDM)	85
2.2.15.2 Kualitas Sumber daya Manusia (SDM)	86
2.2.15.3 Kemampuan (ability)	87
2.2.15.4 Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM).....	88
2.2.15.5 Tujuan Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM).....	89
2.2.16 Ukuran Efektifitas Implementasi Program	90
2.2.17 Daya Saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	97
2.2.18 Faktor Utama Yang Mempengaruhi Daya Saing UMKM	99
2.2.18.1 Faktor Internal: Produktivitas Dan Inovasi	101
2.2.18.2 Faktor Eksternal (Faktor Pendukung)	102
BAB III METODE PENELITIAN	112
3.1 Jenis Penelitian	112
3.2 Fokus Penelitian	113
3.3 Lokasi Penelitian	114
3.4 Informan Penelitian	114
3.5 Instrumen Penelitian	118
3.5.1 Observasi	118
3.5.2 Wawancara	119
3.5.3 Dokumentasi	121
3.6 Pengumpulan Data dan Pengolahan Data	122
3.7 Teknik Analisis Data	123
3.8 Uji Keabsahan Data	125
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	127
4.1 Gambaran Umum Kota Kendari	127
4.1.1 Kondisi Geografis	127
4.1.2 Kondisi Perekonomian	131
4.1.3 Potensi Sumber Daya	132
4.1.4 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	



di Kota Kendari	133
4.1.5 Deskripsi Informan Penelitian	135
4.1.6 Informan Penelitian Berdasarkan Kecamatan di Kota Kendari	136
4.1.7 Informan Penelitian Berdasarkan Jenis Usaha	137
4.2 Hasil Penelitian	137
4.2.1 Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha	140
4.2.2 Efektivitas Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha	146
4.2.2.1 Tujuan program	147
4.2.2.2 Sasaran program	149
4.2.2.3 Sosialisasi program	150
4.2.2.4 Pengelolaan dan pembinaan	152
4.2.2.5 Pemantauan program	153
4.2.3 Dampak Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha	155
4.2.3.1 Peningkatan Keterampilan Sumber Daya pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)	156
4.2.3.2 Peningkatan Akses Pasar Produk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)	159
4.2.3.3 Peningkatan Akses Kredit Modal Usaha	161
4.3 Pembahasan	163
4.3.1 Bentuk-bentuk Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha	163
4.3.1.1 Kebijakan Fasilitas Pembiayaan dan Permodalan	164



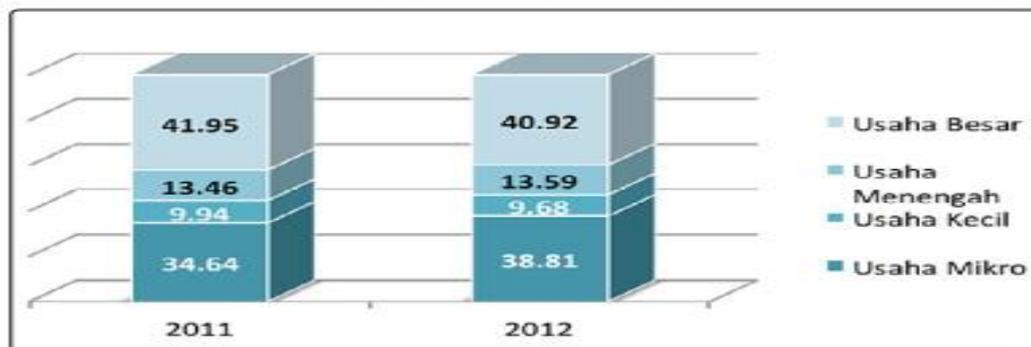
4.3.1.2 Kebijakan Dukungan Pemasaran Produk dan Promosi	168
4.3.1.3 Kebijakan Kemudahan Perizinan Usaha	170
4.3.2 Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha	176
4.3.3 Efektifitas Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha	181
4.3.3.1 Tujuan	181
4.3.3.2 Sasaran	183
4.3.3.3 Sosialisasi	184
4.3.3.4 Pengelolaan dan Pembinaan	185
4.3.3.5 Pemantauan	188
4.3.4 Dampak Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha	189
4.3.4.1 Peningkatan Keterampilan Sumber Daya Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	190
4.3.4.2 Peningkatan Akses Pasar	192
4.3.4.3 Peningkatan Akses Kredit Modal Usaha	194
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	199
5.1 Kesimpulan	199
5.2 Saran	199
DAFTAR PUSTAKA	201
LAMPIRAN	217

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan sektor penting dalam mewujudkan pembangunan ekonomi nasional. Oleh karena itu hangat untuk diperbincangkan sebab terlihat dari kontribusinya yang sangat besar dalam perekonomian serta daya tahannya terhadap krisis ekonomi. Secara ideal, melalui sektor ini pula pertumbuhan ekonomi, peluang kerja, peningkatan devisa, dan pembangunan ekonomi regional dapat terwujud. Pada era krisis ekonomi melanda Indonesia tahun 1998 peranan sektor ini terbukti tangguh serta dianggap sebagai penyelamat krisis karena fleksibilitasnya dalam meniasati perubahan dan kemampuannya menyerap tenaga kerja sehingga berdampak pada jumlah penurunan pengangguran dan kemiskinan sekaligus mampu bertahan meskipun dalam kondisi krisis sekalipun. Peran besar usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) juga terbukti menyelamatkan perekonomian bangsa di saat krisis ekonomi tahun 1998 (Rusdin, 2009). Berdasarkan data laporan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) tahun 2015, bisnis UMKM menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) sekitar 60% sehingga membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat.



Gambar 1.1 Perkembangan Usaha Besar dan UMKM tahun 2011-2012

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM (2015)

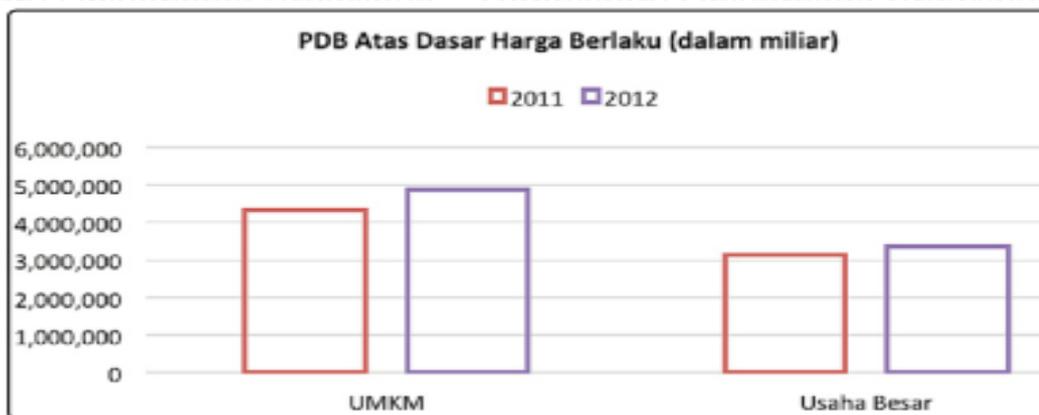
Berdasarkan Gambar 1.1. Selama tahun 2011 sampai 2012, terjadi pertumbuhan pada UMKM dan penurunan pada usaha besar. Jika tahun 2011, usaha besar mencapai 41,95% maka tahun berikutnya hanya mencapai 40,92%, turun sekitar 1,03%. Pada UMKM terjadi sebaliknya. Bila usaha menengah pada tahun 2011 hanya 13,46%, maka tahun 2012 mencapai 13,59%. Ada peningkatan sebesar 0,13%. Berbeda dengan usaha kecil, ada sedikit penurunan dari tahun 2011. Pada tahun 2011 mencapai 9,94% namun di tahun 2012 hanya mencapai 9,68%, artinya menurun sekitar 0,26%. Peningkatan cukup besar terjadi pada usaha mikro, jika tahun 2011 hanya mencapai 34,64%, maka tahun 2012 berhasil meraih 38,81%. Sehingga terjadi peningkatan sebesar 4,17%.



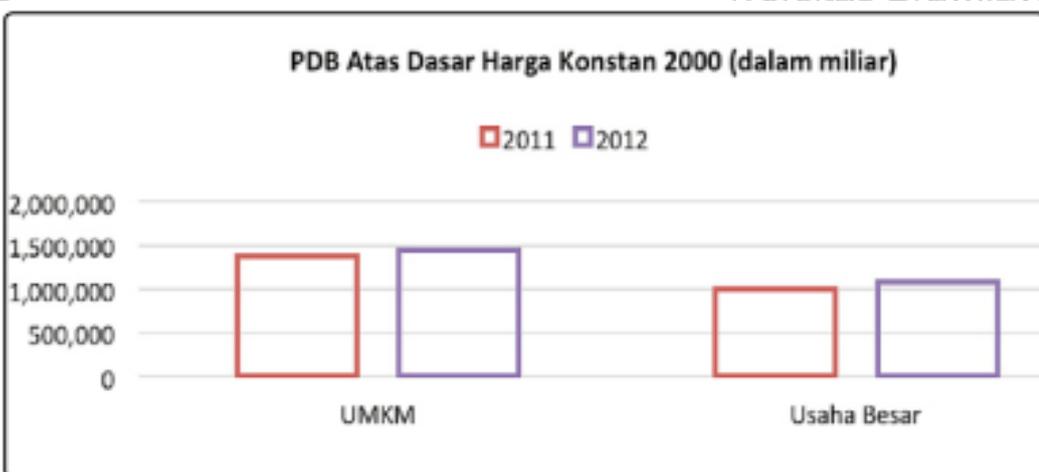
Gambar 1.2 Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar tahun 2011-2012
Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM (2015)



Gambar 1.3 Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar tahun 2011-2012
Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM (2015)



Gambar 1.4 Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar tahun 2011-2012
Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM (2015)



Gambar 1.5 Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar tahun 2011-2012
Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM (2015)

Gambar di atas (1.1 – 1.5) menjelaskan sumbangan UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Atas Harga Berlaku dan Harga Konstan 2000. PDB adalah jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu negara tertentu, atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh seluruh unit ekonomi. Kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional menurut harga berlaku pada tahun 2011 sebesar Rp. 4.321,8 triliun atau 58,05%, sedangkan tahun 2012 sebesar Rp. 4.869,5 triliun atau 59,08%. Sehingga total kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional merupakan akumulasi dari semua sektor ekonomi UMKM. Penggolongan jenis kegiatan ekonomi mengikuti konsep ISIC (*International Standard Classification of All Economic Activities*) yang direvisi tahun

1968. Klasifikasi sektor ini bertujuan untuk memudahkan perbandingan tingkat aktivitas ekonomi antar berbagai macam kegiatan.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 1997-2013, jumlah perusahaan yang dikategorikan UMKM mencapai 99.99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia. Dalam tabel 1.1 dijelaskan bahwa pada kurun waktu 2010 hingga a 2013, jumlah UMKM di Indonesia meningkat sebanyak 2,02% jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Berbeda dengan usaha besar (UB), jumlah usaha besar pada tahun 2011 tercatat mengalami penurunan sebanyak 3,84%. Namun tidak pada sektor UMKM yang tetap tumbuh dan berkembang. Peningkatan jumlah UMKM di Indonesia masih berlanjut pada tahun 2012 dan 2013, dimana di tahun 2012 dan 2013, jumlah UMKM di Indonesia masing-masing meningkat sebesar 2,41% dari tahun sebelumnya.

Tabel 1.1: Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2010-2013 (unit)

Indikator	2010	2011	2012	2013
UMKM	98.338.913	101.722.458	107.657.509	114.144.082
Umi	91.729.284	94.957.797	99.859.517	104.624.466
UK	3.768.885	3.919.992	4.535.970	5.570.231
UM	2.740.644	2.844.669	3.262.023	3.949.385
UB	2.753.049	2.891.224	43.150.645	3.537.162

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM (2017)

Peran sentral usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) begitu penting terhadap peluang kerja sehingga menjadikan UMKM memiliki nilai tambah dalam memberikan manfaat bagi perekonomian bangsa. Kelompok usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) telah banyak memberikan peluang kerja dibandingkan dengan peluang kerja yang di sediakan oleh perusahaan besar (Tambunan, 2009). Selain itu, peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sangat signifikan dalam penciptaan kesempatan kerja dan nilai tambah tersebut telah membuktikan bahwa UMKM mampu memberikan manfaat sosial yakni mereduksi ketimpangan pendapatan (Nugent dan Yhee, 2002). Jika dilihat dari segi bentuk usahanya

maka usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang.

Meskipun pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang namun usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) ekspor memberikan kontribusi terhadap peningkatan dan sebagai subkontraktor yang menyediakan berbagai input bagi usaha berskala besar sekaligus sumber inovasi (Sulistiyastuti, 2004). Di samping itu, kontribusi besar UMKM juga mampu memanfaatkan berbagai sumber daya alam (SDA) yang berpotensi dikembangkan di suatu daerah yang belum diolah secara komersial. Urata (2000) menyebutkan bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan beberapa peran penting di Indonesia, yaitu: (1) UMKM pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia, (2) Penyedia kesempatan kerja, (3) Pemain penting dalam pengembangan ekonomi lokal dan pengembangan masyarakat, (4) Pencipta pasar dan inovasi melalui fleksibilitas dan sensitivitas nya serta keterkaitan dinamis antar kegiatan perusahaan, serta (5). Memberikan kontribusi terhadap peningkatan ekspor *non-migas*.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berkontribusi sekitar 97% atas penyerapan tenaga kerja di Indonesia, UMKM menyerap 97,27% dari total jumlah tenaga kerja Indonesia pada tahun 2010, penyerapan tenaga kerja ini pun terus memperlihatkan peningkatan sebanyak 3,55% di tahun 2011 (Lia, 2018). Lebih lanjut, Lia (2018) menyebutkan bahwa pada tahun 2012 peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) terhadap penyerapan tenaga kerja juga terus memperlihatkan angka peningkatan sebesar 5,83% dari tahun sebelumnya. Hingga pada tahun 2013, yaitu terus meningkat yakni sebesar 6,03% yaitu sebanyak 6.486.573 tenaga kerja dari jumlah dari tahun sebelumnya. Deskripsi data ini dapat dilihat pada tabel 1.2 di bawah ini yaitu:

Tabel 1.2: Jumlah Tenaga Kerja yang Diserap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2010-2013 (unit)

Indikator	2010	2011	2012	2013
UMKM	98.338.913	101.722.458	107.657.509	114.144.082
Umi	91.729.284	94.957.797	99.859.517	104.624.466
UK	3.768.885	3.919.992	4.535.970	5.570.231
UM	2.740.644	2.844.669	3.262.023	3.949.385
UB	2.753.049	2.891.224	43.150.645	3.537.162

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM (2017)

Keterangan:

UMKM: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Umi : Usaha Mikro

UK : Usaha Kecil

UB : Usaha Besar

Mengacu pada kontribusi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang sangat besar pada suatu negara seperti Indonesia maka tidak sedikit pelaku UMKM dihadapan dengan berbagai persoalan sehingga menimbulkan akibat pada lemahnya daya saing. Meskipun usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) bisa dikatakan mampu memiliki daya tahan dari gejolak krisis global namun pada kenyataannya problematika yang dihadapi sangat kompleks.

Ishak (2005) dan Tambunan (2009) menyebutkan bahwa masalah utama usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yakni kurangnya jaringan informasi, misalnya informasi pasar, keahlian pemasaran, akses dalam perizinan hukum dan birokrasi, dan yang paling penting adalah akses pada pendanaan pinjaman atau kredit. Demikian halnya dengan Abor (2010) mengatakan bahwa pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) selalu dibatasi oleh sejumlah faktor seperti, kurangnya akses ke teknologi tepat guna, terbatasnya akses ke pasar, keberadaan undang-undang, peraturan, kapasitas kelembagaan yang lemah dan kurangnya keterampilan manajemen dan pelatihan. Pada awal September tahun 2015, pemerintah menerbitkan paket kebijakan ekonomi untuk mendorong perekonomian nasional. Pemerintah telah menerbitkan paket kebijakan ekonomi tersebut guna mendorong perekonomian nasional. Salah satu poin dalam kebijakan tersebut ditujukan bagi pemberdayaan sektor usaha mikro, kecil, dan

menengah (UMKM). Pemerintah memberikan fasilitas subsidi bunga dalam pembiayaan ekspor melalui Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) dan program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Fasilitas tersebut memungkinkan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memperoleh kredit berbunga rendah, dari 9 persen menjadi 7 persen (<http://www.fiskal.depkeu.go.id> di akses tanggal 29 juli 2018). Namun Hoertato, (2017) menyebutkan bahwa meskipun lembaga-lembaga perkreditan informal ini memudahkan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam mendapatkan kecukupan modal, tetapi bunga pinjaman yang masih tergolong tinggi menjuruskan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) kepada perkembangan usaha yang seolah-olah hanya berjalan di tempat. Dengan banyaknya kendala yang dihadapi, maka pelaku UMKM perlu mendapatkan perhatian serius dari segi pemberdayaannya sehingga dapat berkembang. Nurjannah (2014) menyebutkan bahwa upaya yang ditempuh untuk pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengakses sumber pembiayaan yakni meningkatkan kuantitas dan kualitas melalui pelatihan berwirausaha, meningkatkan kuantitas dan kualitas layanan pembiayaan bagi UMKM, memberikan fasilitas dan dukungan bagi lembaga keuangan dalam memberikan layanan pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

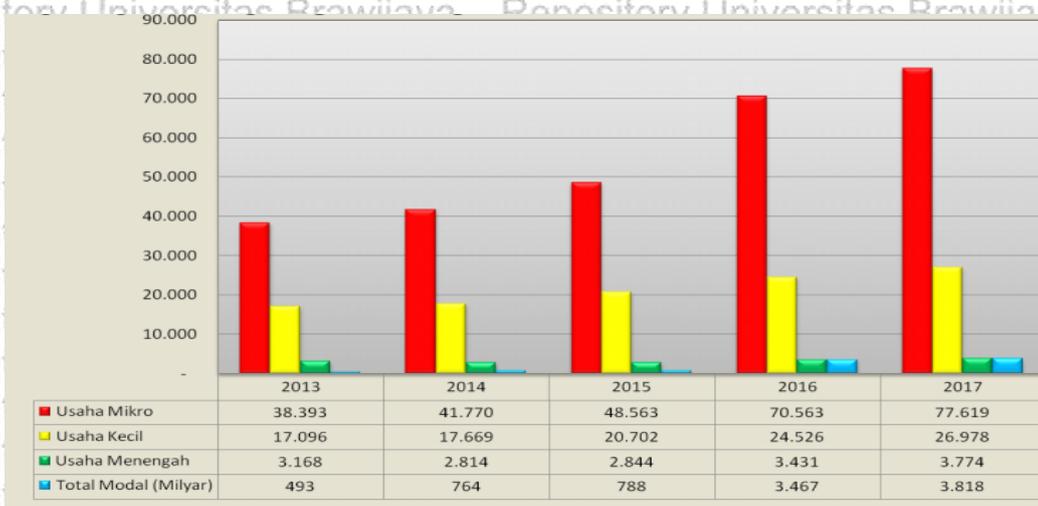
Sedangkan Wilantara dan Susilawati (2016) menyebutkan bahwa kebijakan pengembangan UMKM terdiri atas 5 bagian yaitu (1) Revitalisasi pasar tradisional (2) Kemitraan Pemerintah dan Swasta (3) Pembiayaan Usaha (4) Menciptakan ekosistem wirausaha, serta (5) Pemanfaatan teknologi informasi. Mencermati berbagai peran dan kontribusi sekaligus problematika yang dihadapi pelaku UMKM dalam proses keberlangsungan usahanya maka UMKM membutuhkan instrumen-instrumen kebijakan yang bisa digunakan untuk menyokong

pengembangan UMKM. Dengan adanya instrumen-instrumen kebijakan yang berhubungan secara langsung dengan pengembangan UMKM dalam hal produksi dan aspek perbankan maka dapat membantu peran pelaku UMKM untuk berkontribusi lebih besar pada proses jalannya pertumbuhan perekonomian.

Pentingnya penerapan kebijakan dalam mengembangkan UMKM dilihat dari beberapa definisi tentang kebijakan. Kebijakan merupakan serangkaian kegiatan yang disusun dan dilaksanakan oleh suatu organisasi atau lembaga dalam rangka menghadapi permasalahan tertentu, dengan perencanaan manajemen yang baik maka organisasi dapat melihat keadaan ke depan, memperhitungkan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi serta menjabarkan kegiatan dan membuat urutan prioritas utama yang ingin dicapai organisasi (Hariyoso, 2002).

Fatih (2010) mendefinisikan implementasi kebijakan sebagai suatu penerapan program secara baik dan benar dalam rangka mencapai tujuan kebijakan. Selain itu implementasi merupakan strategi agar sebuah kebijakan dapat mencapai tujuannya (Dwijijijoto, 2003). Sementara, Meter dan Horn (1975) mendefinisikan implementasi kebijakan sebagai tindakan-tindakan yang dilakukan baik oleh individu-individu atau pejabat-pejabat atau kelompok-kelompok pemerintah atau swasta yang diarahkan pada tercapainya tujuan-tujuan yang telah digariskan dalam keputusan kebijakan. Dapat disimpulkan bahwa implementasi kebijakan merupakan suatu proses yang dinamis, dimana pelaksana kebijakan melakukan suatu aktivitas atau kegiatan, sehingga pada akhirnya mendapatkan suatu hasil yang sesuai dengan tujuan atau sasaran kebijakan itu sendiri. Dengan adanya penerapan kebijakan yang baik terhadap pengembangan UMKM untuk meningkatkan daya saing usaha maka berdampak pada peningkatan pertumbuhan ekonomi.

Sehubungan dengan hal tersebut, perkembangan jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Provinsi Sulawesi Tenggara sendiri terus meningkat tiap tahunnya diikuti pula dengan penyerapan tenaga kerja serta peningkatan jumlah PDRB Provinsi Sulawesi Tenggara dari tahun 2013 sampai 2017 yang terus meningkat. Perkembangan jumlah UMKM di Provinsi Sulawesi Tenggara tersebut terlihat pada tahun 2013-2017 yang mengalami kenaikan dari 493 UMKM menjadi 3.818 UMKM. Sebagaimana terlihat pada Gambar 1.6 dibawah ini:

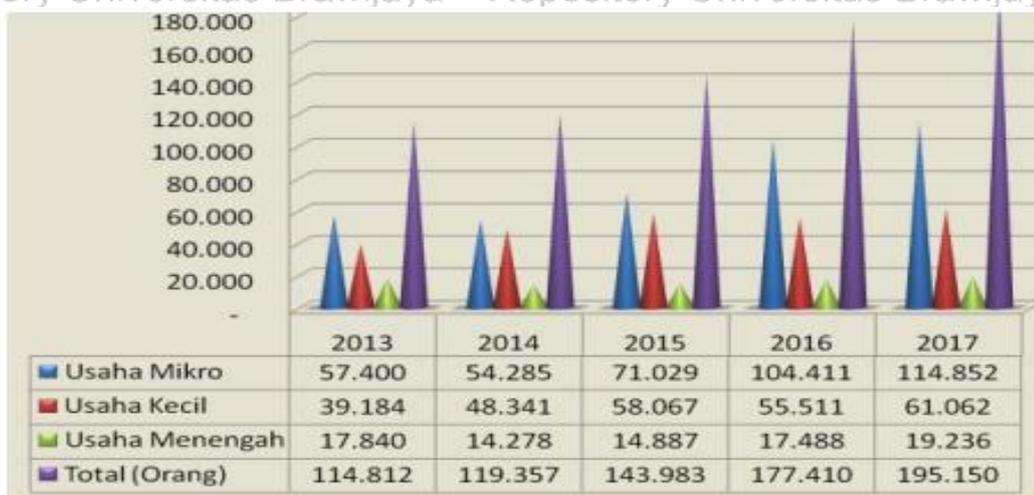


Gambar 1.6 Perkembangan jumlah UMKM Provinsi Sulawesi Tenggara Pada Tahun 2013-2017

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Sulawesi Tenggara.

Berdasarkan Gambar 1.6 diatas, pada tahun 2013 jumlah usaha mikro sebanyak 38.393 dan naik menjadi 77.619 di tahun 2017. Pada tahun 2013 jumlah usaha kecil sebanyak 17.096 naik menjadi 26.978 di tahun 2017. Pada tahun 2013 jumlah usaha menengah sebanyak 3.168 naik menjadi 3.774 di tahun 2017. Di samping meningkatnya perkembangan jumlah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dari tahun ke tahun, UMKM di provinsi Sulawesi Tenggara ternyata juga memberikan kontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja sehingga dapat membuka lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat kota Kendari. Realita tersebut terlihat dari data rasio perkembangan dan pertumbuhan jumlah tenaga kerja usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) provinsi Sulawesi

Tenggara pada tahun 2013-2017 yang mengalami kenaikan dari 114.812 orang tenaga kerja menjadi 195.150 orang tenaga kerja. Data tersebut dapat dilihat pada Gambar 1.7 di bawah ini:



Gambar 1.7 Rasio Perkembangan jumlah UMKM Provinsi Sulawesi Tenggara Pada Tahun 2013-2017

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Sulawesi Tenggara.

Sedangkan pertumbuhan jumlah tenaga kerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di provinsi Sulawesi Tenggara dari kurun waktu 2013 sampai 2017 mengalami kenaikan dari 15% tenaga kerja menjadi 26% tenaga kerja. Data tersebut dapat dilihat pada Gambar 1.8 di bawah ini:



Gambar 1.8 Rasio Pertumbuhan jumlah tenaga kerja UMKM provinsi Sulawesi Tenggara pada Tahun 2013-2017

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Sulawesi Tenggara.

Pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Kendari sangatlah besar terhadap lapangan pekerjaan sebab pengembangan UMKM di Kota ini tidak lepas dari semangat berwirausaha masyarakat dan di dukung dengan sumber daya alam (SDA) lokal yang besar sehingga sangat berpotensi untuk di kembangkan sekaligus di olah menjadi sebuah jenis usaha kreatif. Ragam jenis usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang di kembangkan di Kota ini yakni kripik rumput laut, abon ikan, pengasapan ikan, dan ikan asin. Selain itu juga anyaman dari bambu dan rotan, anyaman sorume, kerajinan tenun lokal, serta pembuatan emping singkong. Namun tidak hanya itu tetapi ada pula jenis olahan lain seperti kacang mete yang di olah menjadi dodol mete dan cokelat kacang mete yang merupakan produk unggulan yang menjadi ciri khas ole-ole Kota Kendari.

Dengan demikian, upaya pengembangan UMKM di Kota ini diyakini membawa UMKM ke arah yang lebih baik guna menumbuhkan iklim usaha agar memiliki daya saing. Salah satu kunci keberhasilan UMKM adalah tersedianya pasar yang jelas bagi produk yang telah dihasilkan oleh pelaku UMKM. Sementara itu kelemahan mendasar yang dihadapi pelaku UMKM dalam bidang pemasaran adalah orientasi pasar rendah, lemah dalam persaingan yang kompleks dan tajam serta tidak memadai nya infrastruktur pemasaran. Menghadapi mekanisme pasar yang makin terbuka dan kompetitif, penguasaan pasar merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing. Oleh karena itu, peran pemerintah diperlukan dalam mendorong keberhasilan UMKM untuk memperluas akses pasar melalui pemberian fasilitas teknologi informasi yang dapat digunakan sebagai media komunikasi bisnis global. Pengembangan UMKM di Kota ini cenderung masih terkendala oleh beberapa faktor diantaranya, kemampuan pemasaran yang terbatas, legalitas formal dan perlindungan usaha yang belum memadai, masih rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM), dan terbatasnya akses kredit

kepada lembaga keuangan (Alamsyah, 2018). Huggins *et al.*, (2016) dalam penelitiannya yang berjudul "*Regional entrepreneurship and the evolution of public policy and governance Evidence from three regions*". Menganalisis tentang evolusi kebijakan perusahaan regional dan mekanisme tata kelola yang terkait di Inggris.

Hasil dari penelitiannya menemukan bahwa implementasi kebijakan dan tata kelola yang baik dan tepat menjadi faktor kunci dan solusi dari masalah yang di hadapi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Maiti (2018) dalam penelitiannya yang berjudul "*Scope for alternative avenues to promote financial access to MSMEs in developing nation evidence from India*". Menganalisis tentang tantangan dan peluang utama dalam mempromosikan kebijakan pemerintah dalam kemudahan akses keuangan ke UMKM di India. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa kebijakan pemerintah yang ramah, meningkatkan keteraturan hukum membuat lingkungan bisnis yang sesuai untuk keberlangsungan bisnis pembiayaan UMKM. Kemudian inisiatif pemerintah yang aktif dan faktor pendukung lainnya bertindak sebagai pengubah permainan dan promotor untuk bank dan sarana alternatif lain untuk pembiayaan UMKM.

Maksimov (2016) dalam penelitiannya yang berjudul "*Reducing poverty in the least developed countries: The role of small and medium enterprises*".

Menganalisis tentang kebijakan pemerintah yang berhubungan dengan kontrak pemerintah dengan pelaku UMKM. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan kontrak pemerintah lebih efisien dalam bertransaksi dengan konstituen lain dalam lingkungan bisnis, mereka yang memiliki ekspor lebih tinggi, memiliki basis sumber efisiensi yang luas, dan mereka memiliki kepemilikan tenaga yang sangat mahir dalam mengeksploitasi bisnis lokal dan masyarakat.



Berbeda dengan penelitian Niska *and Vesala* (2013) yang berjudul “*SME policy implementation as a relational challenge*”. Menganalisis tentang hubungan antara aktor yang menerapkan kebijakan pada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang menjadi sasaran kebijakan. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa satu tantangan relasional yang dihadapi dalam implementasi kebijakan pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yakni *agen proxy* (seseorang yang diberi kuasa oleh orang lain untuk bertindak atas nama pemberi kuasa dalam pengambilan suara) yg memiliki arti bahwa pelaksana kebijakan dan pengusaha memposisikan diri sebagai direktur utama dan pihak lain sebagai agen mereka. *Agen proxy* dapat dipandang sebagai perangkat interaksi yang disebabkan oleh wacana pengusaha dan pelaku kebijakan yang tidak kompatibel dan posisi aktor yang dibangun dengan wacana ini.

Begitupun dalam penelitian Mawardi dan Beselly, (2017) yang berjudul “kebijakan pengembangan daya saing global usaha kecil menengah (UKM) di Kota Batu menggunakan *sme development index*”. Dimana penelitiannya membahas tentang implementasi kebijakan pengembangan daya saing UKM Kota Batu dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil dari penelitiannya menunjukkan bahwa kebijakan yang dirancang oleh pemerintah Kota Batu berperan besar pada pengembangan daya saing global UKM Kota Batu. Namun, Implementasi kebijakan pengembangan daya saing global UKM Kota Batu belum efektif pada beberapa kebijakan dan daya saing di Kota Batu sehingga masih rendah untuk dapat menembus pasar global. Kebijakan layanan dukungan yang diberikan pemerintah kota batu bagi pelaku UKM belum berjalan dengan baik karena layanan pemerintah Kota Batu pada *e-government* masih belum ada untuk kemudahan UKM dalam mengakses informasi. Sedangkan Rinaldi *et al.*, (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “implementasi kebijakan pengembangan umkm



oleh Dinas tenaga kerja, koperasi dan usaha mikro Kota Tanjung Pinang”, lebih mengacu pada sejauh mana mengetahui keluaran kebijakan Dinas tenaga kerja, koperasi dan usaha mikro Kota Tanjung Pinang. Hasil dari penelitiannya menunjukkan bahwa implementasi kebijakan pengembangan umkm oleh Dinas tenaga kerja, koperasi dan usaha mikro Kota Tanjung Pinang, masih belum baik. Dimana, pelaku umkm yang ada di Kota Tanjung Pinang masih kurang ikut berpartisipasi dalam mengikuti pelatihan-pelatihan, seminar, workshop serta bimbingan teknis yang diadakan oleh Dinas tenaga kerja, koperasi dan usaha mikro Kota Tanjung Pinang, selain itu disebabkan karena kebijakan yang belum ter sosialisasi secara merata kepada para pelaku umkm serta kurangnya kepatuhan kelompok sasaran.

Berdasarkan perbedaan hasil penelitian yang telah dijelaskan di atas maka menunjukkan suatu *gap* sehingga perlu adanya penelitian lebih lanjut. Penelitian ini berfokus pada implementasi, efektivitas dan dampak kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha, Penelitian ini dilakukan di Kota Kendari ibukota Provinsi Sulawesi Tenggara. Penelitian ini akan meneliti usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang terdaftar pada Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari sebagai objek penelitian. Peneliti memilih melakukan penelitian pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di Kota Kendari karena berdasarkan data terbaru Dinas Perdagangan dan Perindustrian pada juli 2017, mencatat bahwa sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM) di kota Kendari mampu menyerap 114.429 tenaga kerja. Jumlah tenaga kerja tersebut berasal dari 41. 908-unit usaha yang terdiri atas 40.664 - unit usaha mikro kecil dan 1.244 yang masuk kategori usaha menengah besar (Antara Sultra.com di akses tanggal 19 agustus 2018). Oleh karena itu maka peneliti tertarik untuk mengangkat topik yang berjudul

implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari?
2. Bagaimanakah efektivitas implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari?
3. Bagaimanakah dampak implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran yang mendalam tentang kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), efektivitas implementasi kebijakan serta memberikan bukti empiris tentang dampak kebijakan pengembangan dalam meningkatkan daya saing usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari. Berdasarkan tujuan tersebut, maka ruang lingkup dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui dan menjelaskan Implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari.
2. Mengetahui dan menjelaskan efektivitas implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam

meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari.

3. Mengetahui dan menjelaskan dampak setelah adanya implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari.

1.4 Manfaat Penelitian

Tercapainya tujuan penelitian yang telah disebutkan diatas, maka hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan manfaat baik itu pemerintah setempat maupun peneliti selanjutnya dan secara praktis dapat dijadikan masukan bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari. Manfaat tersebut dapat dijabarkan antara lain:

1. Manfaat teoritis

- a) Penelitian ini memiliki implikasi bagi para peneliti selanjutnya yang tertarik dalam memperluas analisis kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di era global.

- b) Bagi universitas, penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan sebagai bahan informasi dan referensi untuk bahan pembandingan bagi peneliti selanjutnya serta sebagai wujud darma bakti kepada Universitas Brawijaya Malang – Jawa Timur pada umumnya dan secara khusus pada Fakultas Ilmu Administrasi

2. Manfaat praktik

Manfaat praktik dalam penelitian ini adalah sebagai bahan masukan dan menjadi bahan pertimbangan bagi Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dalam mengefektifkan implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Tinjauan Penelitian Terdahulu

2.1.1 Batterbury (2010)

Batterbury (2010) dalam penelitiannya yang mengkaji tentang pentingnya kondisi lokal untuk implementasi kebijakan yang efektif. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menemukan bahwa kebijakan harus lebih baik disesuaikan dengan kekuatan lokal, bentuk kelembagaan, lingkungan sosial-budaya dan struktur kelembagaan sehingga terdapat kekuatan lokalitas yang dapat disesuaikan dengan lingkungan sosio-budaya yang berlaku untuk penyampaian kebijakan yang efektif.

2.1.2 Niska and Vesala (2013)

Niska and Vesala (2013) dalam penelitiannya menganalisis tentang hubungan antara aktor yang menerapkan kebijakan pada pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang menjadi sasaran kebijakan. Lokasi penelitian ini dilakukan pada salah satu wilayah yang ada di negara Firlandia. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menemukan bahwa satu tantangan relasional yang dihadapi dalam implementasi kebijakan pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yakni *agen proxy*, di mana baik pelaksana kebijakan dan pengusaha memosisikan diri sebagai direktur utama dan pihak lain sebagai agen mereka. *Agen proxy* dapat dipandang sebagai perangkap interaksi yang disebabkan oleh wacana pengusaha dan pelaku kebijakan yang tidak kompatibel dan posisi aktor yang dibangun dengan wacana ini.

2.1.3 Edoho (2015)

Edoho (2015) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa kebijakan berguna untuk mempromosikan pengembangan kewirausahaan dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) strategi penataan di berbagai dimensi kebijakan merupakan aspek yang sangat penting, oleh karena itu seharusnya ada keberpihakan antara kebijakan publik dan infrastruktur sebagai pendukung layanan sehingga usaha dapat berkembang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Tujuan penelitian ini yakni untuk menyediakan kerangka kerja yang akan membantu pemerintah Nigeria untuk merumuskan kebijakan yang akan mengembangkan jiwa wirausaha yang dapat berdampak besar. Kebijakan kewirausahaan harus merangsang pertumbuhan ekonomi sebagai prasyarat yang diperlukan untuk penciptaan lapangan kerja dan pengentasan kemiskinan.

2.1.4 Huggins *et al.*, (2016)

Huggins *et al.*, (2016) dalam penelitiannya menganalisis tentang evolusi kebijakan perusahaan regional dan mekanisme tata kelola yang terkait di Inggris dan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan tentang sistem pemerintahan regional yang berkembang di Inggris berdampak pada kemampuan kebijakan regional untuk menumbuhkan kewirausahaan. Sejauh mana kebijakan perusahaan berperan penting dari keseluruhan strategi pembangunan ekonomi daerah, dan berbagai bentuk kebijakan dan prioritas perusahaan regional yang muncul. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan menggunakan serangkaian wawancara kunci. Penelitian ini berusaha untuk memastikan dan menganalisis opini pembuat kebijakan tentang sifat kebijakan sebelumnya, serta persyaratan masa depan.

Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa perumusan kebijakan dan tata kelola yang baik dan tepat menjadi faktor kunci dan solusi dari masalah yang di



hadapi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Selain itu penelitian ini menemukan bahwa perbedaan kewirausahaan regional muncul karena sifat ruang dan tempat berdasarkan tiga faktor yang mendasari: pertama, sifat pasar; kedua, sifat sistem inovasi; dan ketiga, sifat budaya berbasis tempat, komunitas dan institusi yang mereka bentuk.

2.1.5 Simon (2016)

Simon (2016) dalam penelitiannya yang menganalisis serangkaian kebijakan dalam industri konstruksi untuk meningkatkan pembangunan sosial, berfokus pada relevansi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan wirausaha sosial sebagai promotor penciptaan dan pengembangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitiannya menemukan bahwa kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) perlu disesuaikan dengan pengembangan potensi lokal melalui promosi partisipasi lokal dalam proyek-proyek konstruksi baru, mempromosikan perusahaan lokal yang mengembangkan keterampilan, sikap, dan pengetahuan tentang modal sosial, mempromosikan kualitas daya saing perusahaan lokal melalui insentif pajak dan penciptaan asosiasi bisnis, mempromosikan penerapan prakarsa ramah lingkungan dan peningkatan kualitas hidup orang-orang.

2.1.6 Maksimov (2016)

Maksimov (2016) dalam penelitiannya yang berfokus pada pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Bertujuan untuk menganalisis kebijakan pemerintah yang berhubungan dengan kontrak pemerintah dengan pelaku UMKM dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menemukan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dengan kontrak pemerintah lebih efisien dalam bertransaksi dengan konstituen lain dalam lingkungan bisnis, mereka yang memiliki ekspor lebih tinggi memiliki basis sumber



efisiensi yang luas, dan mereka yang memiliki kepemilikan tenaga yang sangat mahir dalam mengeksploitasi bisnis lokal dan masyarakat.

2.1.7 Patil, (2017)

Patil, (2017) dalam penelitiannya yang menganalisis tentang cakupan wacana kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dengan mengeksplorasi konteks di negara berkembang. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menemukan bahwa implementasi kebijakan yang telah di praktikan menunjukkan aplikasi yang tidak merata di antara para penyedia layanan dalam mencapai pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di sebabkan karena kurangnya penerapan kebijakan yang serius dan kontrol yang tidak merata. Orisinal penelitian ini memberikan asumsi yang mendasari kebijakan pengembangan yang berorientasi pada pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Oleh karena itu, penelitian ini memberikan informasi tentang perancangan kebijakan yang baik dalam implementasi pengembangan kebijakan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

2.1.8 Maiti (2018)

Maiti (2018) dalam penelitiannya menganalisis tentang tantangan dan peluang utama dalam mempromosikan kebijakan pemerintah dalam kemudahan akses keuangan ke usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di India. Dengan menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menemukan bahwa kebijakan pemerintah yang ramah, meningkatkan keteraturan hukum membuat lingkungan bisnis yang sesuai untuk keberlangsungan bisnis pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Meskipun dalam penelitian ini menemukan beberapa hambatan-hambatan seperti biaya operasi tinggi dan profitabilitas rendah, kurangnya manajemen risiko yang tepat, tingkat kephahaman pembukuan



membuat pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kesulitan dalam mengakses pinjaman modal. Namun inisiatif pemerintah yang aktif dan faktor pendukung lainnya akan bertindak sebagai pengubah permainan dan promotor untuk bank dan sarana alternatif lain untuk pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

2.1.9 Othman, (2017)

Othman, (2017) dalam penelitiannya menganalisis tentang faktor manusia mulai dari pengetahuan, sikap dan kepekaan industri terhadap kebijakan pemerintah melalui anggota komite halal di masing-masing perusahaan pada kinerja organisasi dalam produksi produk makanan halal di negara Malaysia.

Dengan menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menemukan bahwa ada dampak yang positif antara pengetahuan, sikap, dan kepekaan terhadap implementasi kebijakan pemerintah pada UKM sehingga berdampak pada kinerja organisasi.

2.1.10 Zhu (2005)

Zhu (2005) dalam penelitiannya menganalisis tentang profil lingkungan untuk pengembangan usaha Kecil dan Menengah Usaha di Sichuan, Cina.

Dengan menggunakan metode kualitatif. Hasil dari penelitiannya menunjukkan bahwa lingkungan perlu ditingkatkan terutama pada efisiensi pemerintah dan disiplin pasar. Selain itu perlu adanya kebijakan pemerintah untuk membantu pengembangan UKM terutama dalam operasi dan komersialisasi.

2.1.11 Chen (2010)

Chen (2010) dalam penelitiannya menganalisis tentang gambaran dari Dana Pembinaan Modal Ventura Cina, sebuah inisiatif kebijakan baru untuk mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM). Dengan menggunakan metode kualitatif. Hasil dari penelitiannya menunjukkan bahwa

Pemerintah Cina berusaha untuk mempromosikan pengembangan UKM dengan kebijakan fiskal dan telah mencapai beberapa pencapaian sehingga pemerintah Cina telah berhasil mengembangkan UKM melalui kebijakan fiskal. Ketika Kebijakan Reformasi dan Pembukaan sedang mengalami kemajuan.





BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Metode penelitian bukan hanya sekedar alat, tetapi juga sebagai prosedur, teknik, desain, dan tata cara untuk memandu peneliti tentang bagaimana penelitian dilakukan agar bisa memperoleh data yang akurat yang sesuai dengan permasalahan yang akan diteliti. Metode kualitatif memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman yang rinci dari fenomena yang kompleks untuk diteliti dalam rangka membangun teori (Webb and Lambe, 2007). Metode kualitatif juga sering dianggap sebagai metode efektif ketika meneliti tentang fenomena usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) karena terlibat secara langsung dalam wawancara (Hill and Wright, 2001). Dengan demikian metode penelitian dapat dikatakan sebagai cara yang dilakukan untuk melakukan kegiatan ilmiah yang berupa penyelidikan yang dilakukan secara berhati-hati melalui pengumpulan data yang sesuai untuk memecahkan suatu permasalahan (Nazir, 2005).

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif naratif yakni tentang serangkaian peristiwa terkait dengan pengalaman manusia (Creswell, 2015). Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara secara mendalam, observasi kepada partisipan serta teknik *snowball sampling*. *Snowball sampling* atau *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu yaitu orang yang dianggap paling tahu tentang apa yang diteliti (Sugiyono, 2010). Untuk metode pengambilan sampel seperti ini khusus digunakan untuk yang bersifat komunitas dari subjektif responden/sampel, atau dengan kata lain objek sampel yang diinginkan.

Oleh karena itu, dengan menggunakan metode kualitatif maka peneliti berupaya untuk mendeskripsikan, menguraikan dan menginterpretasikan permasalahan serta kemudian mengambil kesimpulan dari masalah tersebut tentang implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari.

3.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan hal-hal yang dijadikan pusat perhatian dalam penelitian, sehingga akan memudahkan penelitian menentukan data mana yang diperlukan untuk suatu penelitian. Moleong (2015) menyebutkan bahwa penentuan fokus suatu penelitian memiliki dua tujuan yakni: *pertama*, penetapan fokus membatasi studi yang berarti bahwa dengan adanya fokus penentuan tempat penelitian menjadi lebih layak. *Kedua*, penentuan fokus secara efektif menetapkan kriteria inklusi-eksklusi atau kriteria masuk-keluar yakni informasi yang baru dapat diperoleh di lapangan. Oleh karena itu dalam penetapan fokus penelitian ini, peneliti dapat membuat keputusan tentang data mana yang akan dikumpulkan dan data mana yang tidak perlu dibuang. Sehubungan dengan hal tersebut, maka yang menjadi fokus penelitian yakni implementasi, efektifitas dan dampak kebijakan pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari, yakni meliputi:

1. Model program yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha.
2. Efektivitas implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha meliputi:
 - a) Tujuan

- b) Sasaran
- c) Sosialisasi
- d) Pengelolaan dan pembinaan
- e) Pemantauan

3. Dampak kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha meliputi peningkatan keterampilan sumber daya manusia (SDM) pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), peningkatan akses pasar serta peningkatan akses kredit modal.

3.3 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kota Kendari, dengan target objek penelitian yakni pemilik usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang telah terdaftar di Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari. Alasan peneliti memilih lokasi penelitian ini adalah karena Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari mencatat bahwa pada bulan Juli tahun 2017 jumlah pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) kota Kendari mencapai 13.446 unit dengan menyerap tenaga kerja sebanyak 114.429 (kendari pos.com). Oleh karena itu, melihat hal tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di kota Kendari khususnya di Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari.

3.4 Informan Penelitian

Dalam penelitian ini, informan adalah orang yang menjadi kunci pada suatu penelitian. Informan juga adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan gambaran ataupun informasi tentang situasi dan kondisi dalam suatu penelitian (Moleong, 2015). Peneliti dalam memilih ataupun menentukan informan berdasarkan pengalaman informan atau merupakan orang yang menjadi bagian

dari penelitian yang diteliti dalam penelitian yang sedang dilakukan. Dalam hal ini, informan diharapkan dapat mengikuti tata aturan dan kesopanan yang dianut informan agar sukarela memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti. Informan juga diharapkan akan memberikan pandangan-pandangannya terkait dengan penelitian yang dilakukan.

Dalam penelitian studi kualitatif, pemilihan informan dilakukan dengan melihat dan mempertimbangkan karakter dari informan. Salim (2006) menyebutkan yakni: (1) tidak diarahkan pada jumlah yang besar, melainkan pada kekhususan permasalahan yang sesuai dengan masalah penelitian, (2) tidak ditentukan secara kaku sejak awal penelitian, namun bisa berubah di tengah proses berjalannya penelitian sehingga sesuai dengan pemahaman dan kebutuhan yang berkembang selama proses studi yang dilakukan, (3) tidak diarahkan pada representasi, melainkan pada kecocokan pada konteks. Pemilihan informan dalam penelitian ini, dilakukan dengan cara *purposive sampling*. Teknik atau cara ini memiliki arti yakni dengan memilih subjek penelitian dan lokasi penelitian dengan tujuan untuk mempelajari atau memahami pokok permasalahan yang akan diteliti oleh peneliti. Teknik ini juga digunakan agar data yang didapat lebih mendalam dan akurat, karena informan yang dipilih adalah orang yang menjadi akses informasi utama agar dapat menggambarkan dan menjelaskan permasalahan yang sedang diteliti, memiliki keahlian sehingga bisa memberitahukan kepada peneliti mengenai hal-hal yang belum diketahui peneliti mengenai persoalan yang sedang diteliti. Sampel dalam penelitian ini bukan dikatakan sebagai responden, melainkan lebih tepatnya sebagai informan penelitian. Adapun Informan dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel. 3.1: Informan Penelitian

No	Informan	Jumlah	Kode Informan
1	Kepala Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari	1	(A)
2	Kepala Bidang Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari	2	(A1)
3	Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	60	(B,C,D)

Sumber: Peneliti (2018)

Maksud dari pengambilan informan secara *purposive* adalah ditentukan selaras dengan tujuan. Informan dalam penelitian ini pun diambil berdasarkan strategi sampling bola salju (*snowball sampling*). Hal ini dikarenakan fenomena yang diteliti dapat berkembang menjadi lebih dalam dan lebih luas dari yang ditentukan sebelumnya sehingga disesuaikan dengan kebutuhan data yang telah diperoleh. Strategi ini juga digunakan agar dapat diperoleh data yang akurat dan mendalam mengenai kondisi implementasi kebijakan serta permasalahan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari. Berikut ini merupakan gambaran informan dalam penelitian ini:

1. Informan Kunci

Informan kunci dalam penelitian ini ditujukan kepada pihak yang memiliki informasi dan mengetahui tentang informasi pokok yang diperlukan dalam penelitian, yaitu:

a) Informan (A)

Informan kunci dalam penelitian yaitu informan A yang merupakan Kepala Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari, serta para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari.

Informan A menjadi informan kunci dalam penelitian ini karena merupakan salah satu sosok yang dapat menggambarkan dan menjelaskan implementasi dan efektifitas serta dampak kebijakan pengembangan

usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha yang ada di kota Kendari. Informan A juga sebagai Kepala Dinas perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari sangat membantu peneliti dalam menentukan informan lain yang terkait dengan permasalahan yang sedang peneliti teliti. Dalam penelitian ini Informan A sangat membantu dan membimbing peneliti dalam mencari informasi dalam kelompok usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

b) Informan (B)

Informan kunci yang kedua yakni informan B merupakan Kepala bidang Koperasi dan UMKM kota Kendari yang secara langsung ikut mengawasi dan menjalankan kegiatan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), sehingga dapat membantu peneliti dalam melakukan penelitian ini untuk mendapatkan informasi serta menerangkan secara langsung praktik kebijakan di lapangan secara spesifik.

c) Pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari.

Informan kunci yang ketiga yakni informan C yang merupakan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari yang dapat membantu peneliti dalam menjawab bagaimana dampak kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari.

2. Data Pendukung

Data pendukung dalam penelitian ini yaitu dokumen-dokumen yang digunakan untuk menggali informasi tentang masalah dalam penelitian ini.

3.5 Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini, kualitas maupun keakuratan instrumen penelitian tergantung pada validitas dan reliabilitas instrumen dan kualitas pengumpulan data seperti ketepatan strategi yang digunakan untuk mengumpulkan ataupun mengolah data. Instrumen yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya, belum tentu dapat menghasilkan data yang akurat jika maksimalisasi instrumen tersebut tidak digunakan secara efektif dalam pengumpulan datanya. Menurut Bungin (2010) instrumen utama pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yakni peneliti itu sendiri atau *human instrument*. Oleh sebab itu maka untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan peneliti dalam menyusun penelitian ini maka dibutuhkan beberapa instrumen penelitian. Oleh karena itu, instrumen yang dipakai peneliti dalam mengumpulkan data terkait implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha yakni observasi, wawancara, dan dokumentasi.

3.5.1 Observasi

Menurut Moleong (2015) observasi atau pengamatan harus didasarkan pada pengalaman secara langsung. Oleh sebab itu, pengalaman bagi peneliti merupakan guru yang terbaik, sebab setelah melihat dengan secara langsung baru percaya. Ketika data yang diperoleh oleh peneliti tidak dapat memuaskan maka peneliti akan langsung menandai dan melakukan observasi secara langsung ke lapangan tentang keakuratan dan keabsahan data yang diperoleh. Melalui pengamatan secara langsung, peneliti juga bisa memahami situasi dan kondisi di lapangan. Peneliti akan mendapatkan gambaran dan data secara detail mengenai kegiatan, perilaku subjek, dan masalah atau fenomena yang terjadi di lapangan untuk diteliti. Oleh karena itu peneliti tidak hanya mengandalkan data yang didapat

dari informan saja, tetapi peneliti juga melakukan perbandingan data tentang apa yang disampaikan atau diinformasikan oleh informan penelitian dengan melakukan pembuktian melalui pengamatan langsung ke lapangan mengenai hasil proses bertanya kepada informan yang telah di dapatkan. Dengan demikian, hasil data yang didapatkan oleh peneliti menjadi akurat. Dalam penelitian ini observasi dilakukan terkait dengan implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari. Peneliti mengamati dan juga berinteraksi dengan pelaku usaha secara langsung. Peneliti juga melakukan observasi dan terjun langsung di lapangan, sehingga observasi yang dilakukan berbentuk partisipan (Salim, 2006). Interaksi yang terjadi dalam semua kegiatan diamati dan dicatat sebagai sebuah data observasi yang diharapkan mampu menjawab rumusan masalah terkait dengan implementasi, efektifitas, serta dampak implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari.

3.5.2 Wawancara

Wawancara merupakan suatu percakapan dengan maksud tertentu. Menurut Moleong (2015) percakapan itu dilakukan antara dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan. Moleong, (2015) menyebutkan bahwa wawancara adalah sumber bukti esensial bagi penelitian yang berhubungan dengan aktivitas manusia. Oleh karena itu, harus dilaporkan dan diinterpretasikan melalui penglihatan yang diwawancarai dan para informan yang mendukung mengenai kondisi yang ada di lapangan. Sugiyono (2008) menyebutkan bahwa wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk saling

permasalahan secara lebih terbuka. Peneliti mengajukan pertanyaan dengan spontan serta lebih banyak mendengar pendapat dari informan. Pertanyaan yang diajukan meskipun bersifat spontan namun harus sedapat mungkin menyinggung terkait dengan rumusan masalah. Metode semi struktur ini juga memberikan keleluasaan bagi peneliti dan informan karena suasana kekeluargaan yang diciptakan peneliti membuat informan menjadi nyaman dan memberikan ide dan pendapatnya secara terbuka tanpa ada justifikasi dari peneliti. Setelah terbangun suasana yang akrab antara peneliti dan informan, peneliti mengajukan pertanyaan yang terkait dengan rumusan masalah. Proses wawancara yang terjadi menjadi maksimal bagi peneliti untuk mendapatkan data.

3.5.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, mencatat, dan memanfaatkan data yang ada atau laporan data dari peneliti sebelumnya (Hasan, 2006). Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data di tempat penelitian yang berkaitan dengan implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing usaha di kota Kendari yang berupa dokumen-dokumen atau laporan dari peneliti sebelumnya untuk menunjang penelitian. Mencatat dokumen-dokumen yang dimiliki oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari. Dokumen yang dimaksudkan adalah dokumen yang di dalamnya terdapat informasi tentang lokasi penelitian yang meliputi kelompok usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari, bentuk kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), serta partisipasi masyarakat dan lain sebagainya sebagai data sekunder untuk mendukung penelitian.

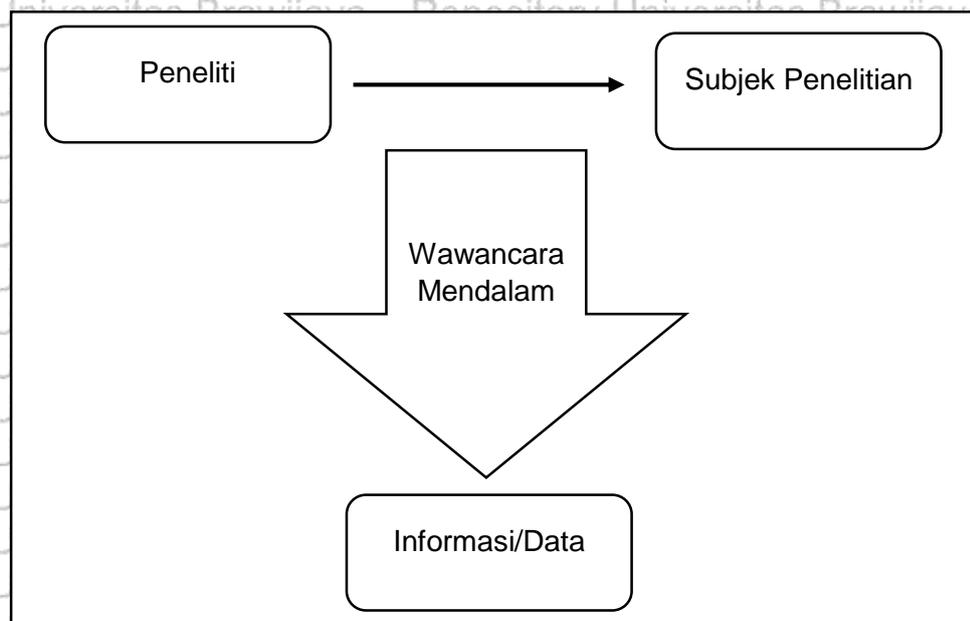
3.6 Pengumpulan Data dan Pengolahan Data

Menurut (Hasan, 2006) pengumpulan data adalah pencatatan peristiwa-peristiwa atau hal-hal atau keterangan-keterangan atau karakteristik-karakteristik sebagian atau seluruh elemen populasi yang akan menunjang atau mendukung penelitian. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.

Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Data dalam penelitian ini terdiri dari dua yaitu primer dan sekunder:

- a. Menurut Indriantoro dan Supomo (2002) data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian. Data ini dapat diperoleh secara langsung dari informan dengan cara observasi dan wawancara. Wawancara bertujuan untuk mengumpulkan keterangan tentang subjek penelitian serta pendirian-pendirian mereka yang merupakan pembantu utama metode observasi (Koentjaraningrat, 2001).
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung. Data ini diperoleh dari studi kepustakaan, yaitu metode pengumpulan data dengan melihat beberapa literatur, antara lain catatan, buku, hubungannya dengan penelitian tersebut. Indriantoro dan Supomo, (2002) menyebutkan data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak

lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan.



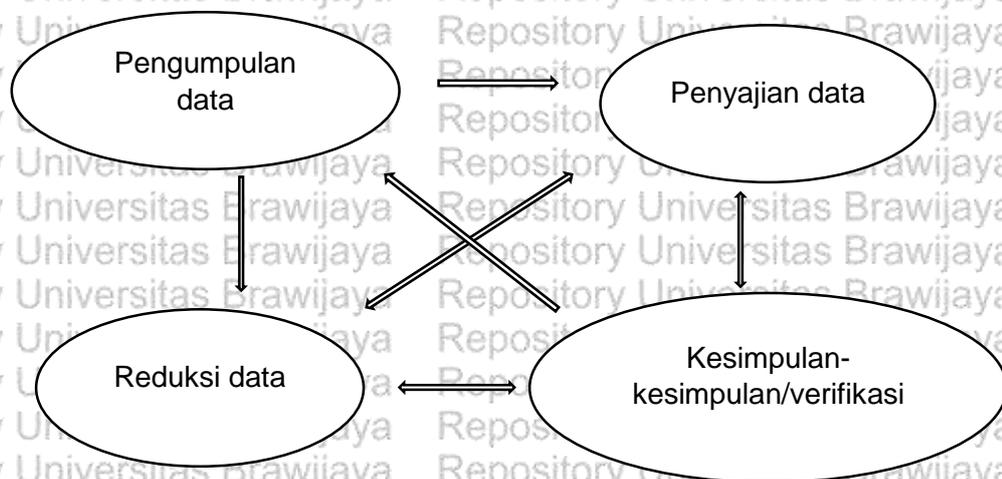
Gambar 3.1. Metode Pengumpulan data
Sumber: Bungin., et. al (2001)

3.7 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan model interaktif (*Interactive of analysis*) (Miles and Saldana, 2014). Teknik analisis data ini merupakan teknik yang digunakan menganalisis data, dengan cara atau teknik memilah-milah data dari berbagai informasi kunci atau key informan menjadi satu kesatuan yang dapat dikelola, dianalisis kemudian digabungkan menjadi satu pola atau bentuk, sebagai sebuah hasil dalam pengambilan keputusan dan dapat digunakan oleh orang lain.

Data yang diperoleh dari data primer ataupun sekunder tersebut kemudian dianalisis secara rinci dengan memilah-milah sesuai dengan pokok permasalahannya yaitu fokus permasalahan yang ada dan dipelajari dengan rinci sehingga dapat menghasilkan data yang akurat, dipercaya dan dapat menjadi

temuan dalam memutuskan kebijakan-kebijakan selanjutnya di masa yang akan datang. Gambaran tentang teknik analisis tersebut dapat dilihat pada gambar 4.2.



Gambar 3.2. Komponen-komponen Analisa data Model Interaktif

Sumber: Miles dan Saldana (2014)

Pengumpulan data, Reduksi data, Penyajian data, Menarik kesimpulan merupakan komponen-komponen analisis data model interaktif yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Pengumpulan data:

Data hasil penelitian yang diperoleh dengan wawancara dan observasi kemudian diproses dalam bentuk laporan secara lengkap dan terinci. Laporan lapangan disederhanakan, dirangkum, dipilih hal-hal pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting kemudian dicari tema atau polanya, hal ini dilakukan secara terus-menerus selama proses penelitian berlangsung dan pada tahap analisa data yang lain yakni penyajian data dan penarikan kesimpulan.

2) Reduksi data:

Pada tahap ini informasi yang telah dikumpulkan dan dipilah sesuai dengan fokus yang telah ditentukan, dikelompokkan, disusun, dan disajikan dalam

bentuk grafik atau bagan dengan tujuan untuk memudahkan peneliti menganalisis dan menarik kesimpulan terhadap sebuah peristiwa yang sedang terjadi.

3) Penyajian data:

Penyajian data dimaksudkan agar memudahkan peneliti untuk melihat gambaran secara keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari penelitian.

Oleh karena itu dalam penelitian ini peneliti akan menyajikan data dalam bentuk kualitatif.

4) Penarikan kesimpulan:

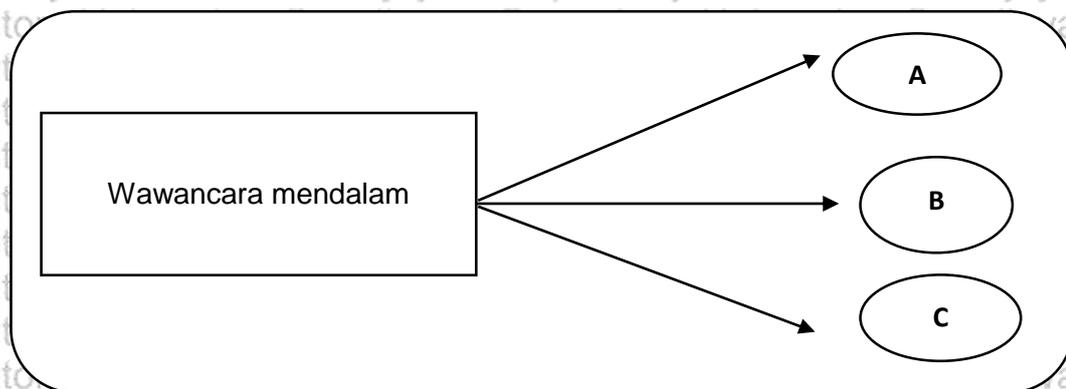
Yaitu melakukan verifikasi secara terus-menerus sepanjang proses penelitian berlangsung. Dimulai dari memasuki lokasi penelitian dan selama proses pengumpulan data. Peneliti berusaha menganalisis dan mencari pola, tema, dan hubungan persamaan, agar mendapatkan kesimpulan yang bersifat final.

4.2 Uji Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan proses untuk menguji validitas sebuah data yang di dapat dari seorang peneliti pada saat berada di lapangan yang bertujuan untuk memeriksa bahwa hasil penelitian yang dilakukan bersifat ilmiah. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pemeriksaan keabsahan data yakni metode triangulasi. Triangulasi adalah sebuah teknik yang bertujuan untuk memeriksa keabsahan dengan memanfaatkan sesuatu yang lain. Penelitian ini, menggunakan triangulasi sumber data. Pada triangulasi sumber data yang dilakukan adalah dengan melakukan pengecekan terhadap data yang didapat dari informan-informan penelitian. Hal ini dapat dicapai dengan cara (1) melakukan perbandingan melalui data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, (2)



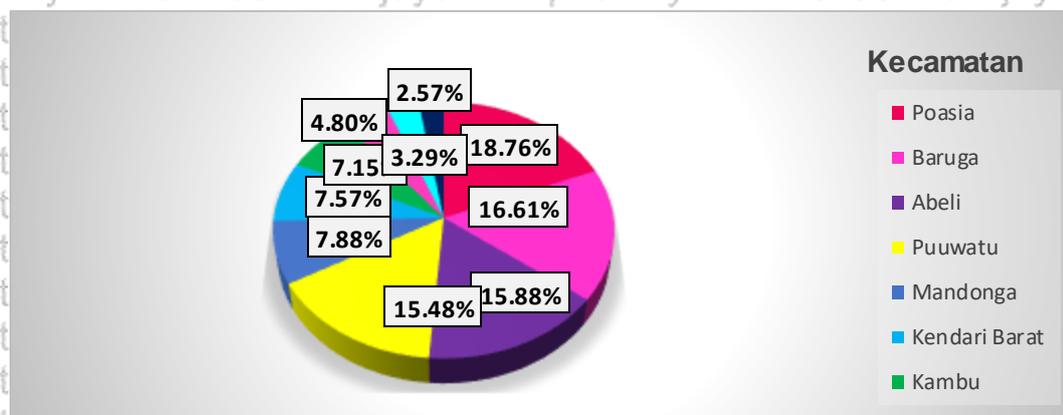
membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan orang mengenai situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu, (3) membandingkan keadaan pada lokasi penelitian dan perspektif orang dengan berbagai pendapat di dalamnya, (4) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan dengan fokus penelitian. Proses keabsahan data dapat diuji saat peneliti berada dilapangan untuk meneliti, baik pada saat observasi maupun wawancara. Pengecekan data-data diperoleh selama proses penelitian melalui beberapa sumber dengan cara triangulasi. Melakukan wawancara dalam mendapatkan data yang akurat dengan sumber yang berbeda dengan teknik yang sama dapat dilihat pada Gambar 3.3 (Sugiyono, 2008).



Gambar 3.3 Triangulasi sumber pengumpulan data (satu teknik pengumpulan data pada bermacam-macam sumber data A, B, C)

Sumber: Sugiyono (2008:424)

sangat beragam diantaranya kecamatan Poasia merupakan wilayah kecamatan yang paling luas (18,76%) terhadap luas kota Kendari yang terdiri dari 4 (empat) kelurahan, selanjutnya Kecamatan Baruga (16,61%) yang terdiri dari 4 (empat) kelurahan, Kecamatan Abeli (15,88%) yang terdiri dari 13 (tiga belas) kelurahan, Kecamatan Puuwatu (15,48%) yang terdiri dari 6 (enam) kelurahan, Kecamatan Mandonga (7,88%) yang terdiri dari 6 (enam) kelurahan, Kecamatan Kendari Barat (7,57%), yang terdiri dari 9 (sembilan) kelurahan, Kecamatan Kambu (7,15%) yang terdiri dari 4 (empat) kelurahan, Kecamatan Kendari (4,80%) yang terdiri dari 9 (sembilan) kelurahan, Kecamatan Wua-Wua (3,29%) yang terdiri dari 4 (empat) kelurahan, serta Kecamatan Kadia (2,57%) yang terdiri dari 5 (lima) kelurahan.



Gambar 4.2. Persentase Luas Wilayah kota Kendari Menurut Kecamatan (2018)
Sumber: BPS kota Kendari, diolah Peneliti (2018).

Kota Kendari dalam rencana tata ruang wilayah nasional tahun 2010-2030 telah ditetapkan sebagai kota utama dan menjadi pusat kegiatan nasional, kota jasa dan pariwisata yang maju, serasi, serta berwawasan lingkungan. Dengan demikian itu perkembangan untuk pembangunan kota ini telah tertuang dalam rencana strategi (Renstra) pembangunan kota yang dimulai dari pengembangan pusat kota sebagai sarana pusat pemerintahan, perdagangan dan jasa untuk

mendukung perwujudan fungsi sebagai Pusat Kegiatan Nasional. Selain daripada itu pengembangan bagian selatan kota ini juga telah ditetapkan sebagai pusat pertumbuhan baru untuk pengembangan kegiatan industri pusat pemerintahan provinsi, pemukiman dan pariwisata. Dengan demikian pengembangan kawasan pertumbuhan pusat kegiatan ekonomi baru berada pada bagian timur kota ini yakni di Kecamatan Abeli dan Pulau Bungkutoko. Untuk kawasan perdagangan dan jasa serta pariwisata berada pada kota lama sebagai pusat bisnis terpadu serta konservasi.

Tabel 4.1: Batas wilayah kota Kendari menurut kecamatan (2018)

No.	Daerah	Batas			
		Sebelah utara	Sebelah selatan	Sebelah timur	Sebelah barat
1.	Kota Kendari	Kab. Konawe	Kab. Konawe Selatan	Laut Kendari	Kab. Konawe Selatan
2.	Kec. Mandonga	Kab. Konawe	Kec. Kambu	Kab. Konawe	Kab. Konawe Selatan
			Kec. Kadia	Teluk Kendari Kec. Kendari Barat	
3	Kec. Baruga	Kec. Puuwatu	Kab. Konawe Selatan	Kec. Kambu	Kab. Konawe Selatan
		Kec. Wua-Wua		Kec. Poasia	
4	Kec. Puuwatu	Kab. Konawe	Kec. Baruga	Kec. Mandonga	Kab. Konawe
			Kec. Wua-Wua		
			Kec. Kadia		
5	Kec. Kadia	Kec. Puuwatu	Kec. Wua-Wua	Kec. Kambu	Kec. Wua-Wua
		Kec. Mandonga			
6	Kec. Wua-Wua	Kec. Puuwatu	Kec. Baruga	Kec. Kadia	Kec. Puuwatu
		Kec. Kadia		Kec. Kambu	
7	Kec. Poasia	Teluk Kendari	Kab. Konawe Selatan	Kec. Abeli	Kec. Baruga
					Kec. Kambu
8	Kec. Abeli	Teluk Kendari	Kab. Konawe Selatan	Kab. Konawe Selatan	Kec. Poasia

Lanjutan Tabel: 4.1

No.	Daerah	Batas			
		Sebelah utara	Sebelah selatan	Sebelah timur	Sebelah barat
9	Kec. Kambu	Kec. Mandonga	Kec. Baruga	Kec. Poasia	Kec. Kadia
			Kec. Poasia		Kec. Wua-Wua
					Kec. Baruga
10	Kec. Nambo	Laut Kendari	Laut Kendari	Laut Kendari	Kec. Abeli

Sumber: BPS kota Kendari, diolah (2018).

Sementara itu, jumlah penduduk di kota ini sebanyak 359.371 jiwa yang terdiri dari 181.392 jiwa penduduk laki-laki dan 177.979 jiwa penduduk perempuan.

Tabel 4.2: Jumlah penduduk menurut kecamatan kota Kendari (2018)

No	Kecamatan (1)	Jenis Kelamin		
		laki-laki (2)	Perempuan (3)	Jumlah (4)
1	Mandonga	22 443	22 376	44 819
2	Baruga	12 057	11 947	24 004
3	Puuwatu	17 689	16 701	34 390
4	Kadia	24 218	24 420	48 638
5	Wua-wua	15 389	18 460	30 249
6	Poasia	15 785	15 170	30 955
7	Abeli	14 220	13 589	27 809
8	Kambu	16 992	16 368	33 630
9	Kendari	15 926	15 748	31 674
10	Kendari Barat	26 673	26 530	53 203
	Kota Kendari	18 1392	17 7979	35 9371

Sumber: BPS kota Kendari, diolah Peneliti (2018).

Penduduk di kota ini mayoritas memeluk agama Islam sehingga nuansa keislaman masih tetap terjaga sampai saat ini. Selain itu kota ini juga dihuni oleh masyarakat dari beragam macam suku diantaranya suku tolaki, suku muna, suku buton, serta suku bugis dimana suku asli dari kota ini adalah suku tolaki. Nilai-nilai luhur kebudayaan dari kota ini sangat dipengaruhi oleh kebudayaan dari suku tolaki yang dilaksanakan pada setiap unsur kehidupan. Misalnya, dalam interaksi

sosial, hukum adat, ekonomi, agama, budi pekerti, dan kesenian. Selain dalam berinteraksi dengan masyarakat, kebudayaan Kota ini juga bisa dijumpai pada produk-produk kebudayaannya. Seperti contoh pada upacara perkawinan, pakaian adat, dan kesenian tari, serta kesenian musik.

4.1.2 Kondisi Perekonomian

Pertumbuhan ekonomi merupakan sebuah tolak ukur perkembangan suatu daerah. Dengan demikian pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkelanjutan juga merupakan suatu keharusan bagi kelangsungan pembangunan ekonomi sehingga memiliki nilai positif bagi peningkatan kesejahteraan suatu daerah.

Sejalan dengan hal tersebut, kondisi pertumbuhan ekonomi di kota Kendari selama tahun 2017-2018 mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Hal tersebut sejalan dengan perkembangan kota ini sebagai pusat pemerintahan, sektor perdagangan, serta sektor industri. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) kota Kendari pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi kota ini terjadi di semua sektor diantaranya pertanian tumbuh mencapai kisaran 9,35%, pertambangan dan penggalian tumbuh sebesar 23,75% sektor industri pengolahan sebesar 13,23%, sektor listrik, gas, dan air sebesar 6,68%, sektor konstruksi sebesar 10,21% sektor perdagangan, hotel, dan restoran sebesar 11,52%, sektor pengangkutan dan komunikasi tumbuh sebesar 10,01%, sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan tumbuh sebesar 13,03%, dan jasa-jasa lainnya sebesar 7,51%. Seiring dengan tumbuh kembangnya, kota Kendari mendapatkan julukan sebagai garda terdepan perekonomian Provinsi Sulawesi Tenggara. Julukan ini di ukur dari banyaknya pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang menjamur di kota Kendari. Selain daripada itu kota kendari dari segi ekonomi juga sangat baik jika dilihat dari pertumbuhannya di



karena kota ini di samping sebagai pusat pemerintahan, sektor perdagangan, serta sektor industri, dapat pula dijumpai pelaku-pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Perkembangan dan pertumbuhan sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) ini tidak lepas dari peran masyarakat kota Kendari serta di dukung oleh sumber daya alam lokal yang besar sehingga sangat berpotensi untuk di kembangkan dan di olah menjadi sebuah jenis usaha kreatif. Banyaknya jenis usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang mulai berkembang di kota Kendari menjadikan kota ini sebagai pusat perekonomian provinsi Sulawesi Tenggara dan dapat dikatakan sebagai kota yang cukup berhasil dalam mengembangkan sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Hal ini karena dukungan semangat dari masyarakat kota Kendari untuk mengelola sumber daya alam lokal menjadi usaha kreatif untuk menopang pendapatan ekonomi sehingga menjadi penting untuk dikembangkan.

4.1.3 Potensi Sumber Daya

Kota Kendari sebagai kota pusat pemerintahan, perdagangan, serta industri memiliki berbagai macam potensi sumber daya ekonomi yang mampu menggerakkan roda perekonomian. Potensi-potensi tersebut antara lain pengangkutan, komunikasi, perdagangan, serta pertanian dan jasa-jasa lainnya.

Di sektor transportasi misalnya potensi yang dikembangkan yakni angkutan darat dan laut. Sedangkan potensi yang lain yakni perdagangan, dimana sektor perdagangan ini sangat memberikan sumbangsih yang sangat signifikan pada tahun 2018. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) kota Kendari pada tahun 2018 Volume ekspor naik sekitar 97,09% dari 18.628,99-ton pada tahun 2017 menjadi 36.716,77-ton tahun 2018. Pada sektor industri pengolahan pada tahun 2018 tumbuh sebesar 13,23% lebih tinggi dibandingkan dengan

pertumbuhan pada tahun sebelumnya yang hanya sebesar 8,24%. Sedangkan pada sektor pengolahan yang dikembangkan sekarang adalah sektor makanan dan minuman serta sektor perikanan.

4.1.4 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di kota Kendari

Kota Kendari sebagai ibukota provinsi Sulawesi Tenggara dengan memiliki luas daratan sebesar 295,89 Km² atau 0,78 persen dari luas daratan Provinsi Sulawesi Tenggara. Saat ini kota Kendari terdiri atas 10 kecamatan dan 64 kelurahan dengan jumlah penduduk mencapai 359.371 jiwa. Kondisi tersebut merupakan peluang bagi tumbuh kembangnya pelaku usaha khususnya usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang hingga sampai saat ini tercatat 10 862-unit usaha baik skala mikro, kecil dan menengah. Berdasarkan data Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari jumlah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berdasarkan klasifikasi usaha di kota Kendari dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.3: Data jumlah UMKM di Kota Kendari pada tahun 2018

Kota	Kriteria Usaha			Jumlah
	Mikro (unit)	Kecil (unit)	Menengah (unit)	
Kendari	8 498	1 897	467	10 862

Sumber: Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari, diolah Peneliti (2018).

Pada tabel tersebut dapat dilihat bahwasanya jumlah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari adalah 10 862 pelaku usaha yang terdiri dari 8 498 usaha mikro, 1 897 usaha kecil dan 467 usaha menengah.

Dengan jumlah tersebut dapat dikatakan bahwa peran dan kontribusi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari sangat besar terhadap perekonomian kota Kendari. Melihat banyaknya usaha yang ada di kota Kendari, di antaranya pada sektor jasa, perdagangan dan juga industri, maka sangat sesuai

bila kota Kendari mendapatkan julukan garda terdepan perekonomian Sulawesi Tenggara (Sultra). Apabila potensi unggulan ini dari usaha-usaha tersebut dikembangkan dan dikelola dengan komitmen yang kuat oleh pemerintah kota Kendari khususnya Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari maka akan memberikan manfaat yang besar bagi pemerintah kota Kendari dan masyarakat kota ini dalam memajukan pendapatan dan taraf perekonomian.

Dengan kondisi dan lokasi yang strategis menjadikan kota ini menaikan pertumbuhan ekonomi daerah karena faktor keberadaan dari para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Dengan demikian pemerintah kota Kendari harus memperhatikan dan mempertahankan sekaligus meningkatkan fasilitas bagi para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di setiap daerah (kelurahan dan kecamatan) dan hal tersebut dapat dilihat dari jumlah pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di Kota ini.

Tabel 4.4: Data Jumlah UMKM di kota Kendari berdasarkan kecamatan pada tahun (2018)

No	Kecamatan	Kriteria Usaha			Jumlah
		Mikro (unit)	Kecil Unit)	Menengah (unit)	
1	Mandongga	4 244	375	11	4 630
2	Baruga	201	102	9	312
3	Puuwatu	672	106	14	792
4	Kadia	231	221	25	477
5	Wua-wua	293	257	42	592
6	Poasia	894	176	38	1 108
7	Abeli	283	96	7	386
8	Kambu	596	356	40	992
9	Kendari	295	123	272	690

Lanjutan Tabel 4.4

No	Kecamatan	Kriteria Usaha			Jumlah
		Mikro (unit)	Kecil Unit)	Menengah (unit)	
10	Kendari Barat	789	85	9	883

Sumber: Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari, diolah Peneliti (2018).

Tabel tersebut merupakan data Jumlah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari berdasarkan kecamatan pada tahun (2018). Dapat dilihat bahwa di kota ini masih banyak usaha yang berskala mikro daripada skala kecil. usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) terbanyak ada pada kecamatan mandonga sebanyak 4 244 usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan terendah berada pada kecamatan baruga sebanyak 201 usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

4.1.5 Deskripsi Informan Penelitian

Berdasarkan hasil pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti mengenai implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari maka dalam pemilihan informan dalam penelitian ini peneliti menggunakan cara pengambilan sumber data yang telah sering digunakan pada penelitian kualitatif yakni *purposive*. *Purposive* merupakan suatu teknik pengambilan sumber data dengan berdasarkan pertimbangan tertentu. Oleh karena itu, pada penelitian ini yang menjadi informan penelitian yakni, kepala Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dan kepala bidang perdagangan, koperasi dan UMKM kota Kendari. Informan dalam penelitian ini juga selain mengambil dari pegawai Dinas sebagai *key informan* yakni Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari untuk keabsahan data penelitian dan untuk dapat menggali secara mendalam mengenai penelitian ini maka peneliti pun mengambil informan dari luar pegawai Dinas. Informan tersebut diantaranya yakni pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kota Kendari.

Tabel. 4.5: Informan Penelitian

No	Kode Informan (A)	Nama	Keterangan
1	A1	Syam Alam., SE. M.Si	Kepala Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari
2	A2	Hadi Muliyanto., SE. M.Si	Kasi. Pembinaan dan Pengembangan UMKM kota Kendari

Sumber: Peneliti, diolah (2018).

4.1.6 Informan Penelitian Berdasarkan Kecamatan di kota Kendari

Informan penelitian berdasarkan kecamatan di kota Kendari dapat dilihat pada Tabel 4.6, berikut:

Tabel. 4.6: Informan penelitian berdasarkan kecamatan di kota Kendari

No	Kecamatan	Jenis Usaha			Jumlah
		Mikro	Kecil	Menengah	
1	Mandonga	2	2	2	6
2	Baruga	2	2	2	6
3	Puuwatu	2	2	2	6
4	Kadia	2	2	2	6
5	Wua-wua	2	2	2	6
6	Poasia	2	2	2	6
7	Abeli	2	2	2	6
8	Kambu	2	2	2	6
9	Kendari	2	2	2	6
10	Kendari Barat	2	2	2	6
	Total	20	20	20	60

Sumber: Peneliti, diolah (2018).

Berdasarkan Tabel. 4.6 diatas, dapat diketahui bahwa terdapat 60 informan penelitian yang menjadi objek penelitian yang terdiri dari usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang masing-masing diambil 2 informan yang terdiri dari 1 laki-laki dan 1 perempuan dari setiap kecamatan di kota Kendari.

4.1.7 Informan Penelitian Berdasarkan Jenis Usaha

Informan penelitian berdasarkan jenis usaha dapat dilihat pada Tabel 5.7, sebagai berikut:

Tabel. 4.7: Informan Penelitian Berdasarkan Jenis Usaha

No	Jenis Usaha	Jumlah
1	Mikro	20
2	Kecil	20
3	Menengah	20
Total		60

Sumber: Peneliti, diolah (2018).

Berdasarkan Tabel. 4.7 diatas, dapat diketahui bahwa terdapat 60 informan penelitian yang menjadi objek penelitian yang terdiri dari usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang masing-masing diambil 20 informan dari setiap kecamatan di kota Kendari. Penjabaran nya dijelaskan pada Tabel. 4.8, Tabel. 4.9, dan pada Tabel. 4.10 dibawah ini:

Tabel. 4.8: Informan Penelitian Berdasarkan Usaha Mikro

No	Kode Informan (B)	Nama Pemilik	Nama Usaha	Jenis Usaha
1	B1	Bahta	Nanggala Moto	Makanan dan Minuman
2	B2	Hendrik	Teras Bambu	Warung makan
3	B3	La Aka	Kios Adi Wijaya	Sembako

Lanjutan Tabel. 4.8

No	Kode Informan (B)	Nama Pemilik	Nama Usaha	Jenis Usaha
4	B4	Murad	Kios Dirga	Sembako
5	B5	Mufida	Kios Sinar Harapan	Sembako
6	B6	Musina	Kios Sinar Aidian	Sembako
7	B7	Nurhasanah	Kios Jelita	Perdagangan
8	B8	Rais	Sinar Purnama	Warung makan
9	B9	Sulaiman T	Kios Ujung Puro	Sembako
10	B10	Suryati	Kios lala	Sembako

Sumber: Peneliti, diolah (2018).

Berdasarkan Tabel. 4.8, dapat diketahui bahwa terdapat 10 informan penelitian berdasarkan jenis usaha mikro yang menjadi objek penelitian yang terdiri dari jenis usaha sembako, perdagangan dan warung makan.

Tabel. 4.9: Informan Penelitian Berdasarkan Usaha Kecil

No	Kode Informan (C)	Nama Pemilik	Nama UMKM	Jenis Usaha
1	C1	Adi	PT. Hasnil Jaya Perkasa	Barang dan jasa
2	C2	Arifin	UD. Bintang Nusa Biru	Hasil laut
3	C3	Amdiah	PT. Trans Sejahtera Utama	Makanan dan Minuman
4	C4	Hasbullah	PT. Bukit Laeuru Permai	Barang dan jasa
5	C5	Harun	Aroma Nusantara	Makanan dan Minuman
6	C6	Petrus	PT. Pelangi Dwi KMPO	Barang dan jasa
7	C7	Rifan	Kendari Square Bersama	Makanan dan Minuman
8	C8	Risky	Café Campus	Makanan dan Minuman

Lanjutan Tabel. 4.9

No	Kode Informan (C)	Nama Pemilik	Nama UMKM	Jenis Usaha
9	C9	Ripuji	PT. Terbit Jaya Lestari	Barang dan jasa
10	C10	Shabri	Sejahtera Abadi	Hasil laut

Sumber: Peneliti, diolah (2018).

Berdasarkan Tabel. 4.9, dapat diketahui bahwa terdapat 10 informan penelitian berdasarkan jenis usaha kecil yang menjadi objek penelitian yang terdiri dari jenis usaha barang dan jasa, makanan dan minuman dan hasil laut.

Tabel. 4.10: Informan Penelitian Berdasarkan Usaha Menengah

No	Kode Informan (D)	Nama Pemilik	Nama UMKM	Jenis Usaha
1	D1	Ashar	PT. Sumber Ikan	Hasil pengolahan ikan
2	D2	Fotosola D.	PT. Onohiha Sejahtera Merdeka	Barang dan jasa
3	D3	Jufri	CV. Tanete Jaya Mandiri	Barang dan jasa
4	D4	Mandi	PT. Permata Nusantara	Barang dan jasa
5	D5	Nato	CV. Brilliant Portuna	Barang dan jasa
6	D6	Rifai R.	CV. Paraga Republik	Barang dan jasa
7	D7	Ridwan	PT. Sumber Bangunan Nusa	Barang dan jasa
8	D8	Rahim	PT. Citra Sultra Merdeka	Barang dan jasa
9	D9	Rauf	PT. Nilam Sultra Mandiri	Minyak Nilam
10	D10	Rusia	PT. Berjaya Adil Makmur	Industri Pembuatan es balok

Sumber: Peneliti, diolah (2018).

Berdasarkan Tabel. 4.10 diatas, dapat diketahui bahwa terdapat 10 informan penelitian berdasarkan jenis usaha menengah yang menjadi objek penelitian yang terdiri dari jenis usaha barang dan jasa.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha

Kota kendari merupakan ibukota dari provinsi Sulawesi Tenggara yang memiliki dinamika perubahan, peluang, dan tantangan di masa yang akan datang terkhusus pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Hadirnya kebijakan yang tepat sasaran, hal itu sangat dibutuhkan. Upaya untuk mengembangkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari sehingga memiliki daya saing agar mampu bersaing maka pemerintah kota Kendari membuat beberapa kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sebagaimana di ungkapkan oleh informan penelitian (A1) yakni, sebagai berikut:

“Bentuk kebijakan pengembangan usaha usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari telah diatur dalam peraturan daerah (perda) nomor 1 tahun 2018 tentang perlindungan dan pengembangan ekonomi kreatif yakni kebijakan fasilitasi pembiayaan dan permodalan; dukungan pemasaran produk dan promosi; serta kemudahan perizinan usaha. Dengan kebijakan ini diharapkan skill para pelaku UMKM dapat terbantu sehingga mampu memiliki daya saing tinggi agar dapat bersaing”

(Wawancara: Kamis 08 November 2018).



Gambar 4.3 Wawancara peneliti dengan kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari (2018)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa terdapat 3 poin kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari dalam upaya menunjang daya saing pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) agar mampu bersaing. Dengan demikian kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) tersebut telah di atur dalam peraturan daerah (perda) nomor 1 tahun 2018 tentang perlindungan dan pengembangan ekonomi kreatif yakni yang *pertama* kebijakan fasilitasi pembiayaan dan permodalan; *kedua* kebijakan dukungan pemasaran produk dan promosi; serta *ketiga* kebijakan kemudahan perizinan usaha. Oleh karena itu dengan adanya kebijakan tersebut diharapkan kemampuan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dapat meningkat dan memiliki daya saing sehingga mampu bersaing.

Merumuskan suatu kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang tepat, pemerintah kota Kendari dalam hal ini Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari selaku fasilitator urusan pemerintahan kota di sektor perdagangan, koperasi dan UMKM berdasarkan asas

otonomi yang menjadi kewenangan dan tugas dekonsentrasi serta pembantuan dalam merumuskan kebijakan telah menyesuaikan dengan rencana strategis (Renstra) untuk mengembangkan sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari. Oleh karena itu, bentuk implementasi dari kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari yakni direalisasikan melalui program-program pelatihan. Untuk mengetahui sejauh mana kemanfaatan program pelatihan dalam memacu pemahaman dan keterampilan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) guna memiliki daya saing maka dibutuhkan proses implementasi yang baik sehingga dapat dirasakan oleh para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Oleh sebab itu hasil wawancara peneliti kepada informan penelitian (A1) mengungkapkan bahwa:

"Selama ini pelatihan yang kami lakukan memang sudah terlaksana namun memang masih ada kekurangan apalagi pada sektor pengelolaan keuangan, itu masih sulit kami memberikan pemahaman tentang spesifikasi pengelolaan keuangan karena pegawai kami tidak ahli di bidang tersebut sementara untuk mendatangkan pe materi yang mahir di bidang tersebut biayanya cukup mahal. Kalau fasilitasi ke bank untuk memperoleh kredit usaha kami sudah lakukan, pertama kami lakukan dulu sosialisasi dengan cara kami undang bank BRI untuk sosialisasi KUR, kemudian kami ajarkan cara membuat proposal bantuan dana pada lembaga non-bank. Kalau sudah jadi baru kami cek setelah itu kami fasilitasi untuk mendapatkan kredit modal usaha, sementara kalau di bank tetap memakai agunan dan bank juga kan jarang juga memberikan pinjaman modal kalau pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) belum bisa mengelola pembukuan karena bank minta bagaimana laporan keuangan usaha nya. Dan itulah makanya kami lakukan pelatihan spesifikasi pengelolaan keuangan tetapi pelatihan yang kami lakukan itu memang lagi-lagi kami memaklumi belum bisa memberikan efek yang lebih bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Sementara untuk kemudahan perizinan usaha sudah di atur dalam peraturan walikota tentang perizinan usaha mikro dan kecil di kecamatan" (Wawancara: Kamis 08 November 2018).

Berdasarkan gambaran hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa pelatihan pengembangan UMKM telah dilakukan namun masih belum maksimal pada sektor manajemen keuangan karena sumber daya manusia (SDM) pada Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari masih belum memadai dan tidak memiliki keahlian khusus untuk melakukan pendampingan manajemen keuangan sedangkan untuk mendatangkan ahli di bidang manajemen keuangan biayanya sangat mahal. Sementara pada proses fasilitasi ke lembaga keuangan yakni dilakukan dengan cara mengundang pihak bank untuk menyosialisasikan kredit modal. Sedangkan dalam hal kemudahan perizinan usaha bagi para pelaku usaha mikro dan kecil di limpahkan pada kecamatan setempat dimana para pelaku usaha bertempat. Hal tersebut juga telah sesuai dengan peraturan walikota Kendari.

Lebih lanjut diungkapkan oleh informan penelitian (A2) yakni sebagai berikut:

“Selama ini pelatihan nya sudah terlaksana meskipun ada beberapa dari pelaku para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang tidak hadir dalam pelatihan-pelatihan yang kami adakan, jadi tidak semua yang ikut itu pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) tetapi kami akan terus berusaha mengundang mereka untuk mengikuti pelatihan-pelatihan yang juga manfaatnya buat mereka. Kami lakukan pelatihan teknis spesifikasi kemasan dan desain, pelatihan teknis manajemen usaha dan pemasaran. Kalau pelatihan teknis spesifikasi kemasan dan desain memang masih sulit juga ya membuat desain kemasan yang harus bagus soalnya kan pegawai kami juga kurang paham cara membuat desain kemasan. Dan kalau untuk pemasaran kami bantu melalui *event*, dan pameran. Namun dari segi sarana prasarana saya akui masih kurang pada lokasi pusat ole-ole hasil produksi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sehingga produk hasil produksi pelaku usaha

mikro, kecil dan menengah (UMKM) belum bisa dikenal secara meluas karena masih terjual di rumah mereka, belum ada tempat pusat yang menampung produk mereka. Dan ini juga memang suatu kekurangan kami” (Wawancara: Kamis 08 November 2018).



Gambar 4.4 Pelatihan Desain Kemasan (2018)

Berdasarkan deskripsi dari informan penelitian (A2) tersebut diatas memberikan gambaran bahwa ketepatan pelatihan-pelatihan belum berjalan dengan baik dilaksanakan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari karena masih adanya para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang belum mengikuti pelatihan yang diselenggarakan. Selain itu pada aspek desain kemasan masih belum maksimal juga karena sumber daya manusia (SDM) pada Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari masih belum memadai. Adapun pada segi pemasaran Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari mengakui bahwa masih belum adanya pusat sentra ole-ole untuk para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk memasarkan produk yang telah dihasilkan sehingga peneliti berkesimpulan bahwa

implementasi pelatihan belum maksimal. Hal serupa diungkapkan oleh informan penelitian (B) yakni:

Dulu saya pernah ikut pameran yang diselenggarakan pemerintah kota (Pemkot) dan pelatihan nya juga, tetapi saya tidak mengerti cara menggunakan aplikasinya. Kalau desain kemasan dulu saya pernah ikut juga, saya diajarkan cara membuat stiker produk, tetapi saat ini tidak ada lagi pelatihan nya. Kalau perizinan usaha saya mengurus di Kantor camat” (Wawancara: Kamis 08 November 2018).

Lebih lanjut informan (C) mengungkapkan

“Saya dulu pernah ikut kegiatannya dan saya rasa materinya lumayan bagus misalnya pembuatan desain kemasan dari plastik dan cara menulis logo produk dan juga banyak motivasi usaha tetapi setelah pelatihan selesai kita tidak di undang lagi untuk evaluasi” Wawancara: Kamis 08 November 2018).

Hal serupa juga disampaikan informan penelitian (D)

“Materinya cukup bagus karena tentang pemahaman bisnis yang di ajarkan, hanya saja setelah saya mengikuti pelatihan sampai selesai saya berharap supaya ada evaluasi peserta yang telah mengikuti tetapi ternyata tidak ada. Itu yang saya rasa kurang” Wawancara: Kamis 08 November 2018).



Gambar 4.5 Wawancara peneliti dengan pelaku usaha sembako (2018)

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan yang terdiri dari kepala Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari, dan Kasi. Pembinaan dan Pengembangan UMKM kota Kendari, serta pelaku usaha mikro, kecil dan menengah diatas tersebut memberikan gambaran bahwa implementasi kebijakan yang direalisasikan melalui program pelatihan dalam upaya pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) agar dapat memiliki daya saing telah dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari namun dalam pelaksanaannya masih belum maksimal. Peneliti menemukan bahwa pelaksanaan program dalam upaya pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) agar dapat memiliki daya saing masih belum maksimal di karena kan belum adanya tindak lanjut (evaluasi) terhadap program yang telah diimplementasikan, masih adanya pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang belum mendapatkan pemahaman setelah mengikuti pelatihan misalnya pengelolaan laporan keuangan, masih belum memadai nya sumber daya manusia (SDM) pada Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dan memiliki keahlian khusus untuk melakukan pendampingan manajemen keuangan, serta belum adanya pusat sentra ole-oleh untuk produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

4.2.2 Efektivitas Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha

Dalam mengukur efektifitas pelaksanaan program peneliti memiliki lima elemen yang dijadikan acuan dalam mewawancarai informan penelitian yakni antara lain, tujuan program, sasaran program, sosialisasi program, pengelolaan dan pembinaan, dan pemantauan. Seyogianya dalam pelaksanaan program tentulah memenuhi cara-cara diatas agar program bisa di ukur ke efektifitas nya,

melihat hal itu maka berdasarkan hasil wawancara peneliti menguraikan ke lima indikator-indikator tersebut sebagaimana hasil wawancara dengan informan penelitian yang dilakukan oleh peneliti di antaranya sebagai berikut:

4.2.2.1 Tujuan program

Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari mempunyai tujuan untuk memenuhi kebutuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota ini. Namun sepertinya tujuan itu belum tercapai dan terealisasikan secara maksimal sebagaimana hasil wawancara peneliti dengan informan penelitian (A1) yakni sebagai berikut:

“Tujuan dari program ini adalah terciptanya peningkatan perekonomian daerah kota kendari melalui pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yakni terdiri dari beberapa poin yaitu (1) meningkatkan partisipasi masyarakat dan dunia usaha untuk mengembangkan Ekonomi Kreatif; (2) meningkatkan produktivitas, daya saing dan pangsa pasar dari Industri Kreatif; (3) meningkatkan akses terhadap sumber daya produktif; (4) meningkatkan akses permodalan; (5) meningkatkan jiwa kreativitas; (6) meningkatkan kemitraan dan Jaringan Usaha Kreatif; serta (7) memberikan perlindungan terhadap usaha industri kreatif yang berbasis lokal. Oleh karena itu, untuk mencapai target tersebut kami membuat program-program misalnya, memfasilitasi para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk bisa mendapatkan akses pembiayaan usaha, mempermudah pengurusan SIUP bagi pelaku usaha mikro dan kecil serta akses pemasaran untuk bisa memasarkan produk-produk yang telah dihasilkan meskipun memang semua belum terlaksana namun kami tetap berusaha. Sementara yang baru terlaksana itu dari segi kemasan produk. Sudah ada beberapa pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang telah mengikuti pelatihan tentang desain, kemasannya sudah mulai bagus. Hanya saja dalam pembukuan

keuangan memang belum semua pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) paham meskipun mereka telah mengikuti pelatihan beberapa kali yang kami selenggarakan bersama pihak bank tetapi kami mencoba terus lakukan pendampingan kepada mereka". (Wawancara: Senin 12 November 2018).

Hal serupa ditambahkan oleh informan penelitian (A1) yakni sebagai berikut:

"Untuk pelaksanaan program kami sudah melaksanakan meskipun memang dari beberapa program memang belum semua memperlihatkan hasil yang baik tetapi kami terus berusaha mendampingi para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) ini. Untuk penyebab karena belum menghasilkan hasil yang baik adalah pegawai kami juga kan belum banyak yang berpengalaman melakukan pendampingan" (Wawancara: Senin 12 November 2018).

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada dua informan diatas memberikan gambaran bahwa tujuan program Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari telah dilaksanakan meskipun dalam pelaksanaannya belum semua program dijalankan sehingga peneliti menarik kesimpulan bahwa pelaksanaan program yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari belum memberikan hasil yang maksimal (belum efektif). Hal tersebut di karena kan masih adanya program yang belum terealisasi secara efektif seperti masih adanya pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang belum bisa melakukan pengelolaan pembukuan keuangan usaha. Selain itu juga masih kurangnya pengetahuan dari sebahagian pegawai Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari untuk melakukan pendampingan secara *intens*.



Gambar 4.6 Wawancara peneliti dengan Kasi. Pembinaan dan Pengembangan UMKM kota Kendari (2018)

4.2.2.2 Sasaran program

Dalam pelaksanaan program tentu memiliki target dan target yang dimaksud oleh penulis dalam penelitian ini adalah sasaran yang telah menjadi target dari penyusunan program yang dilakukan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari. Untuk mengetahui sasaran program yang dimaksud oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari tersebut maka dalam melakukan pelaksanaan program sebagaimana dalam wawancara yang dilakukan peneliti ke pada informan penelitian (A1) tentang pertanyaan siapakah sasaran dari program pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari kota Kendari selama ini? Jawaban atas pertanyaan tersebut yakni sebagai berikut:

"Kalau untuk sasaran program tentu spesifik kepada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ter data dan telah memiliki usaha tetap. Sementara para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang belum ter data dalam data kami, kami tidak melakukan pembinaan kepada mereka tetapi kami masih melakukan pendataan yang sesuai indikator usaha. Persoalannya banyak juga para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang kadang ganti-ganti usaha jika usahanya tidak berkembang. Makanya kami lakukan pembinaan kepada para

pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ter data saja” (Wawancara: Senin 12 November 2018).

Hal senada di sampaikan oleh informan (A1) tentang pertanyaan yang sma, yaitu sebagai berikut:

“Selama ini sasaran program sendiri dipusatkan ke pada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang sudah ter data dan yang sudah memiliki usaha tetap” (Wawancara: Senin 12 November 2018).

Berdasarkan hasil wawancara peneliti yang dilakukan kepada informan penelitian terkait sasaran program memberikan gambaran bahwa selama ini yang menjadi sasaran program adalah para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang telah ter data dan telah memiliki usaha tetap sehingga dengan adanya program-program pelatihan oleh di Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari maka sangat mudah informasi di salurkan.

4.2.2.3 Sosialisasi program

Sosialisasi program merupakan cara agar program tersampaikan kepada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sehingga para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mendapatkan informasi tentang adanya program pengembangan usaha. Keadaan demikian menjadi dasar yang kuat bagi terjalinnya hubungan kemitraan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dengan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Oleh sebab itu, sosialisasi harus terintegrasi dan dilakukan secara terus menerus agar usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mampu memahami bagaimana prosedur dari program ini sendiri. Sebagaimana hasil wawancara yang di ungkapkan oleh informan (A1) terhadap pertanyaan bagaimanakah sosialisasi program yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota

Kendari dalam pengembangan UMKM selama ini di kota Kendari? Jawaban atas pertanyaan tersebut yakni sebagai berikut:

“Selama ini sosialisasi program yang kami lakukan adalah membangun mitra antara dinas dan pihak-pihak yang terkait seperti soal pelatihan pembukuan keuangan kami menjalin komunikasi dengan pihak per bank kan begitupun juga soal dana KUR, dan pelatihan-pelatihan yang lain. Meskipun tidak semua para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) ikut hadir” (Wawancara: Senin 12 November 2018).

Hal serupa juga disampaikan oleh informan (A2) tentang pertanyaan yang sama, yaitu sebagai berikut:

“Sosialisasi yang kami lakukan selama ini memang masih belum berjalan dengan baik karena masih adanya ego sektoral antara dinas yang terkait sehingga para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kebingungan mengikuti pelatihan yang mana harus di ikuti kadang juga pelatihan yang diselenggarakan bertabrakan dengan dinas yang lain” (Wawancara: Senin 12 November 2018).



Gambar 4.7 Sosialisasi program oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari (2018)

Penelitian memberikan gambaran bahwa sosialisasi program yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari selama ini masih belum berjalan dengan baik. Hal tersebut di karena kan masih adanya kendala-kendala yaitu masih adanya ego sektoral antara dinas yang terkait dengan program pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari sehingga para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kebingungan mengikuti pelatihan yang harus di ikuti kadang juga pelatihan yang diselenggarakan oleh dinas terkait bersamaan dengan dinas yang lain.

4.2.2.4 Pengelolaan dan pembinaan

Ketepatan proses pembinaan dan pengelolaan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dalam perencanaan, penyaluran, pembinaan serta pelaporan program begitu penting untuk dilakukan sebagaimana wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan penelitian (A1) tentang pertanyaan bagaimanakah efektivitas proses pembinaan dan pengelolaan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari kepada pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) selama ini?

Jawaban terhadap pertanyaan tersebut yakni sebagai berikut:

“Untuk pengelolaan dan pembinaan memang saya rasa dari kami sendiri masih belum maksimal melakukan karena SDM kami juga belum bisa melakukan pembinaan secara rutin di karena kan para pegawai kami sendiri masih belum memahami cara melakukan pendampingan karena bukan bidang mereka” (Wawancara: Senin 12 November 2018).

Hal yang sama di ungkapkan oleh informan (A2) yakni sebagai berikut:

“Pengelolaan selama ini yang kami lakukan memang belum berjalan dengan baik sebab kami juga masih kekurangan tenaga ahli untuk melakukan pendampingan kepada para pelaku usaha



mikro, kecil dan menengah (UMKM)” (Wawancara: Senin, 12 November 2018).

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari ke dua informan penelitian tersebut diatas memberikan deskripsi bahwa pengelolaan dan pembinaan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari masih belum efektif di karena kan masih kurangnya pemahaman para sumber daya manusia (SDM) yang dimiliki oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari untuk melakukan pembinaan secara rutin. Selain itu juga masih kurangnya tenaga ahli dalam melakukan pendampingan langsung kepada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

4.2.2.5 Pemantauan program

Pemantauan program merupakan hal yang penting karena jika dalam pelaksanaan program berbeda dari rencana maka pemantauan dapat mengidentifikasi dimana letak masalahnya untuk kemudian dicari penyelesaiannya. Pemantauan program juga pada umumnya dilakukan dengan mengumpulkan data/informasi secara reguler dan terus-menerus yang menghasilkan indikator-indikator perkembangan dan pencapaian sehingga hasilnya sangat bermanfaat untuk menilai apakah sebuah program/kebijakan dijalankan sesuai rencana dan apakah tujuan yang ditetapkan dapat dicapai.

Sebagaimana hasil wawancara oleh peneliti ke pada informan penelitian (A1) terkait pertanyaan bagaimanakah efektivitas pemantauan program yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) selama ini di kota Kendari? Jawaban terhadap pertanyaan ini adalah sebagai berikut:

“Pemantauan yang kami lakukan selama ini yakni melakukan kolaborasi dengan dinas yang terkait untuk melihat data

pertumbuhan usaha. Selain itu juga kami melihat dari pertumbuhan usaha pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang sesuai dengan indikator-indikator yang telah kami tentukan.

Memang kami melakukan pemantauan ini masih melihat secara data belum kepada proses melihat langsung usaha mana yang telah tumbuh dengan baik” (Wawancara: Senin 12 November 2018).

Hal senada di ungkapkan oleh informan penelitian (A2) yaitu sebagai berikut:

“Selama ini kami lakukan pemantauan dengan berkolaborasi dengan berbagai pihak di antaranya dinas terkait dan perbankan” (Wawancara: Senin 12 November 2018).

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan penelitian memberikan gambaran bahwa pemantauan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari yakni dengan cara berkolaborasi dengan dinas-dinas yang terkait. Namun hal itu masih fokus terhadap penglihatan laporan secara data pertumbuhan belum kepada proses melihat secara langsung perkembangan usaha para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di lapangan sehingga peneliti menarik kesimpulan bahwa pemantauan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari masih belum maksimal dilakukan karena masih melakukan pemantauan yang sekedar melihat hanya secara data pertumbuhan belum kepada proses melihat langsung pada perkembangan di lapangan.

Dalam menganalisa peneliti hanya mewawancarai dua informan penelitian sebagai pihak penyelenggara program dan mereka dianggap oleh peneliti dapat memberikan informasi terhadap ukuran efektifitas yang meliputi lima aspek di atas.

Dalam hal efektifitas program pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah



(UMKM) sudah memenuhi kriteria namun dalam pelaksanaan masih memiliki kendala. Kendala dalam melaksanakan program dapat berupa ketidaksesuaian implementasi rencana dan hasil yang di dapatkan. Untuk itu perlu adanya sosialisasi yang terus menerus mengenai program agar program mampu memenuhi tujuan yang di inginkan dalam mewujudkan efektivitas implementasi dengan memberikan dampak baik terhadap pengembangan usaha.

4.2.3 Dampak Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha

Kebijakan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) agar dapat berdaya dan memiliki daya saing yakni berupaya untuk meningkatkan daya saing usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang lebih baik. Upaya tersebut yakni direalisasikan melalui program-program yang telah dirumuskan sehingga dengan program-program tersebut pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dapat tumbuh berkembang menjadi usaha yang berkelanjutan dengan orientasi yang lebih besar. Oleh karena itu, program yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari memberikan dampak yang dapat meningkatkan kualitas para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Dampak nyata dari implementasi program terhadap pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang dirasakan oleh pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) tersebut memang membawa dampak positif terhadap target yang dituju.

Baik secara perubahan sikap pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), metode maupun kebiasaan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Dengan adanya kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari tentu sangat di harapkan dapat meningkatkan



keterampilan dan kreativitas para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), selain itu juga tentu diharapkan dapat meningkatkan akses pasar untuk produk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang telah dihasilkan begitupun juga terhadap peningkatan akses kredit modal bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Dengan memberikan dampak yang baik terhadap pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) maka kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dapat dikatakan berhasil diimplementasikan.

4.2.3.1 Peningkatan Keterampilan Sumber Daya pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)

Peningkatan keterampilan sumber daya pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan hal yang paling penting dan harus dimiliki oleh para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sebab dengan adanya kualitas keterampilan yang baik maka akan membawa kepada peningkatan kreativitas untuk menunjang keberlangsungan usaha. Sebagaimana hal tersebut se arah dengan tujuan dari program pelatihan yang dimiliki oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari untuk menciptakan keterampilan para pelaku UMKM agar dapat memiliki daya saing yang baik. Namun sepertinya tujuan dari program tersebut belum direalisasikan secara maksimal sehingga belum memberikan dampak yang baik, hal tersebut diungkapkan oleh informan (B) yakni sebagai berikut:

“Sebenarnya saya dulu pernah ikut pelatihan yang di adakan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari kalau tidak salah bentuk pelatihan yang mereka selenggarakan tentang pelatihan desain sama kemasan, tetapi setelah itu pelatihan sudah tidak ada lagi tindak lanjutnya, atau mau buat pendampingan UMKM kah atau mau buat kelompok-kelompok untuk mengawasi kita, intinya

tidak ada efek baiknya menurut ku” (Wawancara: Jum’at, 16 November 2018).

Lebih lanjut informan penelitian (C) mengungkapkan bahwa

“Dulu saya pernah ikut pelatihan desain produk di hotel oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari yang selenggarakan tetapi saya rasa tidak ada perubahan. Jadi menurut saya percuma saja saya ikut pelatihan karena tidak ada perubahan yang saya rasakan. Apalagi pelatihan-pelatihan nya sekarang sudah tidak ada lagi. Saya juga sudah tidak pernah dengar lagi ada informasi pelatihan-pelatihan. Jadi saya rasa tidak ada yang meningkat. Mau meningkat bagaimana kalau pelatihan saja sudah jarang dilakukan apalagi saya tidak sering mendengar informasi kalau ada pelatihan karena saya tidak pernah dihubungi dengan pegawai dinas biasanya kan kalau ada saya di hubungi” (Wawancara: Sabtu 17 November 2018).

Hal yang sama di ungkapkan oleh informan (D) yakni:

“Saya sudah beberapa kali ikut pelatihan dan tidak ada juga perubahan yang saya rasakan, contoh saja seperti cara membuat desain kemasan hasil olahan nilam, bagaimana saya tahu buat desain kemasan sementara saya tidak tahu buka aplikasi yang di kasih dengan pegawai Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari. Yang saya rasa menarik cara menjaga kualitas produk itu semua disampaikan saat pelatihan tetapi pelatihan nya hanya dilakukan sekali saja sehingga setelah pelatihan besok-besok nya lupa caranya” (Wawancara: Sabtu 17 November 2018).





Gambar 4.8 Wawancara peneliti dengan pelaku usaha minyak nilam (2018)

Berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada beberapa informan penelitian yang di ambil berdasarkan kecamatan berbeda yakni sebanyak 4 orang untuk mewakili para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari memberikan gambaran bahwa implementasi program pelatihan dalam mengembangkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sudah dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dan sudah memenuhi kebutuhan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Namun dalam pelaksana nya masih belum di laksanakan dengan baik sehingga belum memberikan dampak yang maksimal untuk meningkatkan keterampilan sumber daya pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Layanan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari pada *E-Government* masih belum ada kemudahan untuk para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam mengakses informasi, sehingga Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari perlu menambahkan layanan tersebut untuk mempermudah pelaku usaha mikro, kecil dan menengah

(UMKM) untuk mengakses informasi dari Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari.

4.2.3.2 Peningkatan Akses Pasar Produk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)

Akses perluasan pasar yang luas menjadikan hal yang begitu penting bagi para pelaku UMKM dalam pengembangan usahanya, sebab dengan luasnya informasi pasar maka akan berdampak pada penjualan produk yang pelaku usaha hasilkan. Namun selama ini hal itu belum berjalan dengan baik seperti harapan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sebagaimana hal tersebut di ungkapkan oleh informan penelitian (B) yakni sebagai berikut:

“Dulu saya pernah mengikuti pelatihan yang diselenggarakan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari tetapi belum ada perubahan, pelatihan pembuatan kemasan produk yang diadakan belum cukup bagus karena yang ikut banyak dan pemandu nya juga sedikit, jadi tidak maksimal karena peserta yang lain saling rebutan ingin diajar. Dan sekarang saya lihat sudah tidak ada lagi pelatihan-pelatihan” (Wawancara: Sabtu 17 November 2018).

Lebih lanjut informan (C) mengungkapkan yaitu,

“Saya ikut satu kali pelatihan, saya dilatih membuat dodol seperti dodol saya tetapi sekarang sudah tidak ada lagi pelatihan-pelatihan kaya dulu. Jadi sudah tidak lanjut lagi pelatihan nya” (Wawancara: Sabtu 17 November 2018).

Hal senada disampaikan informan (D) yakni,

“Saya lihat tidak ada perubahan, soalnya produk saya ini saya jual di dalam rumah. Karena saya tidak tahu saya mau jual dimana. Tempat penjualan terpusat di sini tidak ada, lya saya lihat belum ada tempat penjualan yang terpusat. Kalau untuk kemasan ya

begini seperti yang adik lihat ini masih memakai pembungkus biasa” (Wawancara: Minggu 18 November 2018).

Berdasarkan hasil wawancara yang di dapat dari beberapa informan di atas tersebut memberikan gambaran bahwa pelatihan yang di lakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari kota Kendari belum memberikan dampak yang baik kepada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk meningkatkan akses pasar produk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari. Dari hasil wawancara ini peneliti menyimpulkan bahwa kekurangan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari untuk memperluas akses pasar produk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah belum adanya pembangunan lokasi sentra penjualan produk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Begitupun juga lokasi terpusat untuk produk ole-ole hasil produksi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Oleh karena itu Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari perlu menambahkan layanan tersebut untuk mempermudah para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam menjual produk yang para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) hasilkan.



Gambar 4.9 Kemasan Abon ikan (2018)

4.2.3.3 Peningkatan Akses Kredit Modal Usaha

Kebijakan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari kota Kendari yang di realisasikan melalui program pelatihan sangat penting untuk membantu para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Dari segi akses kredit modal menjadi *problematika* ter sendiri bagi para pelaku UMKM sebab selama ini pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dalam membantu pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam mendapatkan akses kredit modal dirasa belum seperti yang diharapkan sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan peneliti ke pada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang menjadi informan dalam penelitian ini terhadap pertanyaan bagaimanakah dampak pelatihan yang dilakukan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dalam meningkatkan akses kredit modal selama ini di kota Kendari? Jawaban Informan penelitian (B) mengungkapkan bahwa antara lain;

“Saya rasa selama ini hanya sosialisasi saja. Pernah saya ikut sosialisasi kredit modal itu di balai Kantor camat habis itu di hotel clarion juga disitu disampaikan bahwa ada dana KUR dengan syarat yang mudah tetapi tetap juga pakai agunan kalau kita mau pinjam. Pernah saya coba di bank BRI itu dana KUR hanya saja cair nya lama saya tunggu hampir 3 bulan baru cair, makanya selama ini saya tidak coba lagi pinjam di bank. Bagusnya kalau Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dia fasilitasi kita pinjam kredit modal di bank mungkin saya bisa mengambil terus tetapi katanya pegawai Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari mereka hanya fasilitasi saja lawat sosialisasi saja” (Wawancara: Senin 19 November 2018).

Lebih lanjut informan penelitian (C) mengungkapkan bahwa:

“Saya pernah dengar kalau ada informasi kredit modal tetapi kan hanya untuk meminjam ke bank, baru itu juga perlu pelaporan buku keuangan mana saya tau buat buku laporan keuangan. Memang selama ini ada pelatihan manajemen pembukuan tetapi hanya untuk sekarang tidak ada lagi kabarnya itu pelatihan. Baru setelah kita ikut pelatihan tidak ada juga evaluasi nya. Maunya kan ada juga evaluasi nya setelah kita ikut pelatihan supaya ada keberlanjutan tetapi ini tidak ada” (Wawancara: Senin 19 November 2018).

Hal serupa disampaikan informan (D) yakni:

“Saya pernah juga ikut pelatihan nya pengelolaan pembukuan laporan keuangan hanya setelah saya ikut tidak ada lagi tindak lanjut nya sampai sekarang ini. Jadi kalau mau di bilang meningkat kayak nya tidak, soalnya pelatihan nya hanya setengah hari setelah itu kita selesai tidak ada lagi evaluasi apa yang kita mau dapat itu, tidak ada kasihan. Habis-habis saja waktuku ikut” (Wawancara: Senin 19 November 2018).



Gambar 4.10 Sosialisasi akses pembiayaan usaha (2018).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada beberapa informan penelitian di atas tersebut memberikan gambaran bahwa program

pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari belum dapat memberikan dampak yang maksimal dalam melaksanakan pelatihan. Hal itu di karena kan tindak lanjut (evaluasi) dari pelaksanaan program yang di diimplementasikan belum dilakukan secara baik sehingga untuk mengetahui keberhasilan dari pelaksanaan pelatihan belum bisa di lihat sejauh manakah keberhasilan yang diperoleh dari program pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Bentuk-bentuk Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha

UMKM merupakan suatu usaha yang potensial bagi perkembangan perekonomian Kota Kendari sehingga dalam pelaksanaannya perlu dioptimalkan dan digali kembali potensi-potensi yang ada untuk peningkatan pembangunan ekonomi masyarakat Kota ini. Pengembangan ini tentu saja akan lebih berkembang dengan baik bila di dukung oleh pemerintah Kota Kendari dalam memberikan fasilitas-fasilitas yang diperlukan sebagai penunjang pelaksanaan dan kemajuan usaha yang dijalankan agar dapat menghasilkan kualitas produksi yang baik sehingga memiliki daya saing baik secara nasional maupun internasional. Dalam hal ini peran Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari sebagai perpanjangan tangan dari Pemerintah Daerah untuk membantu mengatasi permasalahan yang terjadi dalam pengembangan UMKM dalam hal produksi dan pengolahan, akses pembiayaan, pemasaran, sumber daya manusia, kemudahan perizinan usaha, serta desain dan teknologi sangat dibutuhkan. Oleh sebab itu, bentuk-bentuk kebijakan pengembangan UMKM dalam meningkatkan

daya saing usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Kota Kendari dijabarkan di bawah ini yakni, sebagai berikut:

4.3.1.1 Kebijakan Fasilitas Pembiayaan dan Permodalan

Tingginya suku bunga, sistem jaminan, proses yang rumit, terbatasnya sumber pada akses kredit modal baik bank maupun *non*-perbankan merupakan suatu kendala bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam mengembangkan usaha sehingga membutuhkan penanganan secara serius. Oleh karena itu, dengan adanya kemudahan-kemudahan dalam memperoleh akses kredit modal usaha merupakan solusi dalam permasalahan pembiayaan UMKM untuk lebih berkembang dan maju.

a) Pemberian Akses UMKM Kota Kendari Pada Sumber-Sumber Pembiayaan

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Kota Kendari pada umumnya mengandalkan modal sendiri dalam menjalankan usahanya mengingat masih rendahnya aksesibilitas terhadap sumber-sumber pembiayaan formal. Mengenai pemberian akses terhadap sumber-sumber pendanaan, Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari telah memberikan akses bagi masyarakat terhadap modal awal. Dana yang diberikan bersumber dari pemerintah pusat (Kementerian Koperasi dan UKM) dan pemerintah provinsi Sulawesi Tenggara.

Dari pemerintah pusat bantuan diberikan melalui LPDB (Lembaga Pengelola Dana Bergulir). Dana tersebut dibagikan kepada koperasi dan pelaku UMKM yang akan melakukan pinjaman modal. Sedangkan dari pemerintah provinsi Sulawesi Tenggara dana tersebut berupa bantuan sosial (Bansos) dan Hibah yang diberikan kepada koperasi yang telah mendapatkan kucuran dana dari pemerintah senilai Rp 25 juta per koperasi untuk para pengusaha UMKM yang ingin

melakukan peminjaman melalui koperasi. Bantuan anggaran setiap tahun dalam bentuk hibah terus mengucur bagi UMKM baik dari APBN maupun APBD, dari tahun 2012 hingga 2018 anggaran tersebut mencapai Rp. 74,4 Miliar. Bantuan dana tersebut dapat dilihat pada Tabel 5.11 Dibawah ini, yakni:

Tabel 4.11: Alokasi Anggaran APBD/APBN sektor UMKM di Provinsi Sulawesi Tenggara

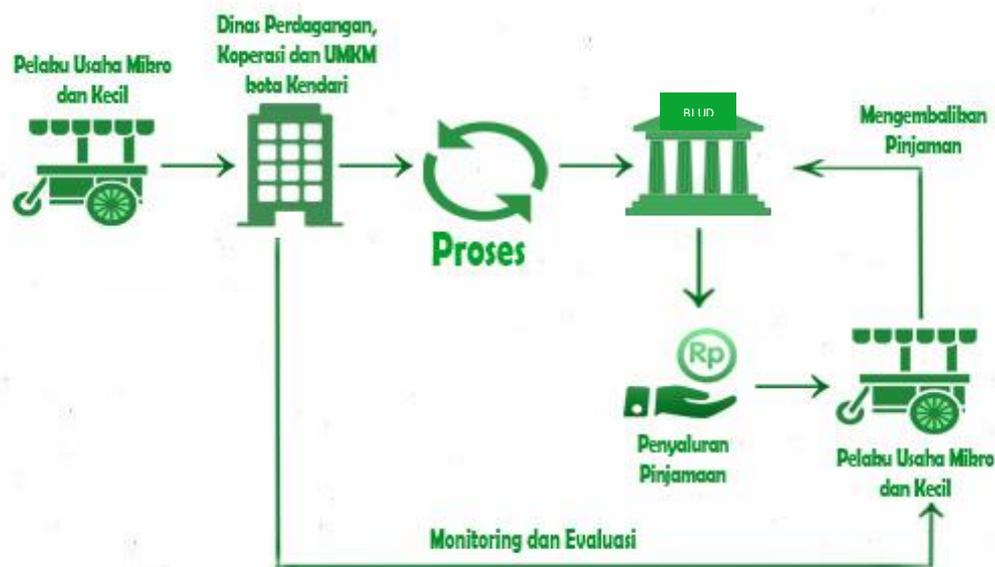
Tahun	Sumber dana		Jumlah (Juta Rupiah)
	APBD (Juta Rupiah)	APBN (Juta Rupiah)	
2012	1.600	3.420	5.020
2013	1.680	3.100	4.780
2014	6.200	6.200	12.400
2015	3.680	8.506	12.186
2016	6.290	6.230	12.520
2017	3.850	8.500	12.350
2018	10.189	3.000	13.189
Total			74.445

Sumber: Balitbang Sulawesi Tenggara (2018)

Dukungan lain yang diberikan oleh pemerintah Kota Kendari (pemkot) terhadap sumber pembiayaan usaha bagi pelaku UMKM yakni menyediakan Badan Layanan Umum Daerah (BLUD) untuk mendukung permodalan pelaku usaha. Badan Layanan Umum Daerah (BLUD) merupakan badan yang dibentuk oleh pemerintah Kota Kendari (pemkot) dan bertanggung jawab langsung kepada walikota kendari. Badan Layanan Umum Daerah (BLUD) berfungsi sebagai satuan kerja perangkat daerah dalam lingkup pemerintah Kota Kendari (pemkot) untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat khususnya pelaku UMKM berupa penyediaan barang atau jasa yang dijual tanpa mengutamakan atau mencari keuntungan. Dana BLUD di alokasikan dari anggaran APBD Kota Kendari. Anggaran yang dialokasikan dari APBD Kota Kendari untuk BLUD sebesar Rp. 750.000.000.

Untuk mendapatkan pinjaman dari BLUD, nasabah tidak perlu menggunakan agunan seperti sertifikat tanah atau agunan bentuk lainnya seperti

proposal, namun cukup hanya memiliki jenis usaha tertentu dan memiliki kartu tanda penduduk (KTP) Kendari. Kredit yang diberikan pada pelaku UMKM diberikan tanpa bunga, namun hanya membayar administrasi Rp. 28.000 setiap transaksi peminjaman kelipatan Rp. 500.000. Untuk mendapatkan pinjaman tersebut, nasabah harus membentuk kelompok beranggotakan sebanyak lima orang. Besaran pinjaman yang diberikan mulai dari Rp. 500.000 sampai Rp. 5.000.000. Mekanisme dalam melakukan fasilitasi pembiayaan dan permodalan terhadap BLUD dapat dilihat pada Gambar 5.11 sebagai berikut:



Gambar 4.11 Mekanisme fasilitasi pembiayaan usaha pada BLUD Kota Kendari (2018)

Sumber: Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari (2018), diolah

Gambar diatas menjelaskan bahwa alur fasilitasi pembiayaan dan permodalan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari dalam upaya merealisasikan tujuan dari kebijakan yang telah di rumuskan dengan maksud memfasilitasi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk mendapatkan pinjaman modal usaha pada Badan Layanan Umum Daerah (BLUD). Di samping pemberian fasilitasi akses pembiayaan pada lembaga *non-*

bank, Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari juga memfasilitasi pelaku UMKM pada perbankan. Fasilitas tersebut terlebih dahulu menggelar sosialisasi perkreditan bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) se-Kota Kendari. Sosialisasi yang dilaksanakan berkerja sama dengan sejumlah bank yang memberikan pelayanan kredit. Setelah diselenggarakan sosialisasi, kemudian melakukan pembinaan melalui penguatan kapasitas kepada masing-masing pelaku usaha UMKM dengan cara mengadakan pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari bekerja sama dengan pihak perbankan. Penguatan kapasitas tersebut lebih diarahkan pada peningkatan kualitas SDM, seperti cara pengelolaan pembukuan keuangan usaha, pengelolaan manajemen usaha dan kegiatan produksi.

b) Pengadaan Pembinaan dan Pelatihan

Pembinaan dan pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari merupakan wujud pemberdayaan sebagai motivasi atau dorongan bagi masyarakat untuk mengasah kemampuan yang mereka miliki serta dapat menjadikan bekal ilmu pengetahuan dan keterampilan bagi masyarakat yang ingin membuka usaha sendiri. Dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari menyediakan pelayanan seperti Klinik UMKM yang bekerja sama dengan pemerintah provinsi Sulawesi Tenggara. Di Klinik UMKM, pelaku UMKM yang masih memiliki kendala dalam pengembangan usahanya dapat berkonsultasi mengenai rencana atau pengembangan usaha yang dijalanckannya. Keterbatasan sumber daya pelaku UMKM di Kota Kendari dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan

optimal. Di samping itu, minimnya pengetahuan mengenai teknologi akan menyulitkan mereka dalam meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan.

Oleh karena itu betapa pentingnya program pembinaan dan pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari ini yang berguna untuk memberikan bekal ilmu pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan usaha yang dijalankannya.

4.3.1.2 Kebijakan Dukungan Pemasaran Produk dan Promosi

Pemasaran merupakan suatu unsur penting dalam sebuah bisnis tanpa adanya pemasaran maka produk yang dihasilkan tidak akan di ketahui oleh konsumen. Pemasaran juga merupakan faktor penting dalam mengembangkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Kebijakan dukungan pemasaran produk dan promosi bagi pelaku UMKM adalah suatu hal yang urgen karena dengan adanya kebijakan dukungan pemasaran maka dapat menunjang pengembangan UMKM di Kota Kendari dan produk yang dihasilkan dapat di pasarkan ke pasar yang lebih luas.

a) Peningkatan Promosi Produk

Dalam hal ini kegiatan peningkatan promosi produk yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari yaitu berupa kegiatan seperti bazar atau pameran UMKM yang diadakan di tempat keramaian seperti pelataran tugu MTQ dan Lippo Plaza saat perayaan HUT Sultra ataupun saat HUT Kota Kendari. Selain itu, kegiatan ini biasanya diadakan di luar kota bahkan sampai ke luar pulau seperti kegiatan promosi produk yang dilakukan di Surabaya pada tanggal 10 – 14 Agustus 2018 di Atrium Mall Grand City yang diselenggarakan oleh PT Debindo dengan nama Surabaya Great Expo 2018.

Kegiatan ini juga bekerja sama dengan pemerintah provinsi Sulawesi Tenggara untuk mempermudah suatu wilayah dalam bekerja sama dengan provinsi lain. Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari dalam hal ini melakukan kegiatan promosi produk rutin setiap tahun dengan lokasi yang berbeda-beda. Dengan keanekaragaman lokasi serta peserta UMKM dari seluruh penjuru di Indonesia, hal tersebut bermanfaat untuk memperluas jaringan pemasaran UMKM sampai ke tingkat internasional.

b) Perluasan Pemasaran Produk

Dalam hal ini Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari telah memberikan sarana dalam pemasaran produk yaitu dengan mengadakan kegiatan promosi produk. Saat ini dengan kecanggihan teknologi, pemasaran dapat dilakukan menggunakan sistem *online*. Karena dengan internet jaringan pemasaran bisa dijangkau hingga ke luar negeri. Namun, hal ini kurang dipahami oleh para pelaku UMKM karena faktor pendidikan serta ilmu pengetahuan berbasis *e-bisnis* yang masih rendah. Untuk mengikuti perkembangan jaman, berbagai pelatihan yang diberikan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari mengenai IT diikuti oleh pelaku UMKM di Kota Kendari.

c) Penyediaan Sarana dan Prasarana

Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari menyediakan sarana dan prasarana dengan cara memberikan tempat secara gratis sebagai pelatihan bagi masyarakat yang ingin melakukan usaha. Selain itu dalam pemasaran, kegiatan seperti bazar atau pameran untuk hasil produksi UMKM juga disediakan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari yang bekerja sama dengan UMKM yang berada di kota-kota lain. Adapun sarana sebagai konsultasi bagi masyarakat yang memiliki permasalahan dalam

usahanya, yaitu dengan menyediakan pelayanan Klinik KUMKM yang bekerja sama dengan pemerintah provinsi Sulawesi Tenggara. Tetapi mengenai sarana untuk Klinik KUMKM sendiri, Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari tidak memiliki fasilitas tersebut seperti yang ada di kota-kota lainnya.

Selain itu, belum adanya fasilitas sentra penjualan ole-ole yang di sediakan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari.

4.3.1.3 Kebijakan Kemudahan Perizinan Usaha

Salah satu aspek yang sangat penting untuk pengembangan UMK adalah legalitas usaha. Legalitas usaha melalui perizinan sangat penting bagi UMK untuk dapat mengakses permodalan dalam mengembangkan usahanya.

Indonesia telah memiliki regulasi yang mengatur UMKM yaitu Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2013 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro. Perizinan usaha sebagai salah satu aspek yang menjadi kewenangan Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah. Pasal 7 ayat (1) huruf e UU UMKM secara lengkap menyatakan:

- 1) Pemerintah dan Pemerintah Daerah menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi aspek:
 - a) Pendanaan;
 - b) Sarana dan prasarana;
 - c) Informasi usaha;
 - d) Kemitraan;
 - e) Perizinan usaha;

- f) Kesempatan berusaha;
- g) Promosi dagang; dan
- h) Dukungan kelembagaan.

2) Dunia usaha dan masyarakat berperan serta secara aktif membantu menumbuhkan iklim Usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1)

Lebih lanjut Pasal 12 UU UMKM mengatur aspek perizinan usaha ditujukan untuk:

- a) Menyederhanakan tata cara dan jenis perizinan usaha dengan sistem pelayanan terpadu satu pintu; dan
- b) Membebaskan biaya perizinan bagi Usaha Mikro dan memberikan keringanan biaya perizinan bagi Usaha Kecil. Ketentuan lebih lanjut mengenai persyaratan dan tata cara permohonan izin usaha kemudian diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2013.

Usaha mikro dan usaha kecil (UMKM) dalam melakukan usahanya harus memiliki bukti legalitas usaha. Bukti legalitas usaha untuk UMKM diberikan dalam bentuk surat izin usaha, tanda bukti pendaftaran, atau tanda bukti pendataan.

Surat izin usaha diberlakukan pada usaha Kecil *non*-perseorangan dan usaha menengah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Tanda bukti pendaftaran diberlakukan pada usaha kecil perseorangan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, sedangkan tanda bukti pendataan diberlakukan pada usaha mikro sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-

undangan. Peraturan Presiden (Perpres) Izin usaha mikro, kecil (IUMK) merupakan komitmen Pemerintah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi daerah dan upaya pemberdayaan pelaku usaha mikro dan kecil. Sebelum Perpres

IUMK, penyederhanaan tata cara perizinan diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2013.

Dengan adanya Perpres IUMK, izin usaha bagi pelaku UMK dilakukan melalui penerbitan izin dalam bentuk naskah satu lembar dan akses pelayanan disederhanakan dengan mendekatkan penyelenggaraan pelayanan terpadu satu pintu pada pelaku usaha mikro dan kecil melalui pendelegasian wewenang kepada perangkat daerah kabupaten/kota yang terdekat dengan pelaku UMK, yaitu camat. Sebelum diberlakukannya Perpres IUMK, perizinan UMK diselenggarakan oleh pelayanan terpadu satu pintu (PTSP) di pemerintah provinsi atau pemerintah kabupaten/kota. Hal ini diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2013 yang menyatakan perizinan untuk UMK dilaksanakan dengan penyelenggaraan pelayanan terpadu satu pintu (PTSP) yang diselenggarakan oleh Pemerintah dan Pemerintah Daerah, yaitu oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal untuk pelayanan perizinan dan non-perizinan di bidang penanaman modal yang merupakan urusan Pemerintah; oleh Pemerintah provinsi untuk pelayanan perizinan dan non-perizinan dari urusan wajib dan urusan pilihan yang menjadi urusan provinsi; dan oleh Pemerintah kabupaten/kota untuk pelayanan perizinan dan non-perizinan dari urusan wajib dan urusan pilihan yang menjadi urusan kabupaten/kota.

Adapun penyelenggaraan perizinan UMK disederhanakan dengan pendelegasian wewenang kepada perangkat daerah kabupaten/ kota yang terdekat dengan pelaku UMK, yaitu camat dengan maksud pemerintah mendorong masyarakat untuk berusaha memenuhi penghidupannya sendiri, bisa hidup secara layak dengan pekerjaan yang dipilihnya, dengan tetap memperhatikan hak masyarakat lainnya. Oleh karena itu, melalui Peraturan

Walikota (perwali) nomor 37 tahun 2015 tentang pendelegasian kewenangan pelaksanaan izin usaha mikro dan kecil kepada kecamatan di Kota Kendari, Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari berkoordinasi dengan Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPM-PTSP) Kota Kendari untuk mempermudah proses perizinan usaha bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

a) Pemberian Kemudahan Pengurusan Izin Usaha Mikro dan Kecil Melalui Camat

Pelaksanaan perizinan usaha untuk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari telah dilimpahkan kepada camat tempat pelaku usaha bertempat agar pengurusan perizinan usaha mudah di akses oleh para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Peraturan Walikota (perwali) nomor 37 tahun 2015 tentang pendelegasian kewenangan pelaksanaan izin usaha mikro dan kecil kepada kecamatan di Kota Kendari. Perwali ini ditujukan kepada camat sebagai pelaksana IUMK di Kota Kendari. Perwali IUMK Kota Kendari bertujuan untuk memudahkan akses dan mendekatkan penyelenggaraan pelayanan pada pelaku usaha mikro, dan kecil. Dalam hal ini pelaksanaan pemberian IUMK didelegasikan kepada camat.

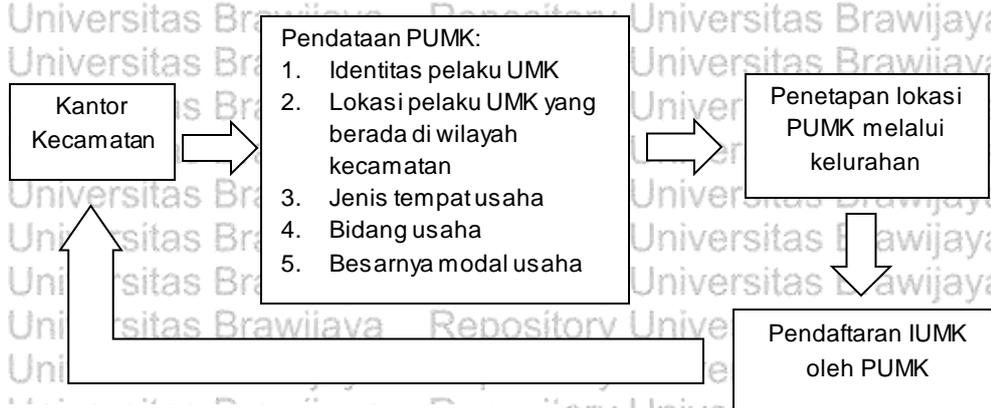
Dalam rangka pemberian IUMK, Camat melakukan pendataan dan menetapkan lokasi pelaku UMK di wilayah kerjanya berkoordinasi dengan Lurah. Pendataan pelaku UMK dilakukan berdasarkan identitas pelaku UMK, lokasi pelaku UMK di wilayah kecamatan, jenis tempat usaha, bidang usaha, dan besarnya modal usaha. Sedangkan penetapan lokasi pelaku UMK dilakukan dengan memperhatikan kepentingan umum, social, budaya, estetika, ekonomi, keamanan, ketertiban, kesehatan, dan/atau kebersihan lingkungan. Penerbitan



IUMK oleh camat dalam bentuk naskah 1 (satu) lembar paling lambat 1 (satu) hari kerja sejak tanggal penerimaan surat permohonan pendaftaran IUMK diterima lengkap dan benar. Pemberian IUMK tidak dikenakan biaya, retribusi, dan/atau pungutan lainnya. Hak-hak PUMK sebagai berikut:

- a. Melaksanakan kegiatan usaha;
- b. Mendapatkan informasi dan sosialisasi atau pemberitahuan terkait kegiatan usahanya;
- c. Mendapatkan pembinaan dan kemudahan dalam pemberdayaan dari Pemerintah Daerah;
- d. Mendapatkan kemudahan dalam akses pembiayaan ke lembaga keuangan, bank atau non-bank.

Mekanisme pemberian izin pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kecamatan merupakan cara untuk mempermudah para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk mendapatkan legalitas usaha. Mekanisme pemberian izin usaha Mikro dan Kecil dapat di lihat pada Gambar 5.12 di bawah ini yakni sebagai berikut:



Keterangan:

UMK = Usaha Mikro dan kecil

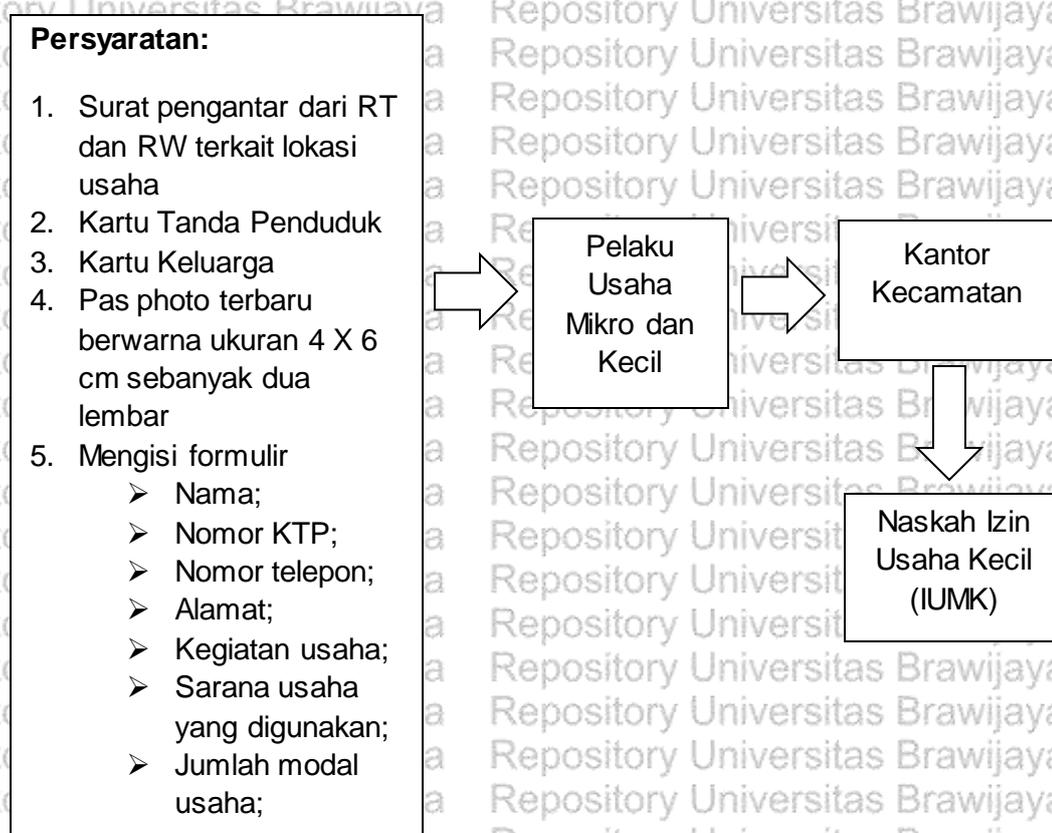
PUMK = Pelaku Usaha Mikro dan kecil

Gambar 4.12 Mekanisme pemberian Izin usaha mikro dan kecil (UMKM) di Kecamatan

Sumber: Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UMKM kota Kendari

Berdasarkan pada gambar diatas memberikan gambaran bahwa pendataan di lakukan oleh kantor kecamatan kemudian penetapan lokasi terhadap PUMK di wilayahnya melalui kelurahan.

Mekanisme penerbitan izin usaha pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kecamatan dapat di lihat pada Gambar 5.12 di bawah ini yakni sebagai berikut:



Gambar 4.13 Mekanisme penerbitan Izin Usaha Mikro dan Kecil di Kecamatan
Sumber: Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UMKM kota Kendari

b) Pemberian Kemudahan Pengurusan Izin Usaha Menengah Melalui Aplikasi Si Cantik Cloud

SiCantik Cloud merupakan singkatan dari Aplikasi Cerdas Layanan Perizinan Terpadu untuk Publik berupa sistem cloud yang dapat digunakan oleh

instansi pemerintah secara gratis. SiCantik Cloud merupakan aplikasi berbasis web yang akan terintegrasi dengan Online Single Submission (OSS) untuk perizinan berusaha maupun layanan lain yang dilaksanakan di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPM-PTSP). Dasar hukum dari SiCantik Cloud yakni Peraturan Presiden Nomor 97 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Perijinan dan Non-Perijinan oleh PTSP wajib menggunakan pelayanan secara elektronik (PSE). Terkait dengan PTSP daerah dijelaskan dalam Permendagri Nomor 138 Tahun 2017.

Pada tanggal 8 desember 2018 Walikota Kendari meluncurkan sekaligus meresmikan aplikasi SiCanctik Cloud bersama Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPM-PTSP) Kota Kendari. Aplikasi ini bertujuan untuk mempermudah masyarakat khususnya pelaku usaha menengah Kota Kendari dalam proses perizinan usaha. Selain aplikasi SiCantik pemberian kemudahan juga yakni layanan sms Gateway. Tujuan sms Gateway untuk memberikan informasi kepada pelaku UMKM bahwa dokumen-dokumen perizinan telah diproses dan setelah proses perizinan selesai akan disampaikan kembali melalui sms Gateway.

4.3.2 Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha

Implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing di kota Kendari secara operasional dilaksanakan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari melalui program-program seperti pelatihan yang sudah terencana dalam rencana strategi (Renstra). Hal tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.2.8 di bawah ini yakni sebagai berikut:

Tabel 4.12: Rencana Strategi (Renstra) Dinas perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari

No	Program	Keterangan	Satuan	Anggaran
1	Fasilitasi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah	Terlaksananya Fasilitasi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah	Orang	1,959,500,000
2	Sosialisasi Penyediaan Permodalan bagi UMKM	Terlaksananya Sosialisasi Penyediaan Permodalan bagi UMKM	Orang	200,000,000
3	Pembinaan dan Pemberdayaan Industri Kecil dan Kerajinan	Terlaksananya Pembinaan dan Pemberdayaan Industri Kecil dan Kerajinan	Orang	755,750,000
4	Pelatihan Penciptaan Wirausaha baru	Terlaksananya Pelatihan Penciptaan Wirausaha baru	Orang	-
5	Pelatihan Kewirausahaan Usaha Kecil Mikro	Terlaksananya Pelatihan Usaha Kecil Mikro	Orang	200,000,000
6	Pelatihan Pendampingan Peningkatan Kapasitas Bagi Pelaku UMKM	Meningkatnya Kapasitas Pelaku UKM	Orang	-
7	Pelatihan Kewirausahaan Binaan PKK Kota Kendari	Terlaksananya Pelatihan Kewirausahaan Binaan PKK Kota Kendari	Orang	75,000,000
8	Pelatihan Peningkatan Kewirausahaan Organisasi UP2K PKK Kota Kendari	Terlaksananya Pelatihan Peningkatan Kewirausahaan Organisasi UP2K PKK Kota Kendari	Orang	75,000,000

Lanjutan Tabel 4.12

No	Program	Keterangan	Satuan	Anggaran
9	Pelatihan Kewirausahaan Pembuatan Tenun dan Perak Khas Kota Kendari	Meningkatnya pelaku usaha baru	Orang	99,750,000
10	Pelatihan Penciptaan Wirausaha Baru (WUB) bagi Ibu-Ibu Rumah Tangga Dengan Pendekatan Kelompok	Meningkatnya pelaku usaha baru Khususnya Ibu-Ibu Rumah tangga	Orang	199,580,000
11	Pelatihan Teknis Manajemen Usaha dan Pemasaran Bagi Pelaku Usaha Kecil Mikro/Sektor Informal	Meningkatnya Kapasitas Pelaku UKM sektor Informal	Orang	199,580,000

Sumber: Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UMKM kota Kendari 2018

Kebijakan yang dilakukan terlihat sebagai suatu program pembinaan dan pemberdayaan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang bermanfaat bagi pelaku usaha terutama bagi pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari. Maksud dari pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yakni untuk memberdayakan potensi yang dapat di kelola secara komersial sehingga dapat memberikan dampak yang baik bagi keberlangsungan ekonomi kreatif masyarakat. Hal tersebut juga memberikan gambaran bahwa pentingnya memberdayakan potensi sumber daya alam (SDA) yang ada dan di sertai dengan tujuan sehingga bisa memberdayakan masyarakat guna menopang kemandirian ekonomi masyarakat suatu daerah. Nurjannah

(2014) program pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan kebijakan pengembangan bisnis usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk diimplementasikan oleh berbagai pihak yang berkepentingan. Lebih lanjut Nurjannah (2014) strategi yang ditempuh untuk pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yaitu meningkatkan kemampuan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam mengakses sumber pembiayaan, meningkatkan kuantitas dan kualitas melalui pelatihan berwirausaha, meningkatkan kuantitas dan kualitas layanan pembiayaan bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), memberikan fasilitas dan dukungan bagi lembaga keuangan dalam memberikan layanan pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Dengan demikian upaya membawa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) ke arah yang lebih baik di butuhkan suatu pendampingan dan pembinaan ekstra yang di rencanakan melalui kebijakan berupa program-program yang telah di rumuskan. Oleh karena itu, keberhasilan suatu implementasi kebijakan memberikan gambaran bahwa tujuan yang di tuju telah tercapai.

Menurut Fatih (2010) implementasi kebijakan merupakan suatu penerapan program yang dilakukan secara baik dan benar dalam rangka mencapai tujuan kebijakan. Namun sebaliknya bahwa implementasi kebijakan tidak selalu sejalan dengan apa yang sudah direncanakan dalam tahap formulasi kebijakan, ataupun antara visi dengan realitas. Sebagaimana Hogwood dan Gunn (1984) kegagalan implementasi dapat terjadi dalam setiap kebijakan selama proses pelaksanaannya. Dimana kebijakan tersebut tidak berhasil dalam mewujudkan tujuan yang telah di rumuskan sehingga memberikan dampak atau hasil akhir yang tidak dikehendaki. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti



didapatkan hasil bahwa implementasi program yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari telah di laksanakan sesuai prosedur namun dalam pelaksanaannya dapat dikatakan bahwa belum mencapai hasil yang maksimal sebab terlihat dari hasil wawancara bahwa masih adanya pelaku UMKM yang belum mampu melakukan pengelolaan pembukuan laporan keuangan. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari informan (A) "sejauh ini yang saya lihat dengan adanya pelatihan-pelatihan yang kami adakan mulai ada perubahan untuk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) misalnya dari segi kemasan produk dan pemahaman menggunakan media sosial (Medsos) meskipun dalam pengelolaan pembukuan laporan keuangan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) masih kurang tetapi kami mencoba terus melakukan pemantauan dan pendampingan". Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Rinaldi *et al.*, (2018) bahwa pelaku umkm masih kurang ikut berpartisipasi dalam mengikuti pelatihan-pelatihan, seminar, workshop serta bimbingan teknis yang diadakan, selain itu disebabkan karena kebijakan yang belum ter sosialisasi secara merata kepada para pelaku umkm serta kurangnya kepatuhan kelompok sasaran.

Hogwood dan Gunn (1984) kegagalan implementasi dapat terjadi dalam setiap kebijakan selama proses pelaksanaannya, dimana kebijakan tersebut tidak berhasil dalam mewujudkan tujuan yang telah di rumuskan sehingga memberikan dampak atau hasil akhir yang tidak dikehendaki. Menurut Grindle (1980) tiga hambatan besar yang seringkali muncul dalam pelaksanaan suatu kebijakan, yakni: (1) ketiadaan kerja sama vertikal, antara atasan dengan bawahan; (2) hubungan kerja horizontal yang tidak sinergis; dan (3) masalah penolakan terhadap perubahan yang datang dari publik maupun kalangan birokrasi sendiri.

Oleh karena itu, Implementasi kebijakan pada prinsipnya adalah cara agar sebuah kebijakan dapat mencapai tujuannya, tidak lebih dan tidak kurang digunakan untuk mengimplementasikan suatu kebijakan. Pada praktiknya, implementasi kebijakan tidak selalu sejalan dengan apa yang sudah direncanakan dalam tahap formulasi kebijakan, atau antara visi dengan realitas.

4.3.3 Efektifitas Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha

Mengukur efektifitas suatu implementasi program dapat dilihat dari sejauh mana program tersebut memberikan dampak nyata terhadap pelaku usaha. Program yang memiliki dampak nyata dapat dilihat dari hasil program tersebut yang dihasilkan dan tentu hasil yang baik berdasarkan rencana yang disusun dengan baik pula, program yang disusun dengan sangat baik dan teliti pastilah dengan cepat berdampak terhadap peningkatan keterampilan pelaku usaha, untuk itu diperlukan ukuran yang jelas dalam menentukan program yang efektif atau tidak. Menurut Weiss (1972) ukuran efektifitas program dapat diukur dengan menggunakan 5 elemen utama dalam model evaluasi program, antara lain, tujuan program, sasaran program, sosialisasi program, pengelolaan dan pembinaan, pemantauan program. Penjabaran dari enam indikator tersebut antara lain sebagai berikut:

4.3.3.1 Tujuan

Penetapan tujuan yang memberikan dampak yang efektif menjadikan hasil yang ingin dicapai semakin terfokus sebab hal itu bisa menjelaskan langkah-langkah yang dapat diambil. Hasil yang ingin dicapai pun akan terwujud bilamana tujuan suatu program terencana dan dilaksanakan dengan benar serta akurat. Namun, suatu tujuan harus ditinjau secara berkala sehingga dapat



menyesuaikannya dengan situasi yang terus berubah di lapangan. Tanpa adanya penetapan tujuan yang akurat, maka pencapaian hasil hanya sebuah hal yang sulit diwujudkan. Dengan terpenuhinya pencapaian hasil yang dimana hal tersebut merupakan manfaat utama dalam sebuah target hasil yang ingin dicapai maka ada juga beberapa hal yang akan diperoleh bila menetapkan tujuan dengan baik.

Dalam penelitian ini tujuan dari Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dalam suatu implementasi kebijakan pengembangan UMKM terhadap daya saing usaha sangat jelas hal ini selaras dengan visi-misi dari Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari bahwa tujuan program tersebut adalah untuk meningkatkan kesejahteraan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) serta terciptanya Industri, Perdagangan, Koperasi dan UMKM sebagai pelaku utama dalam perekonomian daerah yang berdaya saing tinggi melalui program peningkatan keterampilan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari. Hal ini dipertegas oleh informan penelitian (A) yang menyatakan bahwa tujuan dari program ini sebenarnya sudah terangkum dalam visi misi yakni terciptanya Industri, perdagangan, koperasi dan UMKM yang berdaya saing tinggi namun secara spesifik adalah terciptanya peningkatan perekonomian daerah kota kendari melalui pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui program-program yang dapat memfasilitasi para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk bisa mendapatkan akses pembiayaan usaha, serta akses pemasaran untuk bisa memasarkan produk-produk yang telah dihasilkan. Seperti yang di katakan Kartasmita (1996) harus meliputi aspek-aspek, diantaranya:

- a. Peningkatan akses kepada asset produktif, terutama modal, di samping teknologi, manajemen, dan segi lainnya.

- b. Pelatihan mengenai pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berusaha teramat penting. Namun, bersamaan juga perlu ditanamkan semangat jiwa wirausaha.
- c. Kelembagaan ekonomi dalam arti luas adalah pasar. Maka memperkuat pasar sangatlah penting, hal tersebut harus disertai dengan pengendalian agar proses berjalannya pasar tidak keluar dari apa yang diinginkan yang nantinya justru mengakibatkan kesenjangan. Untuk itu diperlukan intervensi-intervensi yang tepat dan tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah yang mendasar dalam suatu ekonomi bebas, tetapi tetap menjamin terjadinya pemerataan sosial (*social equity*).
- d. Kemitraan usaha merupakan jalur yang penting dan strategis dan telah terbukti berhasil bagi pengembangan usaha ekonomi rakyat.

4.3.3.2 Sasaran

Dalam pelaksanaan Program ini, Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari sebagai pelaksana tentu menentukan sasaran dari program kemitraan yaitu para pengusaha kecil atau pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang memenuhi syarat. Program ini harus tepat sasaran agar terciptanya lapangan pekerjaan dan kesejahteraan bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Berdasarkan hasil wawancara sasaran dari program ini adalah jelas difokuskan kepada pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berdasarkan hasil wawancara dengan informan penelitian (A) mengatakan bahwa “sasaran program tentu spesifik kepada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ter data dan telah memiliki usaha tetap”. Ungkapan ini dipertegas oleh informan penelitian (B) yang merupakan Kasi. Pembinaan dan Pengembangan UMKM kota Kendari mengatakan bahwa “Selama ini sasaran

program sendiri dipusatkan ke pada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang sudah ter data dan yang sudah memiliki usaha tetap". Sasaran yang jelas haruslah benar-benar dimengerti oleh pihak penyelenggara program, karena hal ini bertujuan untuk menyelaraskan pemahaman setiap pihak penyelenggara agar tidak terjadi kesalahan komunikasi dalam proses implementasi program.

4.3.3.3 Sosialisasi

Sosialisasi adalah kemampuan para pelaksana program dalam melakukan sosialisasi mengenai mekanisme program pelatihan, sehingga informasi ini tersampaikan kepada masyarakat. Sosialisasi merupakan pengertian yang mencakup proses memahami dalam dua arah, yaitu: pertama, pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memahami siapa pengelola program pelatihan dan kedua, pengelola program pelatihan memahami pelaku usaha.

Menurut pengertian pertama, definisi sosialisasi adalah kegiatan yang dilakukan pelaksana Program pelatihan untuk memperkenalkan diri dan mendiskusikan manfaat-manfaat yang diperoleh dari implementasi program pelatihan bagi pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Pada pengertian kedua, sosialisasi adalah proses pengelola program pelatihan melebur dan memahami pelaku usaha. Proses sosialisasi dapat diartikan sebagai pembuka pintu gerbang bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) agar program pelatihan dapat diterima dan mendapat sambutan dengan baik. Hal ini akan memberikan dampak baik yang dapat menentukan dukungan dan keterlibatan pelaku usaha. Keadaan demikian menjadi dasar yang kuat bagi terjalinnya hubungan kemitraan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dengan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Proses sosialisasi yang dilakukan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari

adalah dengan melibatkan dinas terkait dan lembaga yang berkepentingan serta para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Namun sosialisasi yang selama ini dilakukan belum memberikan dampak positif hal itu diungkapkan oleh informan penelitian (B) yakni “Sosialisasi yang kami lakukan selama ini memang masih belum berjalan dengan baik karena masih adanya ego sektoral antara dinas yang terkait tetapi kalau ke pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sudah berjalan dengan baik”. Keadaan tersebut mengindikasikan bahwa adanya ketidakberhasilan dalam melaksanakan implementasi program pelatihan.

Keterlibatan semua aspek dalam proses sosialisasi guna mengembangkan keterampilan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan bagian dari tujuan pelaksana kebijakan dalam mengimplementasikan program yang telah dirumuskan. Seperti ungkapan Meter (1975) mendefinisikan implementasi kebijakan, sebagai tindakan-tindakan yang dilakukan baik oleh individu-individu atau pejabat-pejabat atau kelompok-kelompok pemerintah atau swasta yang diarahkan pada tercapainya tujuan-tujuan yang telah digariskan dalam keputusan kebijakan.

4.3.3.4 Pengelolaan dan Pembinaan

Pengelolaan dan pembinaan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dalam mengembangkan keterampilan pelaku UMKM guna dapat memiliki daya saing terlihat dari ketepatan proses yang dilakukan oleh pelaksana dalam perencanaan, penyiapan dana, penyaluran, pembinaan serta pelaporan dana Program. Elemen tersebut diyakini dapat melihat sejauh mana keberhasilan pengelolaan dan pembinaan yang dilakukan oleh pelaksana kebijakan.

a) Perencanaan

Tahap perencanaan program yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari adalah mencoba melakukan kerja sama dengan dinas yang terkait dan lembaga-lembaga yang menjadi mitra untuk menunjang pengembangan keterampilan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Hal ini merupakan suatu upaya membangun kesadaran para pemangku kepentingan terhadap kepedulian pada pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Namun dilihat dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan penelitian (A) memberikan deskripsi bahwa pengelolaan dan pembinaan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari selama ini belum memberikan hasil yang baik disebabkan oleh faktor persoalan fundamental. Sebagaimana hal tersebut di ungkapkan oleh informan (A) "Untuk pengelolaan dan pembinaan memang saya rasa dari kami sendiri masih belum maksimal melakukan karena SDM kami juga belum bisa melakukan pembinaan secara rutin di karena kan para pegawai kami sendiri masih belum memahami cara melakukan pendampingan karena bukan bidang mereka". Peningkatan kapasitas sumber daya manusia semestinya tidak hanya di lakukan pada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) saja namun perlu juga dilakukan peningkatan keterampilan kepada SDM Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari sendiri sebab hal tersebut sangat berpengaruh terhadap proses pembinaan keterampilan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Oleh sebab itu perlu adanya perencanaan program pelatihan yang di lakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari untuk peningkatan kapasitas para pendamping program pelatihan.

b) Penyiapan Dana

Dinas perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM di kota Kendari mengusulkan anggaran program pelatihan untuk memudahkan menjalankan program tersebut yang bersumber dari dana APBD sebesar Rp. 4.233.105.000 secara total anggaran yang dibagi per program pelatihan dalam rangka meningkatkan keterampilan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) guna dapat berdaya saing. Setiap tahun dana akan bertambah tergantung kebutuhan perkembangan keterampilan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

c) Pembinaan

Berdasarkan SOP program pelatihan Dinas perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari, bahwa yang dimaksud dengan pembinaan dalam program pelatihan adalah suatu usaha, tindakan, dan kegiatan yang dilakukan secara berhasil guna (efektif) dan bedaya guna (efisien) untuk memperoleh hasil yang lebih baik. Sedangkan pengawasan adalah proses pengawasan seluruh kegiatan organisasi untuk menjamin agar semua pekerjaan yang sedang berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan. Pembinaan dan pengawasan terhadap pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari belum terlihat memberikan dampak yang baik bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) seperti yang di tegaskan oleh informan (B) bahwa "Pengelolaan selama ini yang kami lakukan memang belum berjalan dengan baik sebab kami juga masih kekurangan tenaga ahli untuk melakukan pendampingan kepada para pelaku UMKM". Oleh karena itu peneliti menarik kesimpulan bahwa kegiatan pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dengan anggaran yang besar yang di peroleh dari anggaran APBD

belum memberikan dampak yang baik atau belum maksimal dalam meningkatkan keterampilan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari.

4.3.3.5 Pemantauan

Pemantauan dilakukan untuk menyediakan informasi apakah program dilaksanakan sesuai rencana dalam upaya mencapai tujuan. Pemantauan merupakan hal yang penting karena jika dalam pelaksanaan program berbeda dari rencana maka pemantauan dapat mengidentifikasi dimana letak masalahnya untuk kemudian dicari penyelesaiannya. Pemantauan pada umumnya dilakukan dengan mengumpulkan data/informasi secara reguler dan terus-menerus yang menghasilkan indikator-indikator perkembangan dan pencapaian sehingga hasilnya sangat bermanfaat untuk menilai apakah sebuah program/kebijakan dijalankan sesuai rencana dan apakah tujuan yang ditetapkan dapat dicapai. Di samping itu, indikator-indikator yang dihasilkan juga sangat membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat waktu dan bertanggung gugat (akuntabel), serta bermanfaat sebagai masukan baik bagi perbaikan program yang sedang berjalan maupun pembelajaran bagi program serupa di masa mendatang.

Pemantauan program pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari memberikan gambaran bahwa ukuran efektifitas program dapat dilihat dari bagaimana Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari melakukan pemantauan intensif dengan membuat kerangka kerja yang bertujuan untuk menyelaraskan tujuan program dengan keadaan yang terjadi di lapangan. Hal ini ditegaskan oleh informan penelitian mengemukakan bahwa "Pemantauan yang kami lakukan selama ini yakni melakukan kolaborasi dengan dinas yang terkait untuk melihat data pertumbuhan

usaha. Selain itu juga kami melihat dari pertumbuhan usaha pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang sesuai dengan indikator-indikator yang telah kami tentukan. Memang kami melakukan pemantauan ini masih melihat secara data belum kepada proses melihat langsung usaha mana yang telah tumbuh dengan baik". Kolaborasi yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari bisa berjalan lancar dan tetap dalam koridor yang sudah ditetapkan untuk itu diperlukan kerja sama yang baik antara *stakeholders*, seperti yang dijelaskan oleh informan penelitian (B) "Selama ini kami lakukan pemantauan dengan berkolaborasi dengan berbagai pihak di antaranya dinas terkait dan perbankan". Berdasarkan penjelasan diatas bahwa secara umum berdasarkan kajian indikator efektifitas dengan hasil yang di dapatkan peneliti setelah melakukan proses wawancara menunjukkan bahwa secara pelaksanaannya Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari melalui program pelatihan sudah berjalan namun secara realisasi dapat disimpulkan bahwa belum maksimal. Hal tersebut terlihat dari proses pengelolaan dan pemantauan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari yang secara pengelolaan dan pembinaan dirasa masih kurang memberikan dampak yang baik. Oleh karena itu sangat di harapkan kepada pihak pelaksana untuk memperhatikan kembali proses pengelolaan dan pembinaan agar mengefektifkan evaluasi yang selama ini di lakukan agar dapat memberikan dampak positif bagi para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sehingga dapat memiliki daya saing yang bernilai.

4.3.4 Dampak Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha

Dengan adanya kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang direalisasikan melalui program-program pelatihan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari diharapkan dapat membawa perubahan yang lebih baik terhadap pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) khususnya dalam meningkatkan *skill* pelaku usaha agar dapat memiliki daya saing. Oleh karena itu dampak program merupakan hal yang paling dirasakan langsung oleh pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Dampak program yang dirasakan mampu menjadi indikator langsung apakah suatu program pelatihan dapat dikatakan berhasil atau tidak. Dalam penelitian ini peneliti memberikan hasil yang didapat tentang dampak program yang di lakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari terhadap tiga indikator yakni meningkatnya keterampilan sumber daya pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), akses pasar produk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) serta akses kredit modal pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

4.3.4.1 Peningkatan Keterampilan Sumber Daya Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Sumber daya manusia (SDM) memiliki peran sangat penting dalam mencapai tujuan, baik dalam kelompok maupun individu. Peralatan yang canggih tanpa disertai sumber daya manusia (SDM) yang tidak memiliki keterampilan untuk mengoperasikannya maka tidak mampu beroperasi secara optimal. Dengan kemajuan teknologi yang begitu pesat dan tuntutan kebutuhan hidup yang terus meningkat menuntut setiap perusahaan baik besar maupun kecil harus memiliki

kualitas sumber daya manusia (SDM) yang berkompetensi tinggi. Setiap perusahaan ingin mempunyai sumber daya manusia yang berkualitas tinggi agar dapat mencapai tujuan bersama perusahaan. Pengelolaan sumber daya manusia (SDM) sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang ada pada setiap perusahaan. Oleh karena itu, tujuan penyelenggaraan pelatihan yang dilaksanakan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari adalah tidak lain untuk mewujudkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang mampu berdaya saing di wilayah kota Kendari. Namun penelitian ini menemukan bahwa program-program pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari selama ini belum mampu meningkatkan keterampilan sumber daya pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sehingga memiliki daya saing. Dari beberapa hasil wawancara yang di temukan oleh peneliti dapat dilihat bahwa dalam implementasi program pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari belum memberikan dampak baik terhadap peningkatan *skill* pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), seperti dalam segi kecerdasan intelektual yang dimana kecerdasan intelektual ini adalah kemampuan yang diperlukan untuk memahami materi yang telah diberikan. Misalnya dalam membuat kemasan produk, peneliti menemukan dari hasil wawancara bahwa para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) setelah mengikuti pelatihan yang diselenggarakan belum merasakan adanya perubahan. Seperti cara membuat desain kemasan produk secara inovatif pun juga masih kurang. Hal ini disebabkan karena materi yang diberikan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari cenderung sulit untuk dipahami oleh para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), misalnya cara mengoperasikan aplikasi

desain kemasan produk, masih banyak ditemukan oleh peneliti bahwa pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) masih sulit menggunakannya. Oleh karena itu peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kemampuan (*ability*) para pelaku UMKM sehingga mampu memiliki daya saing. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Robbins (2001) bahwa kemampuan (*Ability*) meliputi kemampuan kecerdasan dan kemampuan keterampilan. Begitupun juga hasil penelitian Schuller (1990) bahwa ada beberapa yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan sumber daya manusia (SDM) dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) pada suatu organisasi, antara lain:

- 1) Mengelola sumber daya manusia (SDM) untuk menciptakan kemampuan (kompetensi) SDM.
- 2) Mengelola diversitas tenaga kerja untuk meraih keunggulan bersaing
- 3) Mengelola sumber daya manusia (SDM) untuk meningkatkan daya saing atau *competitiveness*.
- 4) Mengelola sumber daya manusia (SDM) untuk menghadapi globalisasi (*go international*).

4.3.4.2 Peningkatan Akses Pasar

Perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) terus berkembang. Perkembangan ini tentunya menuntut pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk lebih kreatif dan inovatif dalam memasarkan produk yang telah dihasilkan. Selama ini kendala yang selalu dihadapi oleh pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam mengembangkan usahanya adalah akses pasar, untuk itu seyogiannya dibangun sistem pemasaran yang lebih baik dengan cara memanfaatkan peluang pasar yang tersedia secara optimal. Dengan

persaingan pasar yang semakin terbuka saat ini, menuntut agar semua pelaku usaha termaksud para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) harus mampu beradaptasi dengan berbagai perubahan perilaku bisnis dan persaingan usaha. Dengan demikian peran Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari selaku perpanjangan tangan dari pemerintah kota Kendari sangat diperlukan sehingga dapat membantu mengatasi permasalahan yang terjadi dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam hal ini peningkatan akses pasar. Oleh karena itu, pembinaan dan pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari merupakan wujud pemberdayaan sebagai motivasi atau dorongan bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) untuk dapat mengasah kemampuan yang mereka miliki serta menjadikan bekal ilmu pengetahuan dan keterampilan bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam mengembangkan usahanya sehingga memiliki daya saing tinggi. Sehubungan dengan hal tersebut maka dalam mengatasi permasalahan yang di hadapi oleh para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari melakukan berbagai macam bentuk pelatihan pendampingan peningkatan kapasitas bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) seperti peningkatan kualitas produk, desain kemasan, dan menyelenggarakan event serta pameran produk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) baik di tingkat lokal maupun nasional. Namun dalam penelitian ini peneliti menemukan bahwa upaya Dinas perindustrian, Perdagangan, Koperasi UMKM kota Kendari dalam meningkatkan akses pasar yang direalisasikan dalam bentuk program pelatihan peningkatan kapasitas pelaku UMKM dan penyelenggaraan event, pameran, Expo produk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), belum

memberikan hasil yang baik bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Dari hasil wawancara, peneliti menemukan bahwa upaya Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari dalam meningkatkan akses pasar belum memberikan dampak yang baik karena di sebabkan oleh beberapa faktor yakni yang *pertama* pelatihan yang dilaksanakan belum memberikan hasil yang baik bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan kualitas produk, *kedua* belum adanya lokasi sentra untuk penjualan produk hasil produksi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), serta *ketiga* belum adanya pengadaan sarana prasarana seperti pusat sentra ole-ole. Hal ini membuat produk yang telah dihasilkan oleh para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kota Kendari tidak dapat eksis di pasaran. Dengan demikian, peningkatan akses pasar sangat di perlukan bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) agar dapat bersaing. Dengan adanya perluasan akses pasar, produk-produk yang telah dihasilkan oleh para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dapat dipasarkan dan eksis di pasaran. Produk-produk yang eksis di pasaran dikarenakan oleh kualitas produk yang baik, misalnya dalam hal kemasan. Dengan kemasan produk yang menarik maka akan memberikan nilai jual yang tinggi. Menurut Kotler dan Armstrong (2014) segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapat perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

4.3.4.3 Peningkatan Akses Kredit Modal Usaha

Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah masalah finansial, sebab modal bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan syarat utama dalam



mengembangkan usaha. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada umumnya menggunakan modal sendiri dalam menjalankan usahanya, dan terkadang mereka kesulitan dalam memperoleh akses kredit modal usaha pada sumber-sumber pembiayaan formal untuk mengembangkan usahanya. Marbun (1997) menyebutkan bahwa salah satu kendala yang dialami oleh para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) ialah pada umumnya mereka tidak menguasai dan tidak mengaplikasikan sistem keuangan yang memadai. Faktor ini terjadi karena sebab usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) tidak dibiasakan untuk melakukan pencatatan dan penyusunan laporan keuangan sebagai gambaran kegiatan usaha dan posisi keuangan perusahaan. Menurut Pinasti (2007) tidak adanya catatan yang memadai dikarenakan kebutuhan akan pengadaan catatan akuntansi dianggap hanya menyita waktu dan biaya. Oleh karena itu mengenai pemberian fasilitas akses terhadap sumber-sumber pendanaan formal sangat dibutuhkan. Dinas Perdagangan, Koperasi UMKM kota Kendari sebagai perpanjangan tangan dari pemerintah kota kendari dalam melaksanakan tugas dan fungsinya untuk mengimplementasikan kebijakan fasilitasi akses kredit modal usaha pada perbankan untuk para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) agar mendapatkan kredit modal usaha dilakukan melalui kebijakan-kebijakan yang direalisasikan dalam bentuk program-program pelatihan. Oleh karena itu program pelatihan yang dilakukan oleh Dinas perindustrian, Perdagangan, Koperasi UMKM kota Kendari yang telah tersusun pada draf rencana strategi (Renstra) di harapkan dapat memberikan dampak yang baik dalam meningkatkan kemampuan dan keterampilan para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam segi pengelolaan laporan pembukuan keuangan usaha. Namun harapan yang diharapkan oleh para pelaku usaha mikro

kecil dan menengah (UMKM) tidak seperti yang diharapkan. Sebagaimana dalam penelitian ini peneliti menemukan bahwa pelatihan yang dilakukan oleh Dinas perindustrian, Perdagangan, Koperasi UMKM kota Kendari dalam upaya meningkatkan kemampuan pengelolaan pembukuan keuangan usaha belum bisa memberikan dampak yang baik sehingga para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) kesulitan untuk mendapatkan pinjaman kredit usaha pada sumber-sumber pendanaan formal yakni perbankan. Selama ini upaya Dinas Perdagangan, Koperasi UMKM kota Kendari dalam membantu para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam mendapatkan akses kredit modal usaha masih sebatas pada sosialisasi sementara pada tahap pemberian pemahaman dalam mengelola laporan keuangan usaha sehingga dapat meningkatkan kualitas sumber daya pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) belum dilaksanakan secara baik. Selain itu juga peneliti menemukan bahwa pelatihan-pelatihan yang dilakukan selama ini belum memberikan dampak baik dikarenakan evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan tidak dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi UMKM kota Kendari. Oleh sebab itu untuk mengetahui keberhasilan dari pelaksanaan pelatihan belum dapat dilihat sejauh manakah keberhasilan yang telah diperoleh oleh Dinas Perdagangan, Koperasi UMKM kota Kendari dalam mengimplementasikan kebijakan peningkatan akses kredit modal usaha yang direalisasikan melalui program-program pelatihan yang tersusun dalam rencana strategi (Rensta) Dinas Perdagangan, Koperasi UMKM kota Kendari. Dengan demikian, laporan keuangan menjadi salah satu faktor penting yang harus dimiliki oleh para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) bila ingin mengembangkan usaha dengan mengajukan kredit modal pada kreditur secara khusus kepada lembaga perbankan. Untuk itu, langkah mencatat

setiap kegiatan usaha yang terjadi dan menyusun laporan pembukuan keuangan usaha harus ditumbuhkan dikalangan pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sebab informasi akuntansi dapat menjadi dasar yang kuat dalam pengambilan keputusan ekonomis bagi pengelolaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), antara lain keputusan pengembangan pasar, penetapan harga dan lain-lain. Tersedianya informasi akuntansi bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sangat diperlukan khususnya untuk mengakses subsidi pemerintah dan akses tambahan modal usaha bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dari kreditur seperti perbankan. Sebab pentingnya laporan keuangan bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yakni berfungsi sebagai informasi mengenai posisi keuangan, kinerja dan laporan arus kas suatu entitas yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Menurut Warsono (2010) karakteristik informasi dalam laporan keuangan meliputi:

- 1) Dapat dipahami
- 2) Relevan
- 3) Materialitas
- 4) Keandalan
- 5) Substansi mengungguli bentuk
- 6) Kehati-hatian
- 7) Kelengkapan
- 8) Dapat dibandingkan
- 9) Tepat waktu, dan
- 10) Keseimbangan antara biaya dan manfaat

Hasil dari penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Maiti (2018) bahwa kebijakan pemerintah yang ramah, meningkatkan keteraturan hukum membuat lingkungan bisnis yang sesuai untuk keberlangsungan bisnis pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Meskipun dalam penelitian ini menemukan beberapa hambatan-hambatan seperti biaya operasi tinggi dan profitabilitas rendah, kurangnya manajemen risiko yang tepat, tingkat kepekaan pembukuan membuat pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kesulitan dalam mengakses pinjaman modal. Namun inisiatif pemerintah yang aktif dan faktor pendukung lainnya akan bertindak sebagai pengubah permainan dan promotor untuk bank dan sarana alternatif lain untuk pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data dan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa:

1. Implementasi kebijakan pengembangan UMKM dalam meningkatkan daya saing melalui program pelatihan yang dijalankan selama ini sudah dilaksanakan dengan baik namun belum memberikan dampak efektif dalam mengevaluasi *output* setelah dilakukannya program pelatihan.
2. Kebijakan yang dilaksanakan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari melalui program di rasa belum efektif. Hal tersebut terlihat dari kaidah efektifitas program yang meliputi a) Tujuan Program b) Sasaran Program c) Sosialisasi Program d) Tepat Pengelolaan dan Pembinaan e) Pemantauan Program.
3. Dampak pelaksanaan program dapat dilihat melalui tiga elemen (1) peningkatan keterampilan sumber daya pelaku UMKM (2) Peningkatan Akses Pasar Produk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan (3) Peningkatan akses kredit modal usaha. Dari tiga elemen tersebut belum memberikan hasil yang maksimal dalam meningkatkan daya saing usaha yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari.

5.2 Saran

Penelitian ini memberi saran-saran, sebagai berikut:

1. Kontribusi UMKM di Kota Kendari memberikan peningkatan pada pendapatan daerah sehingga Pemerintah, khususnya Dinas Perdagangan,

Koperasi dan UMKM Kota Kendari harus memberikan perhatian khusus pada pelaku UMKM. Hal ini perlu dilakukan karena pelaku UMKM dapat membantu pemerataan pendapatan masyarakat di Kota Kendari sehingga hasilnya akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi Kota Kendari.

2. Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari perlu melakukan evaluasi di setiap kegiatan yang dilakukan.
3. Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari perlu melakukan program peningkatan kualitas aparatur Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM kota Kendari untuk meningkatkan kualitas para pegawai guna dapat memahami tugas dalam melakukan pendampingan dan pembinaan terhadap pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).
4. Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari pelaksanaan program pelatihan peningkatan keterampilan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) harus lebih dioptimalkan.
5. Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari perlu adanya pengadaan sarana dan prasarana, seperti pusat sentra ole-ole produk hasil produksi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).
6. Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Kendari maksimalisasi klinik usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sebagai tempat konsultasi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)

Berdasarkan hasil analisis peneliti terhadap beberapa penelitian terdahulu yang dipaparkan pada tabel di atas maka peneliti berkesimpulan bahwa penelitian ini berbeda dengan penelitian-penelitian terdahulu. Perbedaannya terletak pada kefokusannya penelitian yang mengkaji dan menggambarkan tentang implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sekaligus lebih memperdalam sejauh mana dampak dari implementasi kebijakan yang telah diterapkan oleh pemerintah kota Kendari dalam upaya mengembangkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada.

2.2. Kajian Teori

2.2.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Beberapa lembaga atau instansi serta undang-undang di Indonesia memberikan pengertian tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), diantaranya Kementerian Negara Koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) (Menkop dan UMKM) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk usaha kecil (UMI), adalah entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000., tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000., sementara itu, usaha menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000., s/d Rp. 10.000.000.000., tidak termasuk tanah dan bangunan. Badan pusat statistik (BPS) mendefinisikan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5s/d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s/d 99 Orang. Keputusan menteri keuangan No. 316/KMK.016/1994 tanggal 27 juni 1994

mendefinisikan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) usaha yang memiliki aset dan omzet dibawah Rp. 1 Miliar.

Departemen Perindustrian dan Perdagangan merumuskan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah perusahaan yang mempunyai aset maksimal Rp. 600.000.000., diluar tanah dan bangunan dan memiliki modal kerja di bawah Rp. 25.000.000., Bank Indonesia mendefinisikan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki modal sebesar Rp. 20.000.000., untuk satu putaran usahanya hanya membutuhkan modal sebesar Rp. 5.000.000., dan memiliki aset maksimum Rp. 600.000.000., diluar tanah dan bangunan. Sementara omzet tahunan lebih kurang 1 Miliar. Menurut Undang-Undang No. 20

Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pengertian Usaha Mikro adalah usaha produktif untuk perorangan da/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro (UM) sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Sementara itu, yang dimaksud usaha kecil (UK) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah (UM) atau usaha besar (UB) yang memenuhi kriteria usaha kecil (UK) sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Selanjutnya usaha menengah (UM) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil (UK) atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.

2.2.2 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Adapun kriteria usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menurut lembaga di negara-negara asing serta Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah antara lain:

Tabel 2.2 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menurut World Bank

Kriteria	Medium Enterprises	Small Enterprises	Micro Enterprises
Jumlah Karyawan	Maks 300 orang	< 30-orang	< 10-orang
Pendapatan setahun	Hingga \$ 15 juta Per Tahun	Tidak lebih \$ 3 juta Per Tahun	Tidak lebih \$ 100 ribu Per Tahun
Jumlah aset	Hingga \$ 15 juta Per Tahun	Tidak lebih \$ 3 juta Per Tahun	Tidak lebih \$ 100 ribu Per Tahun

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM (2017)

Sementara itu Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda sehingga dapat disimpulkan lebih spesifik.

1. Kriteria usaha mikro (UM) adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

2. Kriteria usaha kecil (UK) adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

3. Kriteria usaha menengah (UM) adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Berdasarkan dari berbagai definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah sebuah badan usaha milik perorangan yang berdiri sendiri dan bukan anak dari cabang perusahaan dengan jumlah kekayaan bersih yang dimiliki kurang dari 10 Miliar rupiah.

2.2.3 Klasifikasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perspektif pengembangannya merupakan suatu komunitas atau kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Oleh karena itu, kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam tantangan dari krisis ekonomi. Menurut Resalawati (2011) klasifikasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terbagi atas 4 klasifikasi di antaranya sebagai berikut:

- 1) *Livelihood Activities*, adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja guna mencari nafkah, yang lebih umum sering disebut sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.

2) *Micro Enterprise*, adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang mempunyai sifat pengrajin namun belum memiliki jiwa kewirausahaan.

3) *Small Dynamic Enterprise*, adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah mempunyai jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan dari subkontrak dan ekspor.

4) *Fast Moving Enterprise*, adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi sebuah usaha besar (UB).

2.2.4 Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut pandangan Teori Klasik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan dalam proses industrialisasi, penyerapan tenaga kerja, penyediaan barang dan jasa bagi masyarakat berpenghasilan rendah serta pembangunan ekonomi pedesaan. Beberapa pendukung teori klasik yang telah menyumbangkan pemikiran mengenai pentingnya peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) antara lain Anderson pada tahun 1982. Peran klasik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang paling populer dan sangat penting adalah kemampuannya menyediakan kesempatan kerja. UMKM memiliki peran komplementer dengan perusahaan-perusahaan besar dalam penciptaan kesempatan kerja maupun pertumbuhan ekonomi (Giaoutzi *et.al*, 1988).

Di samping perannya yang sangat penting dalam penyerapan tenaga kerja, UMKM juga sebagai mediasi proses industrialisasi suatu negara. Anderson (1982) membangun suatu tipologi untuk tahap-tahap industrialisasi suatu negara.

Kontribusi Industri Kecil dan Rumah Tangga sangat penting dalam proses industrialisasi pada tahap awal, yaitu sebesar 50% hingga 75%. Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) diawali dari IKRT (*cottage industries*)



bergerak dalam industri garmen, sepatu, kerajinan tangan, maupun makanan yang bahan bakunya dari sektor pertanian. Karakteristik industri pada tahap awal ini masih bersifat elementer/dasar dan berkaitan dengan produksi sektor pertanian. Kemudian pada tahap kedua telah bermunculan *workshop-workshop* yang sederhana menggantikan rumah sebagai lokasi usaha. Pada tahap kedua ini, keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga telah menjadi mata pencaharian pokok bagi sebagian besar masyarakat. Demikian pula mengenai lokasi usaha, dimana pada tahap awal lokasi usaha cenderung di pedesaan.

Namun pada tahap kedua ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mulai tersebar ke daerah perkotaan baik *urban* maupun *sub urban*. Perkembangan manajemen usaha dan perluasan pasar juga mulai dirintis pada tahap ini. Selain perkembangan manajemen dan perluasan pasar, difusi inovasi dan adopsi teknologi makin meningkat. Selanjutnya perusahaan-perusahaan yang berskala kecil berkembang menuju skala ekonomi yang lebih besar dan makin meningkatkan kemampuan manajerial serta teknologi. Kemudian pada tahap ketiga, industri mulai didominasi oleh industri berskala menengah. Industri yang berskala menengah sudah memiliki sistem produksi dan manajemen yang lebih efisien. Di samping itu, industri ini telah mampu melakukan koordinasi yang lebih baik sehingga memiliki akses pasar yang lebih luas. Didukung oleh peran pemerintah, mereka juga telah mengembangkan investasi dan infrastruktur.

Selama tiga periode tersebut, para pemilik usaha telah mengalami proses pembelajaran (*learning process*) baik dalam sistem produksi maupun manajemen. Proses pembelajaran tersebut tentu sangat bermanfaat bagi perkembangan menuju industri besar. Dengan demikian tahap keempat yaitu tumbuhnya industri yang berskala besar mampu menjadi *mature industry*. Evolusi industri yang



didasarkan atas skala usaha sebagaimana dijelaskan Anderson di atas memang sangat penting dalam proses industrialisasi sekaligus media difusi inovasi. Hal ini menjadikan keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai penggerak kesempatan kerja maupun difusi inovasi pada tingkat lokal maupun regional terutama di negara sedang berkembang sangat diperlukan Suarez and Villa (1987). Banyak pakar seperti Anderson (1982), Amstrong (2000), Harvey (2000) menekankan bahwa dalam proses industrialisasi sangat diperlukan sikap entrepreneurial. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki banyak perbedaan dengan perusahaan besar. Perbedaan-perbedaan tersebut tidak hanya mengenai skala usaha dan sistem manajemen saja. Perbedaan yang paling penting adalah bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki ide kewirausahaan (*entrepreneurship*). Ide kewirausahaan inilah yang menjadikan UKM memiliki daya tarik yang kuat dalam konteks pengembangan lokasi industri maupun pembangunan daerah (regional). Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah aktivitas-aktivitas yang melibatkan penemuan, evaluasi dan mengeksploitasi kesempatan untuk memperkenalkan produk baru baik barang maupun jasa, dengan cara pengorganisasian, pemasaran, dan melalui berbagai cara pengolahan bahan mentah yang sebelumnya tidak ada menjadi ada, Venkataraman (1997) Shane and Venkataraman, (2000) dalam Shane (2003). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat penting sebagai mediasi untuk memunculkan ide maupun sikap *entrepreneurship*. Di Jepang bahkan pemerintah secara tegas menciptakan kebijakan yang menjadikan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu faktor penting untuk pembangunan industrialisasi Kimura (2002). Demikian pula di Malaysia, sangat konsen dengan pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai mediasi

untuk mencapai proses industrialisasi yang tangguh Rasiah (2001). Selain berperan untuk pengembangan sikap *entrepreneurship* yang sangat diperlukan dalam pembangunan proses industrialisasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga memiliki peranan yang sangat diperlukan dalam pembangunan ekonomi. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran komplementer dengan perusahaan-perusahaan besar dalam penciptaan kesempatan kerja maupun pertumbuhan ekonomi Giaoutzi *et.al.* (1988), Amstrong *et.al.*, (2000), Tambunan (2000), Sudarta (2001). Sementara Norcliffe and Freeman (1980), Biggs and Oppenheim (1986), Liedholm and Parker (1989), Tambunan (2000) mengatakan bahwa UMKM berperan penyediaan barang dan jasa bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

Selain itu, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga memiliki peran dalam pembangunan ekonomi pedesaan Anderson (1982), Chuta and Liedholm (1985). Perekonomian pedesaan (*rural*) memiliki pola yang berbeda dengan perekonomian perkotaan (*urban*). Karakteristik perekonomian pedesaan ditandai dengan produksi barang-barang tradisional yang bahan bakunya sebagian besar berbasis hasil pertanian. Pola produksi yang demikian itu melibatkan tenaga kerja berpendidikan rendah dan upah yang rendah. Sementara perekonomian daerah perkotaan ditandai dengan produksi barang-barang modern yang melibatkan tenaga terampil yang berpendidikan tinggi.

Sedangkan Teori Modern memandang bahwa pentingnya eksistensi serta perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berkaitan dengan spesialisasi yang fleksibel dalam memproduksi dan ekspor. Piore and Sabel (1984) menekankan bahwa UMKM sangat penting dalam proses produksi dengan kemampuannya melakukan spesialisasi. Dengan kemampuannya melakukan



spesialisasi maka terjadi keterkaitan (*linkages*) antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan usaha besar. Hal ini sangat penting bagi perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) maupun industri besar serta perekonomian secara keseluruhan. Keterkaitan (*linkages*) adalah suatu pola hubungan antar perusahaan dengan saling memberikan keuntungan. Dalam hal ini posisi UMKM sebagai penyedia *spare part* dan berbagai macam input bagi usaha yang berskala besar melalui pola sub kontrak. Pengalaman negara-negara maju seperti Eropa, AS juga negara-negara industri baru (NICs) seperti Korea, Jepang, keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat penting sebagai industri pendukung yang menyediakan input, *spare part* maupun komponen-komponen lainnya yang dibutuhkan untuk proses produksi industri berskala besar. Keterkaitan antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan UB mendukung teori *Flexible Specialization* yang berkembang pada tahun 1980an.

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Berikut beberapa peran penting UMKM berdasarkan kajian Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) pada tahun 2018, berikut:

1. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
2. Krisis moneter 1998 -> Krisis 2008-2009 -> 96% UMKM tetap bertahan dari guncangan krisis.

3. UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.

4. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar terjadi *link* bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.

5. UMKM di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas.

2.2.5 Perkembangan Dan Kontribusi UMKM Indonesia

Perkembangan UMKM sangat tinggi di Indonesia dan mampu memberikan sumbangan yang besar terhadap perekonomian nasional. Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia ditunjukkan oleh populasinya sebagai pelaku usaha terbesar, serta kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan produk domestik bruto (PDB), ekspor dan penciptaan modal tetap/investasi (Tabel 2.2). Ditinjau secara sektoral, sebagian besar UMKM bergerak di sektor primer (50.1 persen), dan sektor tersier (42,5 persen), dan sebagian kecil di sektor sekunder.

Tabel: 2.3 Perkembangan UMKM tahun 2011-2014

INDIKATOR	DATA				PERKEMBANGAN		PROPORSI		
	2011	2012	2013	2014	2011 S/D 2012	2013 S/D 2014	2012	2013	2014
Jumlah Unit Usaha	55,21 Juta	56,53 Juta	57,89 Juta	59,26 Juta	2,57 %	2,41 %	99,99 %	99,99 %	99,99 %
Tenaga Kerja	101,72 Juta	107,65 Juta	114,14 Juta	123,22 Juta	2,33 %	5,83 %	97,16 %	96,99 %	96,71 %
PDB (Harga Konstan Th. 2000)	1.369,33 Triliun	1.451,46 Triliun	1.536,91 Triliun	1.655,43 Triliun	6,76 %	9,90 %	57,48 %	57,56 %	57,75 %
PDB (Harga Berlaku)	4.303,57 Triliun	4.869,57 Triliun	5.440,07 Triliun	6.228,28 Triliun	24,15 %	13,15 %	59,08 %	60,34 %	61,41 %
Ekspor Non Migas	187,44 Triliun	166,62 Triliun	182,11 Triliun	185,97 Triliun	6,56 %	11,00 %	14,06 %	15,68 %	15,73 %
Investasi (Harga Konstan 2000)	260,93 Triliun	300,18 Triliun	341,34 Triliun	361,03 Triliun	5,58 %	15,04 %	51,45 %	56,15 %	55,40 %
Produktivitas									
- Per Unit Usaha	24,80 Juta	26,62 Juta	28,44 Juta	30,26 Juta	4,09 %	7,32 %			
- Per Tenaga Kerja	13,46 Juta	13,98 Juta	14,50 Juta	15,02 Juta	4,33 %	3,84 %			

Sumber: BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM (2011-2014)

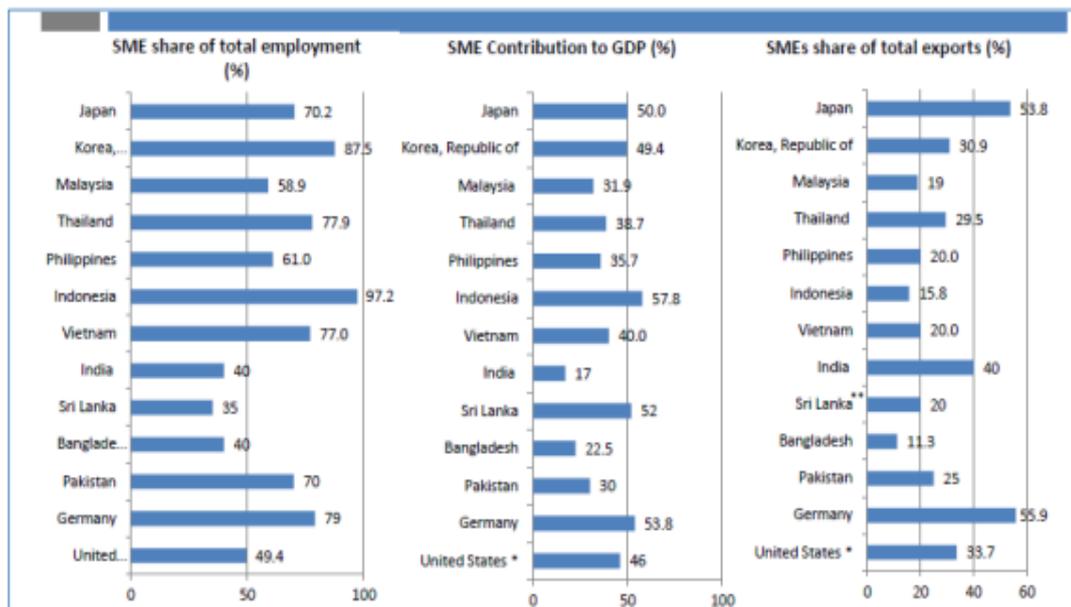
Kinerja UMKM secara umum cukup bervariasi dari tahun ke tahun. Kontribusi PDB UMKM mengalami tren penurunan dari 58,6 persen pada tahun 2008 menjadi 57,5 persen pada tahun 2012. Kondisi ini diakibatkan tingkat pertumbuhan *output* UMKM yang cenderung berfluktuasi dan masih lebih rendah di dibandingkan dengan tingkat pertumbuhan output usaha besar. Variasi pertumbuhan PDB UMKM juga terjadi antar sector. Dampak dari kondisi ini yaitu adanya kesenjangan tingkat produktivitas antara UMKM dengan usaha besar (Tabel 2.2). Kondisi yang sama juga terjadi di sector dimana UMKM merupakan pelaku usaha yang dominan seperti sektor pertanian dan perdagangan. Rendahnya produktivitas menjadi kendala bagi UMKM untuk berkembang dan mencapai skala ekonomi yang semakin besar. Kondisi ini menyebabkan fenomena *missing middle*, dimana perekonomian mengalami kekurangan jumlah usaha kecil dan menengah yang sebenarnya dibutuhkan untuk menopang industrialisasi dan ekspor. Kondisi ini juga mempengaruhi sejauh mana UMKM dapat berpartisipasi dalam jaringan produksi dan pemasaran global.

Tabel: 2.4 Produktivitas Pelaku Usaha Berdasarkan Unit dan Tenaga Kerja (Rp. Juta)

Skala	2009		2010		2011		2012	
	Per Unit	Per Tenaga Kerja						
Usaha Mikro	13,08	7,58	13,51	7,73	13,95	8,02	14,68	8,21
Usaha Kecil	410,32	63,71	416,86	65,92	433,94	66,66	484,73	67,26
Usaha Menengah	7.439,98	114,29	7.609,08	117,54	7.831,56	121,91	7.752,77	116,45
UMKM	22,98	12,60	23,83	12,90	24,80	13,46	26,62	13,98
Usaha Besar	187.397,73	327,69	193.339,22	329,39	203.503,23	348,55	223.975,28	353,17
Total	39,59	21,13	41,20	21,69	43,05	22,72	46,30	23,62

Sumber: BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM (2011-2014)

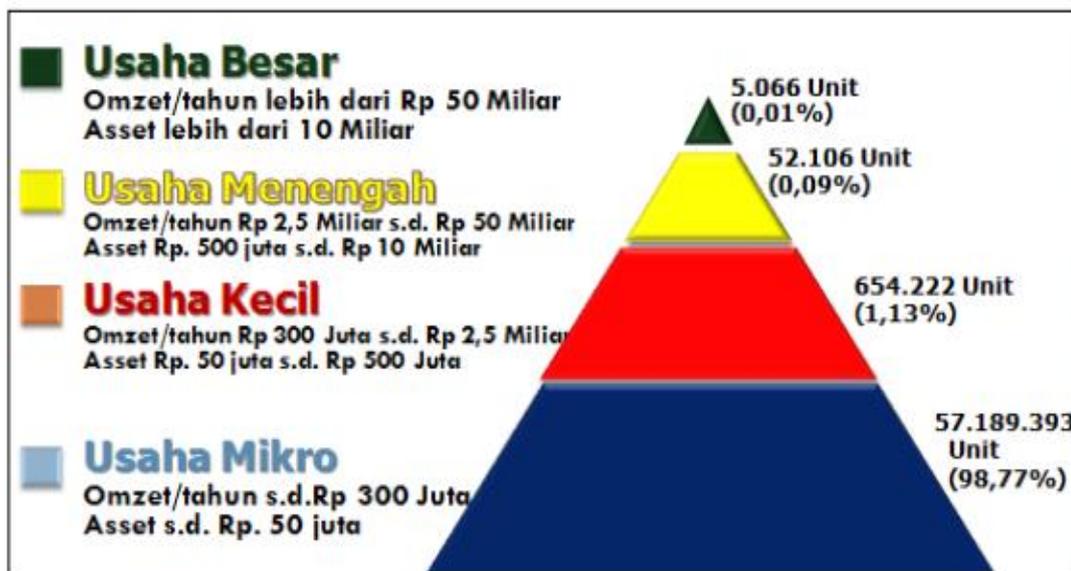
Namun, terlepas dari produktivitas yang rendah, UMKM memiliki daya tahan yang lebih baik terhadap krisis, yang terbentuk karena struktur organisasi dan tenaga kerja UMKM yang lebih fleksibel dalam menyesuaikan dengan perubahan pasar. Daya tahan dan fleksibilitas ini menjadikan UMKM digunakan oleh sebagian besar masyarakat sebagai sumber utama penghidupan. Sementara itu, kontribusi UMKM diakui juga di berbagai negara, namun nasibnya berbeda di satu negara dengan negara lainnya. Peranannya dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, sangat besar. Dan pada banyak kasus di beberapa negara sektor ini mampu menggerakkan sektor riil pada berbagai lapangan usaha, sehingga mampu memberikan kontribusi pada pembentukan PDB. Pada gambar 2.1 di bawah ini bisa dilihat bagaimana kontribusi UMKM di beberapa negara dan bisa dibandingkan dengan kontribusi UMKM di Indonesia. Kontribusi UMKM di Indonesia sangat membanggakan dan bersifat strategis walaupun di tengah keterbatasannya.



Gambar 2.1 Kontribusi UMKM Indonesia Terhadap Ekonomi Nasional Dibanding Negara Lain

Sumber: ADB Institute, 2015

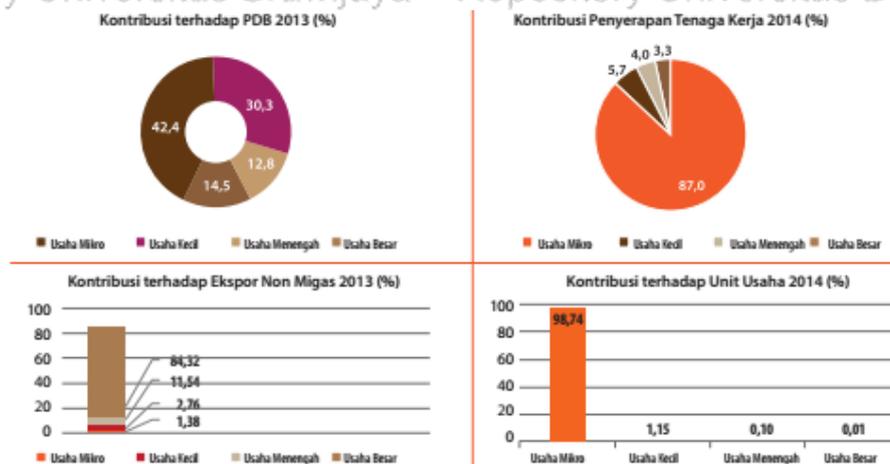
Dari gambar di atas tampak kontribusi UMKM terhadap penyediaan kesempatan kerja sangat tinggi yakni 97.2%. Dengan memberikan kontribusi terhadap PDB termasuk yang paling tinggi dibanding negara-negara lain di Asia, yakni 57.8%. Walaupun kecenderungan UMKM Indonesia masih melayani pasar lokal, hal ini dibuktikan oleh rendahnya nilai ekspor yang hanya 15% di bawah Philipina, Thailand, maupun Malaysia. Hal ini sebenarnya cukup wajar, karena luasnya pasar dalam negeri di samping pemahaman pelaku usaha terhadap kegiatan ekspor masih terbatas. Jumlah UMKM mendominasi perekonomian Indonesia, berdasarkan data Bank Indonesia (2012) sebanyak 99.99% unit dari keseluruhan pelaku bisnis nasional, atau sebanyak 56,5 juta unit. Dengan kemampuan penyerapan tenaga kerja sebanyak 107.7 juta orang atau 97.2%. Dan memberikan kontribusi pada PDB sebesar 57.9% dan ekspor *non-migas* sebesar 14%.



Gambar 2.2 Distribusi UMKM
Sumber: Kemen KUMKM-RI, 2014

Mayoritas pelaku UMKM bergerak di sektor pertanian, peternakan, perkebunan dan perikanan sebesar 49%, dan sektor perdagangan, hotel dan restoran sebesar 29%. Dalam menjalankan kegiatan usaha, UMKM memiliki karakteristik (Survei Bank Indonesia, 2005), antara lain (a) sumber daya manusia dengan tingkat pendidikan relatif rendah, (b) kualitas produk tidak ter standar, (c) teknologi sederhana, (d) lingkup pemasaran terbatas di pasar lokal, dan (e) modal terbatas. Selain itu, data dari kementerian koperasi dan UMKM, pada tahun 2013 UMKM mampu menyumbangkan 5.440 triliun rupiah (atas dasar harga berlaku) terhadap PDB Nasional, menyerap tenaga kerja 114,14 juta orang, menarik 1.655,2 triliun rupiah investasi, dengan total jumlah usaha sebanyak 57,8 juta unit.

Gambar 2.1 menyajikan kontribusi UMKM dalam perekonomian nasional tahun 2013-2014.

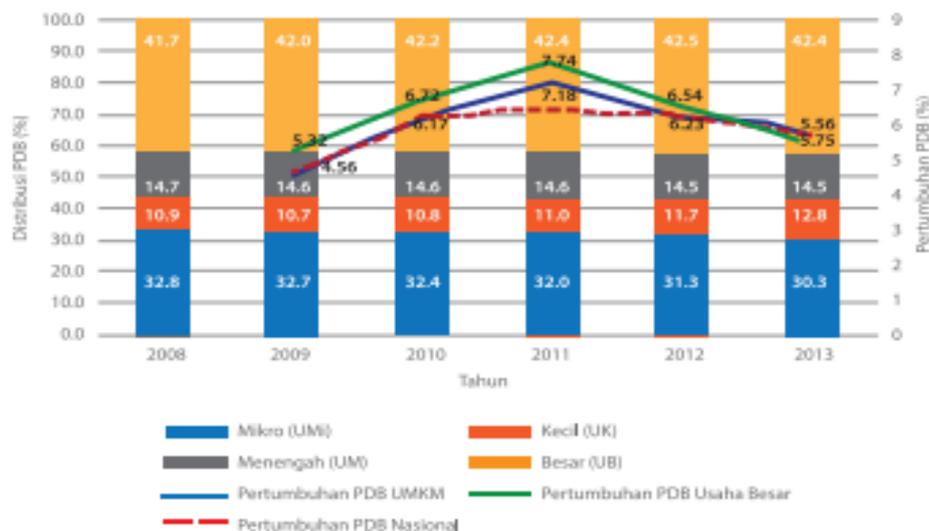


Gambar 2.3 Kontribusi UMKM Indonesia Terhadap Ekonomi Nasional

Sumber: ADB Institute, 2015

Kontribusi UMKM terhadap PDB nasional pada tahun 2013 adalah 57,6 persen (atas dasar harga konstan), dimana 30,3 persen berasal dari usaha mikro; 12,8 persen dari usaha kecil; dan 14,5 persen berasal dari usaha menengah (Gambar 3). Adapun hingga saat ini, belum ada data terbaru mengenai kontribusi UMKM terhadap PDB pada tahun 2014. Apabila UMKM diperbandingkan dengan usaha skala besar maka *gap*-nya sangat besar. Dengan jumlah usaha skala besar hanya 0,11 persen dari total usaha nasional, usaha besar mampu berkontribusi sebesar 42,4 persen terhadap PDB. Namun demikian, UMKM masih dominan dalam hal penyerapan tenaga kerja. Pada tahun 2014 UMKM mampu menyerap 96,7 persen dari total tenaga kerja nasional dimana 87 persen dari tenaga kerja diserap oleh usaha mikro. Statistik UMKM tahun 2013 juga menunjukkan bahwa partisipasi UMKM dalam ekspor masih relatif rendah. Usaha skala besar masih mendominasi ekspor non-migas, dimana sekitar 84,32 persen ekspor non-migas disumbangkan oleh usaha besar sementara usaha mikro hanya menyumbang 1,38 persen, usaha kecil 2,76 persen, dan usaha menengah sebesar 11,54

persen. Hal ini menunjukkan bahwa akses ekspor UMKM khususnya usaha mikro dan kecil masih rendah.

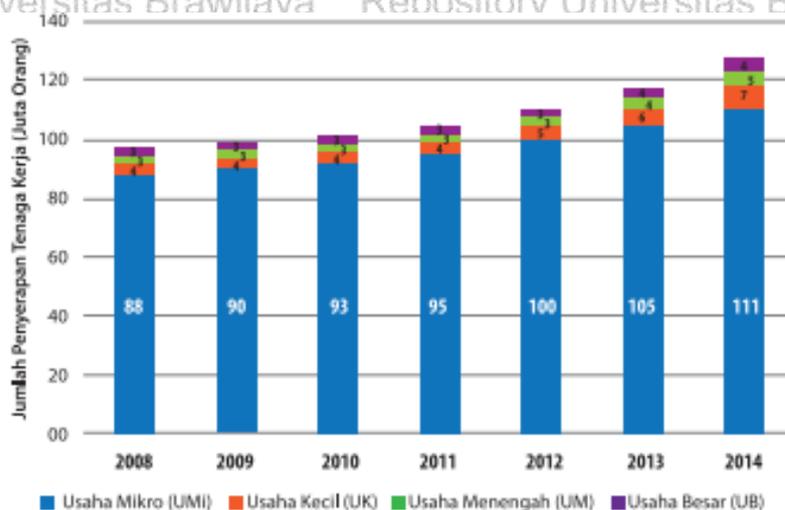


Gambar 2.4 Distribusi dan Pertumbuhan PDB Berdasarkan Usaha 2008-2013

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM 2014

Secara umum, dalam masa 5 tahun terakhir ini, kontribusi UMKM terhadap PDB nasional mengalami penurunan, dari 58,3 persen pada tahun 2008 menjadi 57,6 persen tahun 2013 (Gambar 2.2). Hal ini didorong oleh kontribusi usaha mikro yang semakin menurun. Trend pertumbuhan nilai tambah UMKM menunjukkan peningkatan dari 4,6 persen pada tahun 2009 menjadi 7,2 persen tahun 2011, namun mengalami penurunan menjadi 5,75 persen pada tahun 2013. Meskipun mengalami perlambatan, nilai pertumbuhan PDB UMKM masih lebih tinggi 0,02 persen dari pertumbuhan PDB nasional. Dari segi jumlah, tenaga kerja yang bekerja di UMKM mengalami peningkatan dari 94 juta pada tahun 2008 menjadi 123,2 juta pada tahun 2014 (Gambar 2.3). Namun jika dilihat dari kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja nasional, proporsi penyerapan tenaga kerja di UMKM mengalami penurunan dari 97,2 persen pada tahun 2008 menjadi 96,7 persen pada tahun 2014. Rata-rata pertumbuhan penyerapan tenaga kerja UMKM

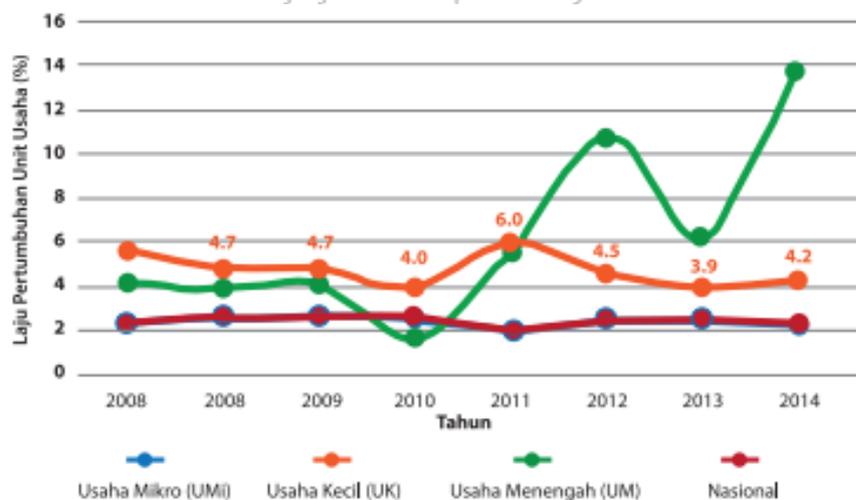
pada tahun 2009-2014 adalah sebesar 4,63 persen per tahun, nilai ini masih lebih rendah dibandingkan pertumbuhan penyerapan tenaga kerja usaha besar dan penyerapan tenaga kerja nasional yang berturut-turut adalah sebesar 7,47 dan 4,72 persen.



Gambar 2.5 Perkembangan Penyerapan Tenaga Kerja 2008-2014

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM 2014

Gambar 2.4 menunjukkan perkembangan jumlah unit usaha pada tahun 2008-2014. Jumlah unit usaha mikro, kecil, menengah pada tahun 2014 mengalami peningkatan dari 51,4 juta tahun 2008 menjadi 59,3 juta, dimana 99,9 persen diantaranya adalah UMKM. Secara umum pertumbuhan usaha mikro relatif sama pada tahun 2007-2014 dengan rata-rata pertumbuhan 2,37 persen. Rata-rata pertumbuhan unit usaha yang paling tinggi adalah usaha menengah sebesar 6,2 persen. Sementara rata-rata pertumbuhan unit usaha nasional untuk tahun 2007-2014 adalah sebesar 2,4 persen per tahun.



Gambar 2.6 Perkembangan Penyerapan Tenaga Kerja 2008-2014
Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM 2014

Rata-rata produktivitas tenaga kerja UMKM masih jauh tertinggal dibandingkan usaha besar (Tabel 2.3). Pada periode 2006-2008, produktivitas tenaga kerja UMKM adalah 12,2 juta rupiah. Pada periode 2009-2013 meningkat menjadi 13,3 juta rupiah. Sementara itu, produktivitas usaha besar yang mencapai 334,8 juta rupiah pada tahun 2009-2013. Sementara itu, rata-rata produktivitas usaha mikro hanya 7,8 juta rupiah sementara usaha kecil masih mencapai 64,7 juta dan usaha menengah 112,4 juta rupiah pada tahun 2009-2013. Tabel 2 menunjukkan perbandingan kontribusi UMKM terhadap perekonomian di Negara ASEAN. Secara umum dapat dilihat bahwa di Indonesia proporsi UMKM terhadap keseluruhan unit usaha paling tinggi dibandingkan negara-negara ASEAN lainnya, sekitar 99,9 persen, kemudian Kamboja dan Laos sebesar 99,8 persen. Demikian juga dalam hal penyerapan tenaga kerja, UMKM di Indonesia menyerap lebih banyak tenaga kerja dibandingkan dengan negara ASEAN lainnya. Di Laos jumlah penduduk yang bekerja di UMKM adalah 82,9 persen, Thailand 81 persen, dan Kamboja 71,8 persen.

Tabel: 2.5 Produktivitas Tenaga Kerja (dalam juta dan rupiah)

KLASIFIKASI	2006-2009	2010-2013
Rata-rata UMKM	12.2	13.3
Usaha Mikro	7.4	7.8
Usaha Kecil	62.0	64.7
Usaha Menengah	104.5	112.4
Usaha Besar	309.9	334.8
Rasio Usaha Besar/ UMKM	25.3	25.1

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM 2014

2.2.6 Potensi dan Hambatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

2.2.6.1 Potensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Tambunan (2009) menyatakan beberapa potensi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia yakni sebagai berikut:

- 1) Memajukan perekonomian pedesaan sehingga bisa mengurangi urbanisasi ke kota besar.
- 2) Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) bersifat padat karya, sehingga mempunyai potensi menyerap tenaga kerja.
- 3) Mampu bertahan menghadapi krisis, yang terbukti banyak usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang bisa bertahan pada saat terjadi krisis ekonomi dan moneter pada tahun 1997/1998.

Kementerian Koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menunjukkan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki potensi yang dipengaruhi oleh sisi internal dan eksternal usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), yaitu sebagai berikut:

- 1) Potensi internal
 - a) Terus bertambahnya jumlah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan modal dasar untuk berkontribusi lebih besar dalam perekonomian.

b) Struktur dan karakteristik organisasi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang cukup fleksibel memberi kemudahan untuk menyesuaikan dengan perubahan pasar dan perekonomian.

c) Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menghasilkan produk dan jasa dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat, sehingga usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berkontribusi dalam penguatan pasar domestik, khususnya dalam penyediaan barang dan jasa yang menjadi kebutuhan utama masyarakat.

d) Produk yang dihasilkan oleh usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sebagian besar memiliki kaitan yang kuat dengan sumber daya dan budaya lokal, serta pengetahuan keterampilan tangan dan pola kerja yang diwariskan secara turun-temurun. Penggunaan sumber daya lokal ini dapat mengurangi ketergantungan terhadap bahan baku impor.

e) Jumlah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang besar merupakan potensi untuk pengembangan keterkaitan usaha dalam skema rantai nilai dan rantai pasok sehingga efisiensi dalam sistem produksi dan pemasaran dapat ditingkatkan.

2) Potensi eksternal

a) UU No. 20/2008 Tentang UMKM dan PP No. 17/2013 tentang pelaksanaan UU No. 20/2008 telah memberi kepastian hukum bagi pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

b) Kemudahan dalam mendirikan usaha secara informal di Indonesia, khususnya pada skala mikro, menjadikan potensi penumbuhan wirausaha baru dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sangat besar. Indonesia juga digolongkan sebagai Negara yang paling Kondusif untuk



memulai usaha (lebih tinggi dari Amerika, Kanada, India, dan Australia serta 19 negara lain) berdasarkan survey *Globescan and Program on International Policy Attitudes, University of Maryland* pada tahun 2011.

- c) Kemudahan untuk mendirikan usaha juga didukung dengan ketersediaan sumber daya alam dan skala permintaan yang besar (populasi penduduk yang besar) meskipun tingkat kreativitas dalam pemanfaatan sumber daya alam (SDA) dan potensi permintaan pasar tersebut berbeda antar wilayah.
- d) Kebijakan permintaan pusat dan daerah, serta dukungan pemangku kepentingan lainnya usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk terus berkembang.
- e) Peningkatan proposi penduduk usia produktif, yang disertai pendidikan dan keterampilan yang lebih tinggi, menjadi sumber tenaga kerja terampil dan penumbuhan pengusaha dengan kapasitas yang lebih baik.

2.2.6.2 Hambatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Hambatan-hambatan yang di hadapi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk bertahan dan mengembangkan bisnis menurut Tambunan (2002) yakni antara lain:

1) Kesulitan pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar domestik dari produk serupa buatan usaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

2) Keterbatasan finansial

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial: mobilisasi modal awal (*star-up capita*) dan akses ke modal kerja dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan *output* jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak cukup untuk kegiatan produksi.

3) Keterbatasan sumber daya manusia (SDM)

Keterbatasan sumber daya juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, data *processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar.

4) Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku (dan input lainnya) juga sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan *output* atau kelangsungan produksi bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia. Hal ini dikarenakan jumlah ketersediaan bahan baku yang terbatas serta harga bahan baku yang tinggi.

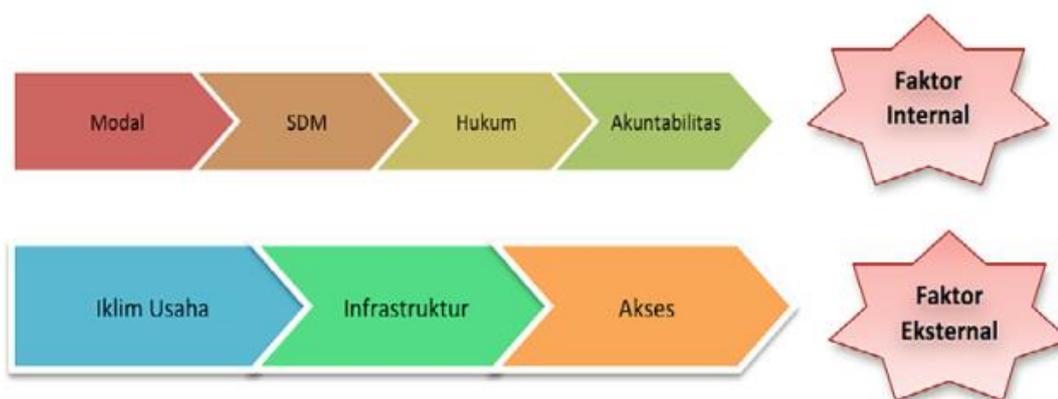
5) Keterbatasan teknologi

Keterbatasan teknologi khususnya usaha-usaha rumah tangga (mikro), disebabkan oleh banyak faktor di antaranya, keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru atau untuk menyempurnakan proses produksi, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi atau mesin-mesin dan alat-alat produksi baru, dan keterbatasan sumber daya



manusia (SDM) yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru atau melakukan inovasi-inovasi dalam produk maupun proses produksi.

Beberapa hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM menurut Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI).



Gambar 2.7 Hambatan dan Kendala UMKM yang Bersifat Internal dan Eksternal

Sumber: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI), 2015

Berdasarkan kajian Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI), berikut:

a) Internal

1) Modal

a) Sekitar 60-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan.

b) Diantara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola

c) belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

2) Sumber Daya Manusia (SDM)

- a) Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk.
- b) Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar.
- c) Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran.
- d) Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji.
- e) Karena pemilik UMKM masih sering terlibat dalam persoalan teknis, sehingga kurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya.

3) Hukum

Pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

4) Akuntabilitas

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

b) Eksternal

1) Iklim usaha masih belum kondusif

- a) Koordinasi antar *stakeholder* UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.

- b) Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/ usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.

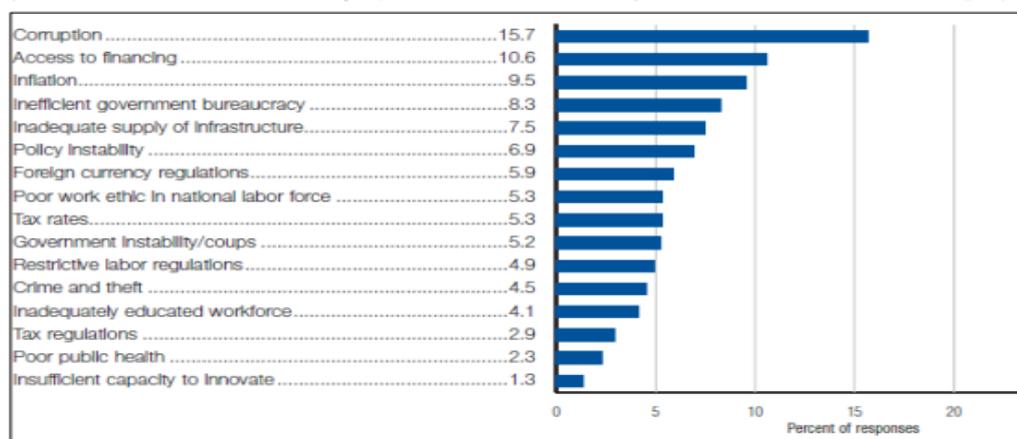
2) Infrastruktur

- a) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi.
- b) Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.

3) Akses

- a) Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah.
- b) Akses terhadap teknologi, terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/ grup bisnis tertentu.
- c) Belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibas dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh WEF (2014-2015), melihat hambatan usaha di Indonesia, yang tertinggi adalah korupsi, diikuti oleh akses pembiayaan dan inflasi. Lengkapnya pada gambar 2-7 di bawah ini.



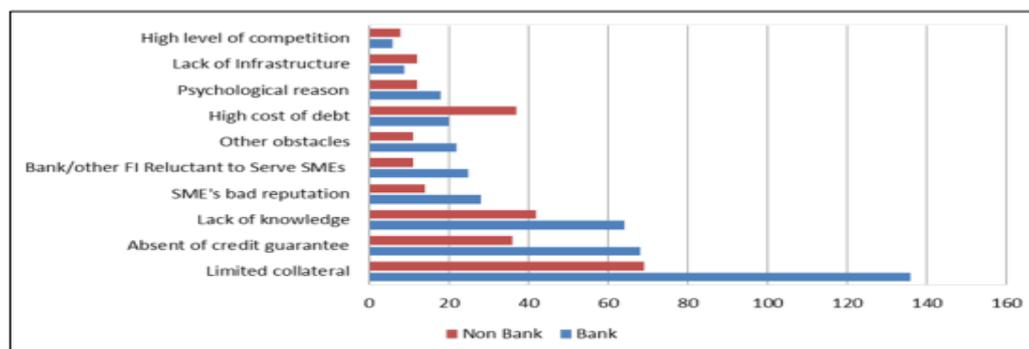
Gambar: 2.8 Hambatan Usaha di Indonesia

Sumber: WEF, 2014-2015

Korupsi dengan berbagai implementasinya, seperti banyaknya pungutan liar, mahal dan rumitnya biaya perizinan, menyebabkan ekonomi biaya tinggi sulit dihindari. Hambatan di atas dapat dikelompokkan menjadi hambatan yang bersifat eksternal dan internal. Hal yang berkaitan dengan eksternal, yakni antara lain (a) akses pembiayaan usaha yang terbatas, (b) mahalnya biaya infrastruktur, dan (c) layanan birokrasi yang tidak efisien. Dan yang berkaitan dengan internal, antara lain (a) kelembagaan dan SDM, (b) pemasaran, dan teknologi, (c) modal intelektual.

a) Eksternal: Akses Pembiayaan

Sebagaimana diungkap pada bagian terdahulu bahwa UMKM saat ini masih sulit mengakses dana perbankan. Saat ini UMKM masih dominan menggunakan modal sendiri, daripada kredit perbankan. Kebanyakan UMKM Indonesia dianggap belum layak dilayani kredit perbankan. Harus diakui bahwa tidak semua bank memiliki komitmen untuk melayani segmen UMKM ini, karena karakteristik yang berbeda segmen korporasi. Ada anggapan bahwa melayani UMKM sangat sulit dan merepotkan. Hambatan pembiayaan UMKM selalu berkisar pada dua hal, yakni, *cost of fund* (biaya atas modal) dan *Guarantee* (jaminan). Sejah ini *cost of fund* yang harus dibayar oleh UMKM masih tinggi, di dibandingkan dengan negara pesaing utama MEA. Selain kedua hal itu, alasan lain adalah sebagaimana hasil survei Bank Indonesia, di bawah ini.



Gambar: 2.9 Faktor Penyebab Terhambat nya Layanan bagi UMKM

Sumber: Survei Bank Indonesia, 2010

Dari gambar di atas diketahui resistensi penyaluran kredit bagi UMKM oleh perbankan dan lembaga keuangan no-bank, disebabkan antara lain;

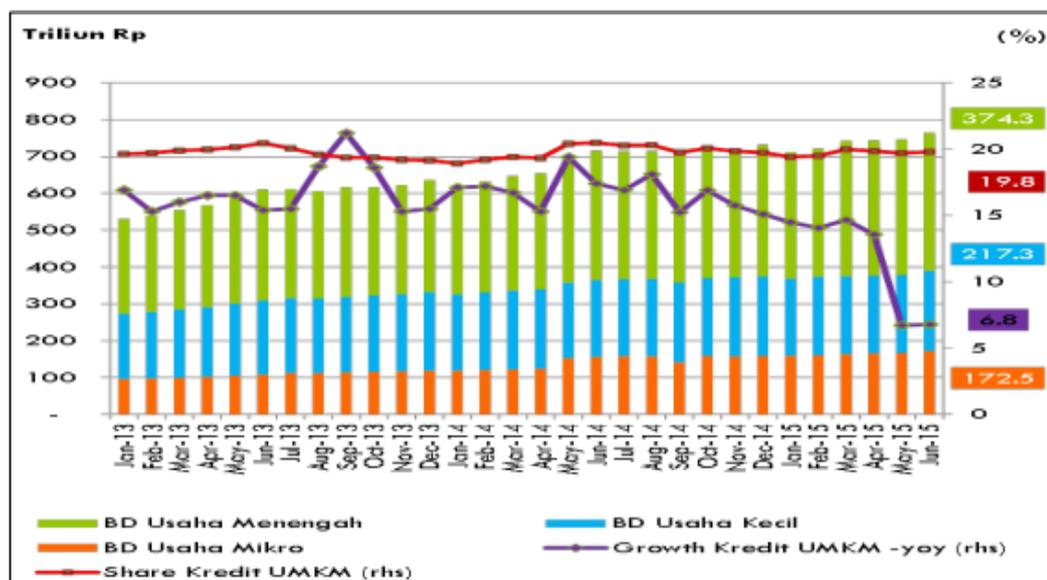
- a) Terbatasnya penyediaan kolateral bagi UMKM;
- b) Lembaga keuangan formal terkendala aturan sehingga harus beroperasi secara *prudent*, bagaimanapun tujuan maksimasi profit menjadikan kredit UMKM lebih besar risikonya;
- c) Perlunya *effort* yang lebih lagi dalam menilai kelayakan usaha nasabah UMKM, informasi yang diinginkan oleh lembaga keuangan untuk mengukur kelayakan seringkali tidak tersedia dan kurang valid;
- d) Prosedur atau persyaratan yang tidak cocok dengan siklus bisnis yang dijalankan UMKM, dan sekalipun perlu membuat skema khusus pembiayaan tentunya lagi-lagi memerlukan *effort* yang lebih.
- e) Di luar itu masih banyak permasalahan, terutama berkaitan dengan komitmen penyedia layanan pembiayaan, serta budaya dan *mind set* yang berkembang pada pelaku UMKM sendiri.

Masalah-masalah itu secara bertahap harus segera di atasi, bila berkeinginan UMKM menjadi pilar kokoh ekonomi nasional. Valverde et al. (2005), menyatakan bahwa isu terkait pembiayaan UMKM penting karena dibanding perusahaan besar, sumber pembiayaan UMKM dari eksternal terbatas, baik dari sisi *supply* maupun *demand*. Menghadapi masalah itu, peran penting pemerintah dituntut untuk menemukan solusi. Baik melalui strategi subsidi bunga maupun pembentukan lembaga penjaminan dan sistem asuransi pinjaman melalui dukungan regulasi yang berpihak. Program-program dan kebijakan yang ada saat ini, belum sepenuhnya dipahami dan dimanfaatkan oleh pelaku usaha di sektor

UMKM. Pada waktu belakangan ini Bank Indonesia melaporkan telah terjadi



pergerakan positif pelayanan kredit perbankan bagi kelompok UMKM, walaupun pertumbuhan di pertengahan tahun 2015 mengalami penurunan.



Gambar: 2.10 Pembiayaan UMKM

Sumber: Laporan Bulanan Bank, Bank Indonesia, Juni 2015

Momentum peningkatan *share* pembiayaan perbankan kepada UMKM harus terus dijaga, karena sangat mustahil UMKM melakukan usaha yang sehat dan berkembang tanpa adanya dukungan pembiayaan usaha yang memadai. Peningkatan *share* tersebut selayaknya diikuti pula dengan penyederhanaan proses dan suku bunga yang rasional. Suku bunga rasional yang bisa mendongkrak peran UMKM adalah di bawah 10 persen. Tampaknya perbankan sangat sulit melaksanakan harapan tersebut dalam jangka pendek ini. Maka peran pemerintah dan sektor swasta juga sangat dibutuhkan baik secara langsung, maupun melalui mekanisme Program Kerja dan Bina Lingkungan (PKBL) atau CSR.

b) Eksternal: Layanan Birokrasi

Sebagaimana diungkap tentang hambatan utama bagi dunia usaha Indonesia, adalah korupsi. Birokrasi merupakan akar masalah korupsi itu. Masalah korupsi tentu berkaitan langsung dengan mutu layanan birokrasi.

Tingginya angka indeks persepsi korupsi, bukan semata masalah personal, namun impersonal, malahan sudah menjadi masalah institusional. Masalah institusional ini sudah merembet ke daerah, kapasitas kelembagaan daerah terkait dengan pelaksanaan otonomi ini menunjukkan bahwa sebagian besar daerah memiliki kapasitas yang relatif masih rendah.

Pengembangan kapasitas pada prinsipnya dinamis karena organisasi publik menghadapi kondisi-kondisi baru yang tidak menentu di masa depan. Pengembangan kapasitas lebih dari sekedar pelatihan atau pengembangan sumber daya manusia. Tetapi mengubah dan menyempurnakan rancangan sistem dan susunan kelembagaan, mereformasi prosedur dan mekanisme kerja, merumuskan kebijakan-kebijakan baru, semua elemen-elemen ini dapat merupakan bagian dari suatu strategi pengembangan kapasitas. Ketercukupan petugas merupakan masalah tersendiri dalam peningkatan mutu layanan birokrasi dan kapasitas kelembagaan.

Rasio jumlah Pegawai Negeri Sipil (PNS) dibandingkan populasi penduduk di Indonesia adalah 1,9%. Artinya setiap 100 orang penduduk Indonesia, hanya ada 1-2 orang PNS yang melayaninya. Dibandingkan negara-negara tetangga, Indonesia memiliki rasio yang hampir sama dengan Thailand yang 1,9%. Sementara di negara-negara Asia Tenggara lainnya, rasio cenderung lebih tinggi. Di Malaysia, rasio PNS dibandingkan jumlah penduduk mencapai 3,7%. Sementara di Singapura 2,5% dan Filipina 2,9%. Paling tinggi adalah Brunei Darussalam yang mencapai 11,4%. Donald Rowat (1990) menyampaikan hasil penelitiannya bahwa di negara berkembang, proporsi jumlah pegawai tertinggi dalam memberikan pelayanan pada penduduk yaitu 6,4 orang pegawai untuk melayani 100 penduduk, sedangkan yang terendah 2,6 orang pegawai untuk



melayani 100 penduduk. Artinya Indonesia lebih rendah di bandingkan level terendah negara berkembang. Kondisi birokrasi seperti itu membuat prosedur dan lamanya layanan masih belum ideal bagi dunia usaha. Menurut Bank Dunia (2005), dibutuhkan rata-rata sekitar 151 hari serta 12 prosedur untuk mendapatkan izin usaha. Padahal kemudahan perizinan ini akan menciptakan tambahan pertumbuhan ekonomi sebesar 0.25% dari PDB.

Tabel: 2.6 Prosedur dan Layanan Pengurusan Usaha

Negara	Jumlah prosedur memulai usaha		Jumlah hari memulai usaha	
	Jumlah prosedur	Ranking	Jumlah hari	Ranking
Singapore	3	10	2,5	5
Malaysia	3	10	6	21
Thailand	4	22	27,5	108
Vietnam	10	118	34	118
Indonesia	10	118	48	129
Philipina	15	141	35	119

Sumber: WEF 2014-2015

Tabel di atas bisa memberikan gambaran bahwa persoalan kapasitas kelembagaan bagi dunia usaha masih sangat memprihatinkan, diantara negara ASEAN sekalipun.

c) Eksternal: Infrastruktur

Infrastruktur mempunyai pengaruh positif terhadap gerak laju UMKM karena sarana dan prasarana infrastruktur mempunyai peran strategis dalam proses produksi, distribusi maupun pemasaran. Infrastruktur sebagai bagian dari modal fisik (*physical capital*) tidak kalah penting dari modal lainnya. Laporan *World Economic Forum* (WEF) 2014-2015, mengungkapkan bahwa tingkat daya saing Indonesia masih tertinggal pada pilar infrastruktur, pilar kesiapan teknologi, dan pilar inovasi. Penilaian WEF itu menunjukkan kendala struktural yang dihadapi Indonesia (*the most binding constraints*) pada bidang infrastruktur, masih di

seputar rendahnya kualitas jalan, pelabuhan, bandara, kereta hingga kualitas pasokan listrik. Kendala yang dihadapi dalam pengadaan dan peningkatan infrastruktur, adalah masalah pendanaan dan permasalahan hukum. Alokasi belanja pemerintah untuk pembangunan infrastruktur dalam beberapa tahun terakhir, berkisar pada rata-rata 1,6% dari produk domestik bruto (PDB). Rasio ini relatif rendah jika dibandingkan dengan negara lain seperti Tiongkok dan India, yang masing-masing mencapai 5,3% dan 7,3% dari PDB.

d) Internal: Kelembagaan dan SDM

Upaya membangun UMKM tidak terlepas dari masalah kelembagaan dan sumber daya manusia (SDM). Peningkatan kapasitas dan kompetensi pelaku usaha menjadi tonggak utama dalam memajukan UMKM. Berdasarkan survei Depdiknas (2008) wirausahawan Indonesia, 83% di huni oleh lulusan SD saja.

Usia pelaku UMKM ini sangat bervariasi, dari survei MARS (2012) diketahui pelaku usaha Indonesia pada umumnya ada yang memulai usaha di usia 17-20 tahun, sebesar 0,6%. Sedang mayoritas memulai usahanya dari rentang usia 31-45 tahun, sebanyak 57,5%. Sisanya pada usia 46-55 tahun sebanyak 28,5%. Ini menunjukkan kegiatan UMKM dilakukan bukan sebagai pilihan utama sebelumnya. Dan belum menarik banyak minat kelompok muda. Masalah SDM tentu berimplikasi pada mutu kelembagaan UMKM. Kecilnya akses produk barang dan jasa ke pasar ekspor tidak lepas dari masalah kelembagaan. Kelompok UMKM Indonesia masih berorientasi pada pasar lokal, hal itu bukan semata urusan kepercayaan konsumen dunia terhadap barang dan jasa Indonesia, namun juga masalah *mindset* pelaku usaha Indonesia untuk melihat peluang pasar di luar (*out ward*), dan itu berkaitan dengan akses informasi yang kurang dikuasai akibat masalah kelembagaan yang dihadapi.

Berdasarkan pandangan ekonomi kelembagaan, kesehatan kelembagaan UMKM, harus memiliki ciri-ciri, (a) berpegang pada aturan main (*role of the game*) yang dikonsensuskan, (b) memiliki azas legalitas yang kuat baik lembaga maupun kegiatannya, (c) mudah mengakses informasi yang relevan dengan usaha dari pemangku kepentingan, (d) memiliki kemampuan membiayai operasional usaha sesuai dengan skalanya, (e) memiliki jaringan ke hulu dan hilir sama baiknya. Ciri-ciri tersebut sulit dimiliki oleh setiap pelaku UMKM secara individual. Namun hal ini bisa diatasi, bila asosiasi sudah berjalan dengan baik. Asosiasi ataupun koperasi pada dasarnya memiliki potensi untuk menjalin pola integrasi dan sinergi para pelaku UMKM untuk mengatasi masalah kelembagaan usahanya. Asosiasi atau koperasi inilah yang akan melakukan kegiatan pengembangan kapasitas SDM melalui, *training, mentoring, coaching, technical assistance* dan pendampingan bagi UMKM. Sistem kelembagaan ini pula yang dapat mengembangkan kerja sama dengan seluruh *stakeholder* lembaga-lembaga pendidikan, balai-balai latihan kerja, lembaga keuangan, lembaga penjaminan, perusahaan asuransi, pemerintah, LSM dan swasta.

e) Internal: Produksi dan Pemasaran

Tuntutan untuk mengikuti standar, desain dan kualitas produk agar sesuai ketentuan, menuntut perubahan dalam kegiatan produksi dan pemasaran UMKM.

Dalam MEA negara anggota sepakat untuk melaksanakan standar ISO-26000.

Demikian pula untuk pasar dalam pemerintah Indonesia telah mengeluarkan panduan Standar Nasional Indonesia (SNI), melalui Peraturan Pemerintah Nomor 102 Tahun 2000 tentang Standar Nasional Indonesia.

UMKM Indonesia sering terhambat masalah ini, karena disebabkan antara lain, (a) produk seni dan manual dilaksanakan berdasarkan tradisi yang sulit di



standarisasi, (b) pemahaman dan penguasaan teknis implementasi standar dalam produksi, (c) penguasaan teknologi dalam produksi terbatas, (d) pengawasan dan penegakan hukum yang lemah tidak mendorong UMKM untuk memaksakan diri, dan (e) konsumen lokal cenderung masih belum kritis tentang standarisasi mutu.

Masalah lingkungan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan standar yang dimaksud pada pembahasan di atas. Isu lingkungan semakin kuat didengungkan dalam wacana publik dengan tingkat sensitivitas nya semakin kuat, harus diakui ini juga menghambat laju usaha UMKM. Produk UMKM seperti batik, kuliner, kerajinan, industri jamu, dan usaha lain yang diturunkan dari usaha tani dalam artian luas, berpotensi menghasilkan limbah yang dianggap membahayakan lingkungan, antara lain bentuk (a) limbah cair, (b) limbah padat, (d) limbah gas/udara, (e) limbah suara/getaran. Peringatan sudah diterima oleh UMKM, beberapa produknya masuk dalam daftar proper hitam lingkungan. Selain masalah kegiatan produksi sebagaimana dijelaskan di atas, masalah pemasaran masih menghadapi problem. Masalah pemasaran bersumber dari mutu kemasan, promosi, inovasi, dan penetapan strategi harga, maupun pemanfaatan saluran pemasaran termasuk penguasaan teknologi informasi untuk kepentingan pemasaran. Kesemuanya itu berhulu dari belum optimalnya fungsi bidang *research and development*, dan terbatasnya modal intelektual yang dimiliki.

f) Internal: Modal Intelektual

Kedua masalah internal di atas sebenarnya bermuara pada lemahnya modal intelektual di kalangan UMKM. CEO *Smartplus Consulting*, Yuszak M Yahya (2014), menyatakan bahwa, Lebih dari 60 persen masalah UMKM itu *knowledge* (pengetahuan). Pada abad 21 ini muncul *Information Society* dan *Knowledge Base Society* yang menempatkan "knowledge" menjadi sumber daya yang lebih

“powerful” dibandingkan kapital dan sumber daya alam. Peran informasi, sebagai *input* dan sekaligus *output* dari Iptek, menjadi penting dalam era *knowledge-based economy*. Penguasaan teknologi Informasi yang merupakan bentuk modal intelektual masih sangat terbatas dimanfaatkan oleh UMKM. Sistem yang berbasis pada jaringan (*network*) menjadi komponen dalam menentukan kesuksesan bisnis di era globalisasi; namun faktanya masih terbatas dimanfaatkan, dan masih sangat lemah dikuasai oleh usaha UMKM Indonesia.

2.2.7 Keunggulan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Beck *et al.*, (2005) usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mewujudkan keuntungan khusus yang menawarkan setidaknya tiga kontribusi unik bagi perekonomian. *Pertama*, usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) meningkatkan persaingan dan kewirausahaan dan karenanya memiliki manfaat eksternal pada efisiensi ekonomi, inovasi, dan pertumbuhan produktivitas agregat. *Kedua*, usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) lebih produktif daripada perusahaan besar, tetapi pasar keuangan dan kegagalan institusional lainnya mencegah perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). *Ketiga*, ekspansi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) meningkatkan lapangan kerja lebih dari pertumbuhan perusahaan besar karena usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) lebih padat karya. Alters *and* Van Mark (1986) memandang bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki beberapa keunggulan, sehingga usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sangat penting dikembangkan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi regional. Keunggulan-keunggulan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) tersebut adalah:

- 1) Diakui bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mampu menampung tenaga kerja yang tidak tertampung di industri besar.

- 2) Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki pengaruh yang kuat terhadap pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) selanjutnya. Kemudian pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) baru itu menciptakan kesempatan kerja baru juga, demikian seterusnya.
- 3) Karena usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sifatnya fleksibel, maka usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mudah memunculkan inovasi
- 4) Manajemen usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) hanya sederhana sehingga mudah melakukan adaptasi terhadap perubahan pasar, produk, maupun lingkungan bisnis. Teknologi yang digunakan oleh usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pun bersifat sederhana, sehingga mudah melakukan penyesuaian.

Menurut Hayter (2001) usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dapat meningkatkan efek multiplier dan menciptakan keterkaitan. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang membeli bahan baku serta memanfaatkan jasa-jasa dari pasar lokal secara langsung membutuhkan adanya *supplier*. Realita tersebut mendukung hipotesa *seed-bed* yang mengatakan bahwa keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menimbulkan kemunculan usaha-usaha terkait. Lebih lanjut, Hayter (2001) menjelaskan adanya dampak positif yang berlanjut dari keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pembangunan daerah. Kontribusinya terhadap pembangunan lokal/daerah adalah kemampuannya menggali potensi daerah sekaligus menentukan pola pembangunan ekonominya. Keunggulan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pengembangan *entrepreneurship* yang menjadikan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) makin diperlukan bagi pembangunan regional. Inilah



salah satu perbedaan yang paling mencolok antara usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dengan usaha besar adalah kemampuannya memunculkan *entrepreneurship*. Tidak seperti usaha besar, dimana hubungan antara pekerja dengan manajemen dan pemilik sangat jauh terpisah. Demikian pula, tenaga kerja pada perusahaan-perusahaan besar sangat ter spesialisasi. Pekerja dalam usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki kedekatan hubungan dengan pemilik.

Bahkan mereka terlibat dalam berbagai aktivitas bisnisnya, seperti membuat desain, produksi hingga pemasaran. Para tenaga kerja usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) juga dapat mengamati bahkan mempelajari pengelolaan bisnisnya. Pengalaman-pengalaman semacam itu yang sangat bermanfaat untuk memulai usaha baru.

2.2.8 Kelemahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Di samping usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki keunggulan, UMKM juga memiliki kelemahan yang membuat pengelolanya mengalami kesulitan dalam menjalankan bisnisnya. Tambunan (2002) menyebutkan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki kelemahan di antaranya:

1) Kesulitan pemasaran.

Sejumlah Negara ASEAN menyimpulkan salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh pengusaha usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah tekanan-tekanan persaingan, baik di pasar domestik dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

2) Keterbatasan financial.



Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial antara lain: modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan *output* jangka panjang.

3) Keterbatasan sumber daya manusia (SDM).

Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, control kualitas, akuntansi, mesin-mesin, organisasi, pemrosesan data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar.

Semua keahlian tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

4) Masalah bahan baku.

Keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. Terutama selama masa krisis, banyak sentra-sentra usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) seperti sepatu dan produk-produk textile mengalami kesulitan mendapatkan bahan baku atau input lain karena harganya dalam rupiah menjadi sangat mahal akibat depresiasi nilai tukar terhadap dolar Amerika Serikat (AS).

5) Keterbatasan teknologi.

Berbeda dengan Negara-negara maju, usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional



dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya jumlah produksi dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat serta kesanggupan bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar global. Keterbatasan teknologi disebabkan oleh banyak faktor seperti keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru.

2.2.9 Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Zulkarnain, (2003) pemberdayaan ekonomi adalah suatu komitmen untuk mengubah paradigma ekonomi konglomerasi secara bertahap dengan cara menumbuhkan kegiatan ekonomi lapis bawah. Tujuan pemberdayaan usaha kecil yakni untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan pelaku UKM agar dapat mandiri serta berkembang menjadi usaha menengah. Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah pasal 1 ayat 8 menyatakan pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat dalam bentuk penumbuhan iklim usaha, pembinaan, dan pengembangan sehingga usaha kecil mampu menumbuhkan dan memperkuat dirinya menjadi usaha yang tangguh dan mandiri (Wardani, 2013).

Menurut Hafiluddin, (2014) pemberdayaan juga bisa diartikan sebagai upaya peningkatan profesionalisme dan kinerja pelaku pembangun di daerah, termasuk aparatur, organisasi sosial kemasyarakatan, Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), dunia usaha, dan anggota masyarakat untuk mengatasi berbagai masalah yang dihadapi serta merealisasikan aspirasi dan harapan masyarakat untuk



mewujudkan peningkatan kualitas hidup kesejahteraan masyarakat. Langkah-langkah strategis yang harus dipertimbangkan dalam pemberdayaan ekonomi diantaranya pertama, melakukan identifikasi terhadap pelaku ekonomi, seperti UMKM mengenai potensi dan pengembangan usahanya. Kedua, melakukan program pembinaan yang kontinu terhadap pelaku-pelaku tersebut melalui program pendampingan. Ketiga, melaksanakan program pendidikan dan pelatihan sesuai kebutuhan mereka pada saat pengembangan usaha. Keempat, melakukan koordinasi dan evaluasi secara periodik antar instansi yang terlibat dalam proses pembinaan, baik pembinaan terhadap permodalan, SDM, pasar, informasi pasar, maupun penerapan teknologi.

2.2.10 Bentuk Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

2.2.10.1 Program Kemitraan

Pengertian kemitraan menurut undang-undang nomor 9 tahun 1995 dikatakan sebagai kerja sama 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 (Widjaja, 2000). Menurut Kusumadewi, (2018) kemitraan juga bisa didefinisikan sebagai 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. Maksud penyelenggaraan dari program kemitraan sendiri adalah dalam rangka mendorong kegiatan dan pertumbuhan ekonomi sehingga terciptanya pemerataan pembangunan melalui perluasan lapangan kerja dan kesempatan kerja. Kerja sama ini tidak dapat terwujud dengan sendirinya, akan tetapi harus dibangun dengan sadar dan

terencana, baik di tingkat nasional, maupun di tingkat 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 (Oscar, 2012). Oleh karena itu, keberhasilan sebuah kemitraan sangat tergantung kepada dukungan semua pihak, baik pihak pemerintah maupun perusahaan swasta.

Dalam pola kemitraan adanya kerja sama antar unit usaha besar (kuat) dengan usaha kecil (ekonomi rakyat) bukan karena budi baik dari usaha kuat untuk menolong unit usaha mikro/kecil.

Kemitraan dirasakan sebagai kebutuhan yang tidak terelakkan dari kedua belah pihak usaha kuat dan usaha mikro/kecil. Dari kemitraan ini manfaat yang seimbang harus dapat diterima oleh kedua belah pihak. Hadiyati, (2006) menyatakan bahwa pola kemitraan tidak boleh makin memperkuat gejala subordinasi usaha mikro/kecil oleh usaha besar. Kemajuan setiap pihak dalam hubungan kemitraan tidak merupakan ancaman potensial bagi sesama anggota kemitraan. Kemajuan setiap pihak justru lebih memperkuat masing-masing dan makin memperkuat kerja sama. Tujuan utama dalam kemitraan adalah kerja sama bukanlah ketergantungan salah satu pihak kepada anggota mitra lain. Masing-masing anggota kemitraan tetap mandiri dan bebas menentukan pilihan ekonomi yang terbaik, dalam arti menjalin transaksi dengan mitra atau pihak lain yang dianggap paling menguntungkan. Berdasarkan pengertian tentang kemitraan, maka dapat dijelaskan bahwa perusahaan BUMN memungkinkan untuk kerja sama atau bermitra dengan usaha mikro/kecil melalui program pembinaan dan pengembangan usaha mikro/kecil dengan asas saling membutuhkan, memperkuat dan menguntungkan. Ismail (2002) menyatakan bahwa perlu adanya

peningkatan hubungan kemitraan antara berbagai pihak yang terlibat dalam program pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) meliputi BUMN, BUMD, perusahaan swasta, instansi pemerintah, LSM dan lain-lain. Beberapa kegiatan yang dilakukan meliputi: peningkatan penguasaan akses pasar, peningkatan dukungan manajemen SDM dan pengelolaan usaha, peningkatan keuangan, pembiayaan dan permodalan, peningkatan dukungan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi, peningkatan dukungan pengembangan jaringan usaha, peningkatan dukungan perlindungan hukum dan persaingan, peningkatan penguasaan informasi pasar, kebijakan dukungan pencadangan lokasi usaha, dan strategi kebijakan perundang-undangan yang menyangkut keberpihakan pengembangan UKM secara berkesinambungan. Bentuk hubungan kemitraan dalam program pengembangan usaha mikro kecil dan menengah melibatkan instansi atau lembaga pemerintah dengan berbagai kegiatan yang menunjang pengembangan usaha. Pemerintah harus melakukan koordinasi dan integrasi dengan instansi yang terkait, sehingga program pengembangan usaha mikro kecil dapat berjalan dengan baik secara efisien dan efektif.

Menurut Husna, (2000) program bantuan mempunyai suatu unsur kegiatan peningkatan kemampuan suatu usaha, khususnya keterampilan bidang perencanaan pada perusahaan yang menghasilkan model untuk menangkap peluang yang ada. Apalagi keterampilan dan disertai dengan dana yang relatif murah dan cara pengembaliannya lebih lunak. Zapalska dan Edwards (2001) menjelaskan bahwa pemerintah pusat melakukan upaya untuk menyelesaikan persoalan-persoalan dengan melakukan desentralisasi atas proses pengambilan keputusan dan mendelegasikan kepada pemerintah lokal dalam melakukan pembinaan dan memberikan kelonggaran dalam memberikan bantuan pinjaman



modal untuk aktivitas usahanya. Pemberian bantuan akan berinteraksi dengan penggunaan faktor-faktor produksi (*inputs*) dan kombinasi penggunaan faktor produksi secara baik dapat terkait dengan kinerja.

2.2.10.2 Program Pembinaan

Pembinaan adalah suatu usaha yang dilakukan secara sadar dan berencana, teratur dan terarah, untuk meningkatkan pengetahuan, sikap dan keterampilan subjek didik dengan tindakan-tindakan dan pengarahan, bimbingan, pengembangan, stimulasi dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang diharapkan (Yesy, 2014). Secara operasional, pola pembinaan yang dilakukan terhadap UMKM meliputi beberapa aspek, yakni aspek SDM, permodalan, teknologi, serta pasar dan informasi pasar. Oleh karena itu, unsur pembinaan merupakan kata kunci untuk menentukan maju mundurnya program pengembangan ekonomi kerakyatan. Program pembinaan dapat dilaksanakan melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan, sosialisasi tentang perangkat hukum dan peraturan, pendampingan dan bimbingan usaha, termasuk memberikan berbagai pengetahuan melalui praktik lapangan dan *in house training*. Kalau hal ini dapat dilaksanakan dengan baik maka upaya pengembangan UMKM akan dapat terealisasi dengan baik (Zulkarnain, 2003).

Menurut Musa (1994) program pembinaan dapat dilakukan melalui beberapa tahapan kegiatan, antara lain:

1. Pelatihan usaha

Melalui pelatihan ini, setiap pelaku UMKM diberikan pemahaman terhadap konsep-konsep kewirausahaan, dengan berbagai macam seluk beluk permasalahan yang ada di dalamnya. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberikan pemahaman dan wawasan yang lebih menyeluruh dan

aktual, sehingga dapat menumbuhkan motivasi terhadap pelaku UMKM di samping diharapkan para pelaku UMKM memiliki pengetahuan teoritis tentang penguasaan teknik kewirausahaan dalam berbagai aspeknya.

2. Pendampingan

Pada tahap ini, yaitu ketika usaha dijalankan, maka pelaku UMKM akan didampingi oleh tenaga pendamping yang sudah professional, yang berfungsi sebagai pengarah maupun pembimbing, sehingga usaha yang dijalankan mampu digelutinya, dan benar-benar mampu berhasil dikuasainya, memungkinkan diadakannya usaha-usaha pengembangan.

3. Jaringan Bisnis

Dengan melalui berbagai tahapan pembinaan yang konsisten, sistematis dan berkelanjutan, rasanya untuk melahirkan wirausaha yang sejati, permasalahan hanya soal waktu saja. Semua orang pada dasarnya dapat menjadi wirausaha, dan semakin banyak warga yang menjadi wirausaha, maka ketahanan suatu bangsa akan memperoleh dasar pijakan yang kokoh. Proses selanjutnya perlu dibentuk suatu kantong-kantong jamaah ekonomi, sesuai dengan potensi geografis, serta potensi industrial yang antara satu daerah dengan daerah yang lain semakin berbeda. Melalui kantong-kantong jamaah ekonomi diharapkan lahir net-working bisnis yang saling melengkapi, memperkuat dan memperluas pasar.

Menurut Ismail (2002) bahwa program pendampingan dan pengarahan usaha mikro kecil dalam mengikuti dinamika lingkungan yang berkembang. Strategi kebijakan yang dilakukan meliputi:

- a) Bimbingan usaha dalam manajemen dan administrasi pengelolaan usaha yang efektif dan profesional.

- b) Bimbingan penyusunan laporan keuangan dan pembuatan proposal kelayakan kredit.
- c) Pendampingan menyangkut peningkatan kualitas SDM dan Manajemen.
- d) Pendampingan menyangkut peningkatan mutu dan proses produksi.
- e) Pendampingan menyangkut kemudahan memperoleh informasi
- f) Pendampingan menyangkut pengembangan jaringan usaha
- g) Pendampingan menyangkut hubungan sosial, budaya dan kemanusiaan dengan lingkungan setempat.
- h) Pendampingan menyangkut pembukaan akses ke sumber pembiayaan, sumber bahan baku dan akses pasar baik domestik maupun mancanegara.
- i) Pendampingan menyangkut pengembangan mentalis dan moralitas kerja yang positif, maju dan profesional.
- j) Pendampingan menyangkut pengembangan strategi dan infrastruktur perluasan usaha. Strategi kebijakan pemerintah untuk usaha mikro kecil melalui program pendampingan dan pengarahan yang menekankan pada pengelolaan usaha dan pengembangan mentalitas dan moral pengusaha.

2.2.10.3 Program Pelatihan

Menurut Isrich dan Peters (*dalam* Hadiyati 2006) bahwa program-program pelatihan memainkan peranan yang sangat penting di dalam mendukung usaha-usaha kecil. Sebagai contoh, meskipun sebuah usaha mungkin memiliki sumber daya finansial yang dibutuhkan, tanpa adanya kontrol finansial, maka mungkin saja terjadi kegagalan. Dalam kondisi yang sama, sebuah bisnis mungkin memiliki akses ke pasar, tetapi dengan mengabaikan pemikiran bagaimana untuk memasarkan produk-produk barang dan jasa maka akan menimbulkan hambatan serius bagi pencapaian keberhasilan. Menurut Kroon dan Moolman (1992) *dalam*

Hadiyati (2006) bahwa program pelatihan dapat membantu pemilik/ manajer untuk mempelajari bagaimana melakukan pendekatan atas persoalan-persoalan tertentu dan dengan cara ini akan menghemat waktu dan uang, serta untuk menjadi sadar akan peraturan-peraturan dan prosedur-prosedur tertentu yang dapat membantu mereka untuk melaksanakannya dengan sedikit kesulitan.

Westhead dan Storey (1996) menyebutkan bahwa adanya hubungan antara pelaksanaan program pelatihan manajemen dan tingkatan kinerja dari usaha mikro kecil dalam ukuran kelangsungan hidup, profit dan tingkat pertumbuhan penjualan.

Menurut Ismail (2002) bahwa program pelatihan untuk usaha mikro/kecil dapat dilakukan oleh lembaga swasta, pemerintah, konsultan, perguruan tinggi dan lembaga yang lainnya. Bidang-bidang yang terkait meliputi:

- a) Pelatihan bidang pengembangan administrasi, manajemen dan sumber daya manusia.
- b) Pelatihan bidang pengelolaan, proses produksi dan pengembangan mutu.
- c) Pelatihan bidang pemasaran dan penguasaan informasi.
- d) Pelatihan bidang pengembangan jaringan usaha dan kemitraan usaha.
- e) Pelatihan menyangkut pengembangan kepribadian mentalitas yang maju dan profesional.
- f) Pelatihan menyangkut penguasaan informasi teknologi (IT) dan media elektronik terapan lainnya.
- g) Pelatihan yang menyangkut penyesuaian budaya dan sosial kemasyarakatan setempat.
- h) Pelatihan menyangkut pembuatan laporan keuangan, perpajakan dan lain-lain.
- i) Pelatihan menyangkut aspek riset dan pengembangan usaha.

Dari beberapa pendapat dapat dijelaskan bahwa program pelatihan untuk usaha mikro/kecil meliputi pengelolaan keuangan, akses pemasaran dan memecahkan persoalan-persoalan perusahaan. Program pelatihan dan kinerja mempunyai hubungan yang erat. Pelaksana program pelatihan usaha mikro/kecil meliputi lembaga swasta dan pemerintah, perguruan tinggi serta konsultan.

2.2.10.4 Program Pembiayaan

Pembiayaan, sebagaimana dimuat dalam Undang-Undang No.9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil, pasal 1 ayat (6) menyebutkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan bank, atau lembaga lain dalam memperkuat permodalan Usaha Kecil (Didiek, 2013). Menurut Clapham (1991) bahwa "hampir tanpa kecuali, pengusaha kecil dan menengah mengatakan bahwa masalah yang paling besar yang mereka hadapi adalah masalah keuangan". Mereka mengeluh tentang kekurangan modal tetap dan modal kerja. Bidang lain yang juga banyak menimbulkan kesulitan adalah kredit bagi konsumen. Dalam berbagai hal, demi kemajuan dan pengembangan UMKM, pemerintah maupun berbagai lembaga keuangan, baik bank maupun lembaga keuangan *non-bank* telah berupaya dalam memberikan pelayanan, terutama dalam hal pinjaman modal usaha. Namun kenyataannya, untuk mengakses pelayanan ini, UMKM dibebani berbagai persyaratan dan jalur birokrasi yang panjang dan rumit. Akibatnya, pemberian layanan pinjaman modal dan kredit pun menjadi tidak dapat diakses UMKM secara optimal. Pada intinya perbaikan sistem perkreditan perlu ditempuh melalui pengadaan pelayanan pendampingan yang profesional serta pemberian kredit yang terintegrasi dengan intervensi lain untuk mengatasi faktor-faktor penghambat pengembangan usaha kecil itu sendiri.

Untuk perluasan akses pembiayaan bagi UMKM tidak boleh mengharapakan sepenuhnya kepada Pemerintah Pusat/Daerah, perlu dilakukan hal-hal sebagai berikut:

- a) Usaha mikro sektor prioritas yang didampingi mengakses dan mengelola KUR
- b) Wirausaha baru yang didukung modal awal usaha (*start-up capital*),
- c) Koperasi yang difasilitasi sistem resi gudang, dan
- d) Usaha mikro yang mendapat pendampingan sertifikat tanah.
- e) Perlu penguatan kelembagaan dalam hal pembiayaan antara perusahaan perbankan, perusahaan non lembaga bukan bank, dan perusahaan pembiayaan termasuk bank pembangunan daerah.
- f) Modal UMKM bisa berasal dari perusahaan perbankan, seperti yang telah dilakukan oleh Indonesia *Eximbank* yang secara khusus mendukung UMKM yang melakukan kegiatan usaha ekspor maupun penunjang ekspor barang dan/atau jasa, termasuk rintisan ekspor, dan juga memberikan bantuan dalam bentuk pembiayaan, penjaminan dan asuransi.
- g) Perluasan akses perusahaan pembiayaan (*multifinance*) ke sektor pembiayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Langkah ini menyusul akan dikeluarkannya ketentuan tentang aturan main bisnis perusahaan pembiayaan. Dalam beleid pengganti Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No 84/2006 itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan menaikkan batas modal, memperluas aktivitas bisnis, dan mengatur sumber dana perusahaan pembiayaan. Ketika *multifinance* bisa memperluas akses bisnisnya, infrastruktur jasa keuangan akan lebih kuat. Perluasan aktivitas usaha *multifinance* dengan menggarap sektor UMKM

merupakan langkah yang cukup bagus. Apalagi banyak sektor UMKM yang belum tersentuh perbankan.

h) Pembiayaan UMKM melalui dana *Corporate Socail Responsibility* (CSR):

Perlu dibuatkan aturan bisa berupa peraturan daerah dan atau peraturan gubernur tentang CSR dari perusahaan yang diperuntukkan untuk UMKM.

Dengan masuknya perusahaan pembiayaan di sektor UMKM berarti akan saling melengkapi. Jumlah pelaku UKM makin hari kian bertambah. Pertumbuhan

UKM jauh lebih besar dibanding perbankan, sehingga peluang untuk memajukan

UKM dengan menyediakan akses yang lebih lebar untuk pembiayaan sangat bagus. Rencana perluasan jangkauan perusahaan pembiayaan ini membuat

perbankan lebih kompetitif memberikan pelayanan. Pelaku UMKM juga semakin banyak pilihan akses untuk mendapatkan pembiayaan. Dengan begini tentu

pelaku UMKM akan semakin mudah memperoleh pembiayaan. Dari sisi bunga tentu akan ada persaingan yang lebih bagus. Jadi perluasan akses pembiayaan

UMKM dari perusahaan *finance* perlu ditingkatkan lagi sehingga akses pembiayaan termasuk secara maksimal dapat dimanfaatkan oleh para UMKM.

2.2.11 Definisi Kebijakan

Kebijakan merupakan serangkaian kegiatan yang disusun dan dilaksanakan oleh suatu organisasi atau lembaga dalam rangka menghadapi permasalahan

tertentu. Kebijakan memiliki pengertian yang beragam sesuai dengan konteks dan situasi yang dihadapi suatu organisasi atau lembaga (Malayu, 2004). Pengertian

ini menekankan bahwa kebijakan melalui perencanaan manajemen yang baik, maka perusahaan dapat melihat keadaan ke depan, memperhitungkan

kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, serta menjabarkan kegiatan dan membuat urutan prioritas utama yang ingin dicapai organisasi. Dengan



perencanaan manajemen yang baik, maka organisasi dapat melihat keadaan ke depan, memperhitungkan kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, serta menjabarkan kegiatan dan membuat urutan prioritas utama yang ingin dicapai organisasi (Hariyoso, 2002).

Pengertian kebijakan diatas merupakan serangkaian tindakan yang ditetapkan dan dilaksanakan atau tidak dilaksanakan oleh pemerintah yang mempunyai tujuan atau berorientasi pada tujuan tertentu untuk kepentingan seluruh masyarakat. Kebijakan pemerintah ataupun perusahaan merupakan pengalokasian nilai-nilai kekuasaan untuk seluruh masyarakat yang keberadaannya mengikat. Sehingga cukup pemerintah atau perusahaan yang dapat melakukan sesuatu dengan sah untuk masyarakat dan bentuk dari sesuatu yang dipilih oleh pemerintah dan perusahaan tersebut merupakan pengalokasian nilai-nilai kepada masyarakat. Kebijakan merupakan rangkaian konsep dan asas yang menjadi garis besar dan dasar rencana bagi pemerintah atau organisasi dalam pelaksanaan pekerjaan, kepemimpinan, cara bertindak, pernyataan cita-cita, tujuan, prinsip atau maksud sebagai garis pedoman untuk manajemen dalam usaha pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Kebijakan sebagai keputusan suatu organisasi, baik publik atau bisnis, yang dimaksudkan untuk mengatasi permasalahan tertentu atau mencapai tujuan tertentu berisi ketentuan-ketentuan pedoman perilaku dalam:

- 1) Pengambilan keputusan lebih lanjut yang harus dilakukan baik kelompok sasaran ataupun unit organisasi pelaksana kebijakan.
- 2) Penerapan atau pelaksanaan dari suatu kebijakan yang telah ditetapkan, baik dalam hubungan dengan unit organisasi atau pelaksana maupun kelompok sasaran dimaksud (Azwar, 1999).

Pengertian diatas menunjukkan bahwa masalah kebijakan pada intinya merujuk pada kegiatan untuk mengeksplorasi berbagai isu-isu atau masalah sosial, dan kemudian menetapkan satu masalah sosial yang akan menjadi fokus analisis kebijakan. Pemilihan masalah sosial didasari beberapa pertimbangan, antara lain: masalah tersebut bersifat aktual, penting, dan mendesak, relevan dengan kebutuhan dan aspirasi publik, berdampak luas dan positif, dan sesuai dengan visi dan agenda perubahan sosial, artinya masalah tersebut sejalan dengan transformasi sosial yang sedang bergerak di masyarakat, misalnya penguatan demokrasi, hak asasi manusia dan transparansi.

2.2.12 Implementasi Kebijakan

Untuk mengembangkan pemahaman yang lebih bernuansa dan konseptual tentang kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) maka dibutuhkan pengertian tentang implementasi kebijakan. Fatih (2010) menyebutkan bahwa implementasi kebijakan merupakan suatu penerapan program secara baik dan benar dalam rangka mencapai tujuan kebijakan. Selain itu implementasi merupakan cara agar sebuah kebijakan dapat mencapai tujuannya. Implementasi kebijakan merupakan salah satu tahapan penting dalam siklus pengambilan keputusan. Dengan implementasi atau penerapan, serangkaian keputusan yang disusun berdasarkan analisis pada apa yang diharapkan untuk menuju keadaan yang lebih baik, dalam proses pelaksanaan mencapai tujuan tersebut. Menjelaskan makna implementasi dengan mengatakan bahwa memahami apa yang sebaiknya terjadi sesudah suatu program dinyatakan berlaku atau dirumuskan merupakan fokus perhatian implementasi kebijakan, yakni kejadian-kejadian dan kegiatan-kegiatan yang timbul sesudah disahkannya pedoman-pedoman kebijakan yang telah diputuskan yang mencakup baik usaha-

usaha untuk mengadministrasikannya maupun untuk menimbulkan akibat/dampak nyata pada masyarakat atas kejadian- kejadian.

Menurut Meter (1975) implementasi kebijakan, sebagai tindakan-tindakan yang dilakukan baik oleh individu-individu atau pejabat-pejabat atau kelompok-kelompok pemerintah atau swasta yang diarahkan pada tercapainya tujuan-tujuan yang telah digariskan dalam keputusan kebijakan. Dapat disimpulkan bahwa implementasi merupakan suatu proses yang dinamis, dimana pelaksana kebijakan melakukan suatu aktivitas atau kegiatan penerapan program sehingga pada akhirnya akan mendapatkan suatu hasil yang sesuai dengan tujuan atau sasaran kebijakan itu sendiri. Dalam proses pengambilan keputusan, implementasi kebijakan merupakan tahapan yang bersifat praktis dan dibedakan dari formulasi kebijakan yang dapat dipandang sebagai tahapan yang bersifat teoritis. Pada praktiknya, implementasi kebijakan tidak selalu sejalan dengan apa yang sudah direncanakan dalam tahap formulasi kebijakan, atau antara visi dengan realitas. Kegagalan implementasi dapat terjadi dalam setiap kebijakan selama proses pelaksanaannya (Hogwood dan Gunn, 1984). Menurut Grindle (1980) ada 3 (tiga) hambatan besar yang seringkali muncul dalam pelaksanaan suatu kebijakan, yakni: (1) ketiadaan kerja sama vertikal, antara atasan dengan bawahan; (2) hubungan kerja horizontal yang tidak sinergis; dan (3) masalah penolakan terhadap perubahan yang datang dari publik maupun kalangan birokrasi sendiri. Oleh karena itu, Implementasi kebijakan pada prinsipnya adalah cara agar sebuah kebijakan dapat mencapai tujuannya, tidak lebih dan tidak kurang digunakan untuk mengimplementasikan suatu kebijakan.

Implementasi kebijakan merupakan aspek yang sangat penting dalam seluruh proses kebijakan karena kebijakan yang telah dibuat akan bermanfaat jika



diimplementasikan. Implementasi kebijakan dapat dipandang sebagai sebuah proses interaksi antara suatu perangkat tujuan dan tindakan yang mampu mencapai tujuan kebijakan. Proses implementasi merupakan proses kebijakan yang rumit, diwarnai dengan benturan antar aktor yang seperti administrator, petugas lapangan, atau kelompok sasaran. Dwijowitono (2003) menyebutkan secara rinci kegiatan di dalam manajemen implementasi kebijakan meliputi empat tahapan yaitu:

- 1) Pra implementasi, isu pentingnya antara lain:
 - a. Menyesuaikan struktur dengan strategi
 - b. Melembagakan strategi
 - c. Mengoperasionalkan strategi
 - d. Menggunakan prosedur untuk memudahkan implementasi
- 2) Pengorganisasian, isu pentingnya antara lain:
 - a. Desain organisasi dan struktur organisasi
 - b. Pembagian pekerjaan dan desain pekerjaan
 - c. Integrasi dan koordinasi
 - d. Perekrutan dan penempatan sumber daya manusia
 - e. Hak, wewenang, dan kewajiban.
 - f. Pendelegasian
 - g. Pengembangan kapasitas organisasi dan kapasitas sumber daya manusia
- 3) Penggerak dan kepemimpinan, isu pentingnya antara lain:
 - a. Efektivitas kepemimpinan
 - b. Motivasi
 - c. Etika
 - d. Mutu

- e. Kerja sama tim
- f. Komunikasi organisasi
- g. Negosiasi

4) Pengendalian, isu pentingnya antara lain:

- a. Desain pengendalian
- b. Sistem informasi manajemen
- c. Pengendalian anggaran / keuangan
- d. Audit

2.2.13 Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2007). Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (*starting*), membangun kerja sama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan *franchising*. Namun yang perlu diperhatikan adalah ke mana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia (SDM), teknologi dan lain-lain. Menurut Anoraga (2007) ada beberapa tahapan pengembangan usaha antara lain:

1. Identifikasi Peluang: Perlu mengidentifikasi peluang dengan didukung data dan informasi. Informasi biasanya dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti:

a. Rencana Perusahaan-perusahaan.

b. Saran dan usul manajemen kecil.

c. Program dan pemerintah.

d. Hasil berbagai riset peluang usaha.

e. Kadin atau asosiasi usaha sejenis

2. Merumuskan alternatif usaha: Setelah informasi berkumpul dan dianalisis maka pimpinan perusahaan atau manajer usaha dapat merumuskan usaha apa saja yang mungkin dapat dibuka.

3. Seleksi Alternatif: Alternatif yang banyak selanjutnya harus dipilih satu atau beberapa alternatif yang terbaik dan prospektif. Untuk usaha yang prospektif dasar pemilihannya antara lain dapat menggunakan kriteria sebagai berikut:

a. Ketersediaan Pasar.

b. Risiko Kegagalan.

c. Harga

4. Pelaksanaan Alternatif Terpilih: Setelah penentuan alternatif maka tahap selanjutnya pelaksanaan usaha yang terpilih.

5. Evaluasi: Evaluasi dimaksud untuk memberikan koreksi dan perbaikan terhadap usaha yang dijalankan. Di samping itu juga diarahkan untuk dapat memberikan masukan bagi perbaikan pelaksanaan usaha selanjutnya.

Menurut Kartasasmita (1996) pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) harus meliputi aspek-aspek, diantaranya:

a. Peningkatan akses kepada asset produktif, terutama modal, di samping teknologi, manajemen, dan segi lainnya.

b. Pelatihan mengenai pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berusaha teramat penting. Namun, bersamaan juga perlu ditanamkan semangat jiwa wirausaha.

c. Kelembagaan ekonomi dalam arti luas adalah pasar. Maka memperkuat pasar sangatlah penting, hal tersebut harus disertai dengan pengendalian agar proses berjalannya pasar tidak keluar dari apa yang diinginkan yang nantinya justru mengakibatkan kesenjangan. Untuk itu diperlukan intervensi-intervensi yang tepat dan tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah yang mendasar dalam suatu ekonomi bebas, tetapi tetap menjamin terjadinya pemerataan sosial (*social equity*).

d. Kemitraan usaha merupakan jalur yang penting dan strategis dan telah terbukti berhasil bagi pengembangan usaha ekonomi rakyat.

2.2.14 Kebijakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia

Usaha kecil dan Menengah (UMKM) merupakan komponen utama dalam mencapai pertumbuhan inklusif dan pengurangan kemiskinan. kekuatan sektor UMKM Indonesia terletak pada *institutional framework* dan kemudahan dalam memulai usaha. Hal tersebut menjelaskan bahwa sektor UMKM Indonesia mempunyai lingkup dan definisi yang jelas, serta tidak terdapat hambatan yang berarti dalam memulai usaha UMKM di Indonesia. Namun demikian, di tataran implementasi banyak hal yang jauh dibawah nilai ideal seperti koordinasi kebijakan yang sering dianggap gagal.

Dalam aspek operasional dan pendukung kegiatan, institusi pengembangan UMKM di Indonesia termasuk yang masih lemah. Banyak program yang tidak berkelanjutan seperti *Business Development Centers* yang pernah dibangun di 1.096 lokasi di seluruh Indonesia tidak lagi ditemui eksistensinya. Demikian juga



bantuan untuk *e-commerce* seperti *online portal* untuk UMKM tidak dapat diakses oleh UMKM.

Dalam hal akses keuangan, Indonesia juga belum termasuk baik. Meskipun Indonesia memiliki perbankan yang baik, kredit yang disalurkan kepada UMKM masih rendah. Sementara itu, lembaga keuangan bukan bank juga masih terbatas. Demikian juga dengan akses terhadap pasar modal, Indonesia belum memberikan akses bagi UMKM untuk mendapatkan modal dari pasar modal. Dalam aspek teknologi dan transfer teknologi, skor untuk Indonesia hanya 3.8. Kebanyakan inisiatif masih dalam tahap awal, misalkan pembangunan *science parks*. Infrastruktur yang diperlukan untuk pengembangan teknologi juga belum memadai seperti *broadband internet* dan perlindungan HAKI. Dalam aspek ekspansi pasar internasional menunjukkan bahwa kinerja dan pelaksanaan kebijakan yang mendukung ekspansi UMKM Indonesia ke pasar internasional mendapat peringkat lima dengan skor 4.2. Hal ini dikarenakan kebijakan yang tumpang tindih dan kurangnya koordinasi lintas kementerian/ lembaga terkait UMKM. Di samping itu, kurangnya sumber daya dan kapasitas *Indonesia Trade and Promotion Centre* (ITPC) juga berkontribusi pada rendahnya kemampuan melakukan ekspansi pasar.

Dalam hal promosi pendidikan kewirausahaan, skor Indonesia adalah 3,9. Pendidikan kewirausahaan belum mengarus utama dalam kurikulum pendidikan Indonesia. Dalam aspek efektivitas representasi kepentingan UMKM, skor Indonesia paling rendah di antara 8 aspek yang dievaluasi. Asosiasi yang merupakan representasi UMKM secara nasional baru berdiri pada tahun 2014, setelah SME *Policy Index* dibuat. Efektivitas-nya dalam menyuarakan kepentingan UMKM masih perlu di evaluasi.

Tabel: 2.7 Kebijakan UMKM di Indonesia

Definisi UMKM	Institusi Utama Pemerintah	Sektor Kunci UMKM	Kebijakan Utama UMKM
1. Mikro: aset \$5.500; penjualan \$33.002	Kementerian KUKM	1. Manufaktur 2. Perdagangan 3. Industri primer	1. kredit Usaha Rakyat (KUR) 2. peningkatan kapasitas SDM UMKM 3. peningkatan akses pasar dan dukungan untuk partisipasi pameran internasional
2. kecil: aset \$5.500-55.000; penjualan \$33.002-275.014			
3. Menengah: aset \$1,1 juta; penjualan (\$275.014 – \$5.500.290)			

Sumber: Wignaraja, 2012

2.2.15 Sumber Daya Manusia (SDM)

2.2.15.1 Definisi Sumber Daya Manusia (SDM)

Pada dasarnya, yang dimaksud dengan sumber daya manusia adalah setiap orang pada suatu organisasi (O'reilly, 2004). Sumber daya personal yang dimiliki perusahaan ini dipilih melalui proses rekrutmen dan seleksi sebagaimana yang menjadi tugas manajemen personalia (McKenna & Beech, 2000). Dalam suatu organisasi, sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu sumber daya yang meliputi semua orang yang melakukan aktivitas. Secara umum, sumber daya yang terdapat dalam suatu organisasi bisa dikelompokkan atas dua macam, yaitu (1) sumber daya manusia dan (2) sumber daya non manusia (Gomes, 2003).

Dengan kata lain, sumber daya manusia (SDM) adalah setiap individu yang bekerja di perusahaan yang dikelola untuk mencapai tujuan organisasi (Rowley, 2003). Sumber daya manusia (SDM) dalam sebuah organisasi sangat dibutuhkan, karena sumber daya manusia (SDM) merupakan sumber utama penggerak atau

dengan kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan yang dicari. Kualitas akan mempengaruhi sebuah produk atau layanan yang akan diberikan kepada orang lain, semakin bagus kualitas yang diberikan maka akan menjadi semakin dipercaya organisasi tersebut. Pengelolaan sumber daya manusia (SDM) sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang ada pada setiap organisasi. Menurut Schuller (1990) ada beberapa yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan sumber daya manusia (SDM) untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) pada suatu organisasi, antara lain:

- 1) Mengelola sumber daya manusia (SDM) untuk menciptakan kemampuan (kompetensi) SDM.
- 2) Mengelola diversitas tenaga kerja untuk meraih keunggulan bersaing
- 3) Mengelola sumber daya manusia (SDM) untuk meningkatkan daya saing atau *competitiveness*.
- 4) Mengelola sumber daya manusia (SDM) untuk menghadapi globalisasi (*go international*).

2.2.15.3 Kemampuan (*ability*)

Setiap karyawan memiliki kemampuan karena kemampuan adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan, dan mendukung kinerja karyawan agar bisa bekerja dengan giat dan antusias mencapai hasil yang optimal. Kemampuan juga bisa disebut dengan kompetensi. Kata kompetensi ini berasal dari bahasa Inggris "*competence*" yang berarti *ability*, *power*, *authority*, *skill*, *knowledge*, dan kecakapan, kemampuan serta wewenang. Kata kompetensi dari kata *competent* yang memiliki arti kemampuan dan keterampilan dalam bidangnya sehingga mempunyai wewenang atau otoritas untuk melakukan sesuatu dalam batas

ilmunya tersebut. Kemampuan (*Ability*) menurut Robbins (2001) meliputi kemampuan kecerdasan dan kemampuan keterampilan. Kemampuan kecerdasan berupa kemampuan kecerdasan intelektual yang berarti kemampuan yang diperlukan untuk menjalankan suatu kegiatan. Kemampuan keterampilan merupakan bagian kemampuan seorang individu dilakukan melalui proses pendidikan, pelatihan dan pengalaman kerja. Menurut Soehardi (2003) kemampuan (*ability*) adalah bakat yang melekat pada diri seseorang untuk melakukan suatu kegiatan secara fisik atau mental yang diperoleh sejak lahir, belajar, dan dari berbagai pengalaman. Setiap orang mempunyai bakat berbeda-beda dan setiap bakat dapat dikembangkan untuk menjadi kemampuan yang berkompeten untuk dirinya. Kemampuan dalam organisasi bukan hanya penting dalam organisasi dalam perusahaan saja, namun dalam organisasi kecil seperti dalam kelompok usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sangat dibutuhkan untuk menjalankan usaha. Kemampuan dalam usaha dapat mempengaruhi cara kelompok dalam memberikan pelayanan kepada konsumen serta memberikan kemampuannya dalam mengambil kebijakan dalam pelaksana proses pengembangan usaha. Dalam kelompok usaha, kemampuan sumber daya manusia (SDM) sangat dibutuhkan untuk mengembangkan dan mencapai tujuan bisnis. Begitupun dalam kelompok usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kemampuan sumber daya manusia (SDM) sangat dibutuhkan untuk mengembangkan usahanya.

2.2.15.4 Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)

Menurut Hasibuan (2004), manajemen berasal dari kata *manage* yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi fungsi manajemen itu sendiri. Sehingga manajemen itu



merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan. Dalam hal ini, manajemen dapat diartikan sebagai ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Robbins (2004) mendefinisikan manajemen sebagai suatu proses pengkoordinasian kegiatan-kegiatan pekerjaan sehingga secara efisien dan efektif dengan dan melalui orang lain. Sikula (dalam Hasibuan, 2004) menjelaskan bahwa manajemen secara umum mengacu pada perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, penempatan, pengarahan, pemotivasian, komunikasi dan pengambilan keputusan pada kegiatan yang dilakukan oleh setiap organisasi dalam rangka untuk mengkoordinasikan berbagai sumber daya yang dimiliki perusahaan sehingga menghasilkan efisiensi dalam kreasi produk atau jasa.

2.2.15.5 Tujuan Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)

Menurut Ivancevich dan Konopaske (2013) dalam rangka mengefektifkan tujuan organisasi Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) berfungsi untuk:

- (a) Membantu organisasi untuk mencapai tujuannya.
- (b) Menggunakan keterampilan dan kemampuan tenaga kerja secara efisien.
- (c) Menyediakan organisasi dengan karyawan yang terlatih dan termotivasi dengan baik.
- (d) Meningkatkan untuk kepuasan kerja dan aktualisasi diri karyawan secara penuh.
- (e) Mengembangkan dan mempertahankan kualitas hidup kerja yang membuat pekerjaan dalam organisasi diinginkan.
- (f) Mengomunikasikan kebijakan manajemen sumber daya manusia (SDM) kepada seluruh karyawan.

(g) Membantu mempertahankan kebijakan etika dan perilaku yang bertanggung jawab sosial.

(h) Mengelola perubahan untuk keuntungan bersama dari individu, kelompok, perusahaan dan masyarakat.

(i) Mengelola peningkatan urgensi dan siklus waktu yang lebih cepat.

2.2.16 Ukuran Efektifitas Implementasi Program

Efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program.

Effendy (1989) menyebutkan bahwa efektivitas merupakan komunikasi yang prosesnya untuk mencapai tujuan yang direncanakan sesuai dengan biaya yang dianggarkan, waktu yang ditetapkan dan jumlah personil yang ditentukan.

Sedangkan menurut Susanto (1975:156) efektivitas merupakan daya pesan untuk mempengaruhi atau tingkat kemampuan pesan-pesan untuk mempengaruhi.

Menurut Campbell J.P (1989) pengukuran efektivitas secara umum dan yang paling menonjol adalah:

- a. Keberhasilan program
- b. Keberhasilan sasaran
- c. Kepuasan terhadap program
- d. Tingkat input dan output

Menurut Weiss (1972) ukuran efektifitas program dapat diukur dengan menggunakan 5 elemen utama dalam model evaluasi program antara lain, tujuan program, sasaran program, sosialisasi program, tepat pengelolaan dan pembinaan, pemantauan program. Penjabaran dari enam indikator tersebut antara lain sebagai berikut:

- a. Tujuan Program:

Setiap kegiatan yang dilaksanakan tentu mempunyai tujuan tertentu. Demikian juga dengan evaluasi. Tanpa adanya evaluasi, program-program yang berjalan tidak akan dapat dilihat efektivitasnya. Karenanya, evaluasi program bertujuan untuk menyediakan data dan informasi serta rekomendasi bagi pengambil kebijakan (*decision maker*) untuk memutuskan apakah akan melanjutkan, memperbaiki atau menghentikan sebuah program. Jika dilihat dari tujuan evaluasi program secara teoretis bahwa evaluator dapat menggunakannya untuk mengkonstruksi ilmu pengetahuan dari nilai program sosial, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki problem sosial dengan program-program yang relevan. Oleh karena itu, penetapan tujuan yang efektif menjadikan hasil yang ingin dicapai semakin terfokus karena dapat menjelaskan langkah-langkah yang dapat diambil. Hasil yang ingin dicapai pun akan terwujud bila tujuan suatu program terencana dan dilaksanakan dengan benar. Namun, suatu tujuan yang telah terencana harus ditinjau secara berkala agar dapat menyesuaikannya dengan situasi yang terus berubah. Karena tanpa adanya penetapan tujuan maka pencapaian hasil hanya sebuah hal yang susah diwujudkan. Selain daripada itu maka terpenuhinya pencapaian hasil, yang merupakan manfaat utama, ada juga beberapa hal yang akan diperoleh bila menetapkan tujuan dengan baik, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Tujuan mempermudah proses pengambilan keputusan. Bila keputusan yang dibuat mendukung tujuan yang dimiliki sebuah organisasi, maka organisasi tersebut tidak akan punya waktu untuk melakukan kegiatan lain karena harus menentukan keputusan mana yang harus dijalankan sesuai dengan nilai dan prioritasnya. Dengan menetapkan tujuan, para pelaksana

bisa menghemat waktu karena hanya berorientasi pada tujuan yang dirancang dengan baik.

b. Tujuan bisa digunakan sebagai tolok ukur. Tujuan sangat diperlukan untuk kepuasan psikologis orang, yang muncul saat ada perasaan bahwa dirinya mampu dan berguna, yang muncul jika sesuatu telah terpenuhi. Pencapaian tujuan bisa menjadi salah satu faktor pendorongnya.

c. Tujuan menghasilkan kegigihan. Dari sinilah para pelaksana bisa berlomba menampilkan kinerja terbaiknya dalam melakukan pekerjaan karena sudah mengetahui tujuan apa yang ingin dicapai dari organisasi tersebut.

b. Sasaran Program:

Dalam pelaksanaan program ini, tim pelaksana menentukan sasaran dari program kemitraan yaitu para pengusaha kecil yang memenuhi syarat. program ini harus tepat sasaran agar terciptanya lapangan pekerjaan dan kesejahteraan bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan implementasi program.

c. Sosialisasi Program:

Sosialisasi adalah kemampuan para pelaksana program kemitraan dalam melakukan sosialisasi mengenai mekanisme program kemitraan, sehingga informasi ini tersampaikan kepada masyarakat. Sosialisasi merupakan pengertian yang mencakup proses memahami dalam dua arah, yaitu: pertama, masyarakat memahami siapa pengelola program kemitraan dan kedua, pengelola program kemitraan memahami masyarakat. Menurut pengertian pertama, definisi sosialisasi adalah kegiatan yang dilakukan pelaksana program kemitraan untuk memperkenalkan diri dan mendiskusikan manfaat-manfaat yang diperoleh dari program kemitraan bagi pengembangan usaha



mikro, kecil dan menengah (UMKM). Pada pengertian kedua, sosialisasi adalah proses pengelola program kemitraan melebur dan memahami masyarakat. Proses sosialisasi dapat dimaknai sebagai membuka pintu gerbang bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) agar program kemitraan diterima dan mendapat sambutan dengan baik. Hal ini akan menentukan dukungan dan keterlibatan masyarakat. Keadaan demikian menjadi dasar yang kuat bagi terjalannya hubungan kemitraan dengan masyarakat. Sosialisasi bukan hanya diartikan bagaimana program kemitraan dapat dipahami oleh masyarakat baik substansi maupun prosedurnya. Sosialisasi bukan sekedar diseminasi atau media publikasi, melainkan bagian dari proses pemberdayaan, dimana diharapkan dapat menumbuhkan kesadaran kritis, menumbuhkan perubahan sikap, dan perilaku masyarakat. Oleh sebab itu, sosialisasi harus terintegrasi dan dilakukan secara terus menerus agar usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mampu memahami bagaimana prosedur dari program ini sendiri.

d. Pengelolaan dan pembinaan

Ketepatan proses yang dilakukan oleh pelaksana dalam perencanaan, penyiapan dana, penyaluran, pembinaan serta pengadministrasian dan pelaporan dana Program.

Dan semua proses yang telah disebutkan sebelumnya dilakukan dalam indikator tepat pengelolaan dan pembinaan agar program yang dijalankan ini dapat berjalan efektif.

e. Pemantauan Program:

Kegiatan yang dilakukan setelah tersalur nya dana sebagai bentuk perhatian kepada peserta program. Pemantauan dilakukan untuk menyediakan informasi



apakah kebijakan atau program dilaksanakan sesuai dengan rencana dalam upaya mencapai tujuan. Pemantauan merupakan hal yang penting karena jika dalam pelaksanaan program berbeda dari rencana maka pemantauan dapat mengidentifikasi dimana letak masalahnya untuk kemudian dicari penyelesaiannya. Pemantauan pada umumnya dilakukan dengan mengumpulkan data/informasi secara reguler dan terus-menerus yang menghasilkan indikator-indikator perkembangan dan pencapaian sehingga hasilnya sangat bermanfaat untuk menilai apakah sebuah program/kebijakan dijalankan sesuai rencana dan apakah tujuan yang ditetapkan dapat dicapai.

Di samping itu, indikator-indikator yang dihasilkan juga sangat membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat waktu dan bertanggung gugat (akuntabel), serta bermanfaat sebagai masukan baik bagi perbaikan program yang sedang berjalan maupun pembelajaran bagi program serupa di masa mendatang. Secara umum, pemantauan terdiri dari empat komponen, yaitu:

- 1) Tujuan (*goal*) adalah sebuah objektif (pada umumnya untuk kurun waktu yang panjang) yang ingin dicapai oleh sekelompok orang, kebanyakan dinyatakan dengan ukuran nonteknis (bersifat kualitatif).
- 2) Sasaran adalah tingkat pencapaian yang terukur (umumnya berupa ukuran kuantitatif) yang ingin dicapai sekelompok orang pada suatu waktu tertentu.
- 3) Indikator adalah alat ukur untuk melihat tingkat pencapaian output terhadap sasaran dan tujuan yang ditetapkan.
- 4) Aktivitas/masukan (*input*) adalah berbagai bentuk sumber daya dan kegiatan yang perlu dilakukan untuk mencapai sasaran dan tujuan yang ditetapkan.

Dalam implementasi kebijakan, birokrasi pemerintah menginterpretasikan kebijakan menjadi program. Jadi program dapat dipandang sebagai (kebijakan birokratis), karena dirumuskan oleh birokrasi (Wibawa, 1994). Selain itu program juga dimengerti sebagai segala sesuatu yang dilakukan dengan harapan akan mendatangkan hasil atau manfaat. Secara umum, program dapat diartikan dengan rencana atau rancangan kegiatan yang akan dilakukan oleh seseorang di kemudian hari. Sedangkan pengertian khusus, (biasanya jika dikaitkan dengan evaluasi), program bermakna suatu unit atau kesatuan kegiatan yang merupakan realisasi atau implementasi dari suatu kebijakan, berlangsung dalam proses berkesinambungan dan terjadi dalam satu organisasi yang melibatkan sekelompok orang (Arikunto, 2004). Menurut Jones (1984) proses pelaksanaan program terdapat 3 variabel dalam pelaksanaan program yaitu; (1) Hal-hal yang berkaitan dengan masalah-masalah yang mudah dikendalikan, yang secara komprehensif terlepas dari kesulitan-kesulitan yang dihubungkan dengan pelaksanaan program, dan beberapa yang berhubungan dengan masalah sosial yang lebih mudah ditangani dibandingkan dengan masalah lainnya. Variabel tersebut mencakup tingkah laku kelompok, ukuran kelompok, perubahan tingkah laku yang dibutuhkan dan kesulitan-kesulitan teknis lainnya. (2) Hal-hal yang dikaitkan dengan bidang yang mana undang-undang akan membentuk atau mempengaruhi pencapaian tujuan yang sah, dengan memanfaatkan tingkat kemampuan mereka terhadap koherensi struktur proses pelaksanaan. Variabel nya meliputi: tujuan yang jelas dan konsisten, teori sebab akibat yang memadai, dana awal yang cukup, integrasi diantara badan pelaksana, ketentuan dari peraturan/keputusan, komitmen terhadap sasaran yang ditetapkan, dan akses formal dari orang luar. (3) Variabel non hukum dasar (*non statuta*) yang memberi dampak pada pelaksanaan.

Keluaran kebijakan dari badan pelaksana pada dasarnya adalah sebuah fungsi interaksi antara struktur yang sah dengan proses politik. Variabel di sini adalah mencakup kondisi sosial, ekonomi dan teknologi, dukungan masyarakat, dukungan pemerintah, sikap dan sumber daya partisipan, komitmen dan keahlian dari pejabat pelaksana. Selain itu menurut Paul (1982) beberapa variabel kunci dalam pelaksanaan program yang harus diperhatikan agar program berhasil, yaitu variabel lingkungan, variabel strategi, variabel struktural dan variabel proses. Variabel lingkungan yang merupakan faktor luar yang berpengaruh sebagai kesempatan dan kendala meliputi: (a) aspek kekuatan politik, (b) ekonomi dan (c) sosial dalam negeri dan (d) karakteristik kelompok. Dengan demikian efektivitas bisa diartikan sebagai suatu pengukuran akan tercapainya tujuan yang telah direncanakan sebelumnya secara matang. Efektivitas (*effectiveness*) yang didefinisikan secara abstrak sebagai tingkat pencapaian tujuan, diukur dengan rumus hasil dibagi dengan tujuan. Tujuan yang bermula pada visi yang bersifat abstrak itu dapat di deduksi sampai menjadi konkrit, yaitu sasaran atau strategi.

Oleh karena itu efektivitas dapat diartikan sebagai suatu proses pencapaian suatu tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Suatu usaha atau kegiatan dapat dikatakan efektif apabila usaha atau kegiatan tersebut telah mencapai tujuannya. Apabila tujuan yang dimaksud adalah tujuan suatu instansi maka proses pencapaian tujuan tersebut merupakan keberhasilan dalam melaksanakan program atau kegiatan menurut wewenang, tugas dan fungsi instansi tersebut.

Jadi yang dimaksud di sini adalah bagaimana dampak dari implementasi kebijakan yang telah di lakukan mencapai titik berhasil sesuai teori-teori tersebut. Untuk mengetahui apakah implementasi program berdampak efektif atau tidak maka dibutuhkan indikator atau alat ukur. Alat ukur yang digunakan di sini untuk



mengetahui apakah implementasi itu berhasil ataupun tidak adalah dengan melihat apakah tujuan dari dibentuknya kebijakan ini sudah tercapai dan apakah memberi dampak positif bagi pelaku khususnya para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di kota Kendari.

2.2.17 Daya Saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Daya saing merupakan suatu kriteria yang dapat menentukan keberhasilan tujuan dalam peningkatan pendapatan dan pertumbuhan ekonomi. Daya saing dapat didefinisikan dengan masalah produktivitas, yaitu melihat tingkat *output* yang telah dihasilkan untuk setiap *input* yang digunakan. Meningkatnya suatu produktivitas dikarenakan peningkatan jumlah *input* fisik modal, tenaga kerja, dan peningkatan kualitas *input* yang digunakan serta peningkatan teknologi (Porter, 1990 dalam Abdullah, 2002). Pada dasarnya secara umum daya saing didefinisikan sebagai kemampuan dari suatu industri untuk menunjukkan keunggulan dalam hal tertentu, dengan cara memperlihatkan situasi dan kondisi yang paling menguntungkan, hasil kerja yang lebih baik dibandingkan dengan industri lainnya. Suatu perusahaan mendapatkan keunggulan daya saing jika memiliki biaya rendah dan faktor-faktor tersebut mempunyai kualitas yang tinggi.

Daya saing sebuah perusahaan merupakan kemampuan untuk mempertahankan posisi pasar dengan menyuplai produk secara tepat waktu dan pada harga yang kompetitif melalui fleksibilitas untuk merespon perubahan permintaan secara cepat dan melalui manajemen diferensiasi produk yang sukses dengan membangun kapasitas inovatif dan sistem pemasaran yang efektif (Altenburg, et.al 1998). Menurut Porter (1992) keunggulan komparatif dapat ditemukan pada tingkat perusahaan dan pada tingkat nasional. Ada empat hal dalam membangun keunggulan dari suatu negara digambarkan oleh Porter

sebagai suatu skema berbentuk berlian, yaitu kondisi faktor seperti tenaga terampil dan sarana prasarana, kondisi permintaan dan tuntutan mutu dalam negeri untuk hasil industri tertentu, eksistensi industri terkait dan pendukung yang berdaya saing, serta strategi, struktur dan persaingan antar perusahaan. Suatu perusahaan mempunyai keunggulan daya saing disebabkan oleh jumlah produksi, jumlah permintaan produk, keuangan, distribusi, periklanan skala ekonomi, kepemilikan teknologi, merek atau manajemen sumber daya manusia. Tambunan (2002) menyebutkan bahwa daya saing suatu komoditas juga ditentukan oleh teknologinya. Lebih lanjut Tambunan (2002) menyebutkan bahwa kondisi utama yang harus dipenuhi agar pengembangan industri pada akhirnya dapat bersaing di pasar regional maupun internasional adalah:

1. Menciptakan lingkungan internal yang kondusif meliputi kualitas sumber daya manusia (SDM), penguasaan teknologi dan informasi, struktur organisasi, sistem manajemen, budaya bisnis, kekuatan modal dan jaringan bisnis dengan pihak luar.
2. Menciptakan lingkungan eksternal yang kondusif meliputi sistem perburuhan dan kondisi pasar buruh, kondisi infrastruktur dan tingkat pendidikan masyarakat.

Menurut Rasbin dan Ginting, (2011) agar diperoleh suatu produk yang memiliki daya saing, ada beberapa prasyarat utama yang harus dimiliki, yaitu tenaga kerja (*labour*), *entrepreneurship*, modal, dan teknologi juga infrastrukturnya. Porter dalam Tambunan (2001) menyebutkan bahwa hal-hal yang harus dikuasai atau dimiliki oleh setiap perusahaan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif adalah:

1. Teknologi

2. Tingkat entrepreneurship yang tinggi
3. Tingkat efisiensi/produktivitas yang tinggi dalam proses produksi
4. Kualitas serta mutu yang baik dari barang yang dihasilkan
5. Promosi yang meluas dan agresif
6. Pelayanan teknis maupun nonteknis yang baik (service after sale)
7. Tenaga kerja dengan tingkat keterampilan/pendidikan, etos kerja, kreativitas, serta motivasi yang tinggi
8. Skala ekonomis
9. Inovasi
10. Diferensiasi produk
11. Modal dan sarana serta prasarana lainnya yang cukup
12. Jaringan distribusi di dalam dan terutama di luar negeri yang baik dan well-organized/managed
13. Proses produksi yang dilakukan dengan sistem *just-in-time* (JIT)

Berdasarkan penjelasan tersebut maka daya saing dapat bermakna kekuatan untuk berusaha menjadi unggul dalam hal tertentu yang dilakukan seseorang, sekelompok atau institusi tertentu (Hitt, 1997).

2.2.18 Faktor Utama Yang Mempengaruhi Daya Saing UMKM

Mengapa kinerja UMKM Indonesia masih relatif dibawah UMKM beberapa negara tetangga yang tingkat pembangunannya relatif sama?

Berdasarkan analisa literatur, data sekunder dan masukan dari beberapa kementerian terkait sebagai pelaksana kebijakan, asosiasi pengusaha, industri perbankan nasional, dan pihak swasta lainnya dapat disimpulkan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM. Faktor-faktor tersebut dibagi menjadi faktor internal dan eksternal. Faktor internal mencakup aspek-aspek yang

menentukan daya saing perusahaan yang bersifat internal perusahaan seperti produktivitas dan inovasi. Aswicahyono dan Hill (2014) menunjukkan bahwa produktivitas tenaga kerja Indonesia memang masih relatif rendah. Demikian juga halnya dengan tingkat inovasi yang masih rendah. Rendahnya tingkat inovasi di Indonesia ditunjukkan oleh ranking indeks inovasi global, di mana Indonesia yang berada pada posisi 87 dari 143 negara yang di survei oleh Cornell University, INSEAD, dan WIPO (2014). Pada indeks yang sama, Malaysia dan Singapura masing-masing berada pada posisi 33 dan 7. Indikator lainnya dapat dilihat melalui jumlah *netto* produk yang tidak lagi diproduksi dan jumlah produk baru dalam perusahaan manufaktur (*net add-drop products*) yang relatif rendah pada industri manufaktur. Hal itu menunjukkan bahwa meskipun terdapat inovasi, perkembangan dan jumlahnya masih sangat terbatas (presisi Indonesia, 2015).

Beberapa faktor sangat berpengaruh pada tingkat produktivitas dan inovasi perusahaan, yaitu kualitas sumber daya manusia (*human resource*), budaya perusahaan, latar belakang pendidikan pemilik dan pekerja serta karakter pemangku kepentingan dalam perusahaan. Sementara itu, berbagai faktor eksternal juga mempengaruhi dan mendukung daya saing UMKM. Faktor tersebut antara lain kemudahan berusaha di Indonesia (*ease of doing business*), akses finansial dan permodalan, akses pasar, infrastruktur, dan kondisi makroekonomi secara umum. Penilaian awal mengenai kebijakan UMKM di Indonesia mengindikasikan bahwa saat ini belum terdapat kebijakan komprehensif yang optimal dalam mendorong atau memperbaiki aspek kinerja UMKM. Kebijakan UMKM yang tersedia saat ini bersifat parsial, dan mempunyai keterkaitan yang lemah antara satu kebijakan dengan kebijakan yang lainnya. Pada beberapa kementerian, program dan kegiatan dalam rangka mendukung UMKM bersifat

temporer dan tidak berkelanjutan, dengan berfokus pada sektor binaan dari masing-masing kementerian (ERIA, 2014).

2.2.18.1 Faktor Internal: Produktivitas Dan Inovasi

Saat ini, sumber daya manusia UMKM Indonesia merupakan salah satu faktor yang menghambat kinerja UMKM. Beberapa aspek yang dapat mencerminkan lemahnya sumber daya manusia di sektor UMKM antara lain adalah:

1. **Penguasaan teknologi yang rendah**, terutama untuk usaha mikro dan kecil. Indikator terhadap hal ini dapat dilihat melalui persentase kepemilikan *website* dan pemanfaatan *e-mail* pada Gambar 10 dan Gambar 11 di atas.

Meningkatnya penggunaan *website* dan pemanfaatan *e-mail* dapat meningkatkan efisiensi operasional dan volume penjualan UMKM melalui cakupan pasar yang lebih luas.

2. **Rendahnya kepemilikan sertifikasi internasional atau nasional (SNI).**

Sertifikasi umumnya terkait dengan proses produksi dan kemasan suatu produk. Adanya standardisasi yang sesuai dengan sertifikasi terkait dapat meningkatkan produktivitas dan mendorong inovasi UMKM. Di samping itu juga keterkaitan keahlian yang rendah antara kebutuhan (*demand*) tenaga kerja UMKM dengan lulusan (*supply*) Sekolah Menengah kejuruan juga masih lemah. Ketidaksesuaian kriteria tenaga kerja banyak dikeluhkan oleh UMKM, terutama yang membutuhkan keahlian khusus untuk menjalankan usahanya. Umumnya, UMKM tersebut harus memberikan pelatihan tersendiri agar lulusan SMK dapat terlibat langsung dalam proses produksi dan operasional perusahaan.



2.2.18.2 Faktor Eksternal (Faktor Pendukung)

a. Kemudahan Berusaha (Ease of Doing Business)

Selain dalam bentuk usaha informal perorangan, untuk melakukan usaha di Indonesia UMKM dapat memilih beberapa bentuk badan usaha (*legal entity*) seperti badan usaha perseorangan, persekutuan komanditer (CV), firma, atau perseroan Terbatas (PT). Sebagai contoh, pada umumnya UMKM di Indonesia merupakan usaha atau perusahaan perseorangan dalam bentuk usaha dagang (UD). Namun demikian, mayoritas pemilik UMKM di Indonesia lebih memilih untuk tidak melakukan formalisasi atau legalisasi usahanya. Organisasi yang sederhana, kemudahan dalam menjalankan usaha, prosedur perpajakan yang rumit merupakan alasan utama untuk tetap mempertahankan status sebagai usaha informal. Pertimbangan-pertimbangan tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

1) **Banyaknya prosedur dan waktu yang harus dilewati.** Berdasarkan World Bank *Doing Business* 2016, untuk memulai usaha, dari pendirian badan usaha sampai dengan pendaftaran izin operasional (Tanda Daftar perusahaan dan Surat Izin Usaha perdagangan), dibutuhkan 13 prosedur dengan total waktu yang diperlukan 46 hari. Hal tersebut tentu saja menjadi penghalang bagi sektor UMKM yang memiliki sumber daya terbatas.

2) **Tingginya biaya yang harus dikeluarkan.** Untuk melakukan reservasi nama perusahaan, pemilik perusahaan harus mengeluarkan Rp200.000 yang dibayarkan kepada kementerian Hukum dan HAM. Setelah itu, biaya sebesar Rp1.000.000 dan Rp 580.000 harus dikeluarkan masing-masing dalam proses validasi perusahaan sebagai badan hukum dan pengumuman dalam Berita Negara. Keseluruhan biaya yang dikeluarkan merupakan penerimaan Negara

Bukan pajak (PNBP). Diluar PNBP, terdapat pengeluaran untuk menyewa jasa notaris dalam pendirian perusahaan.

3) Terbatasnya modal untuk membentuk badan usaha formal. Sebagai contoh, jika UMKM ingin meningkatkan status menjadi perseroan Terbatas (PT), terdapat persyaratan modal dasar minimum sebesar Rp 50 juta dan persyaratan modal disetor sebesar 25 persen dari modal dasar.

4) Kekhawatiran terhadap pelaporan dan pembayaran pajak. Dari hasil FGD dan *interview* langsung yang sudah dilakukan, banyak pemilik UMKM tidak berkeinginan untuk melegalisasi usahanya karena kewajiban pelaporan pembayaran pajak dan prosedur pembayaran pajak yang rumit. Banyaknya jenis pajak yang harus dibayar juga dianggap dapat menurunkan *margin* usaha secara signifikan. Meskipun beberapa kementerian telah memfasilitasi pengurusan perizinan, proporsi usaha informal yang berpindah menjadi formal masih rendah.

b. Akses Permodalan (Access to finance)

Banyak penelitian mengenai UMKM memperlihatkan bahwa dalam memulai usaha UMKM mengandalkan permodalan sendiri atau dari pinjaman/bantuan orang-orang terdekat mereka. Sumber dana dari eksternal diperlukan ketika UMKM melakukan ekspansi. Sementara itu, terdapat juga permasalahan mendasar dalam fasilitasi pembiayaan ekspor. Oleh karena itu, kajian ini mencoba menjelaskan lebih detail kedua faktor tersebut.

1) Perbankan

Meskipun perbankan masih merupakan sumber pendanaan yang paling besar, sayangnya selain kelayakan usaha itu sendiri banyak persyaratan dari



perbankan yang harus dipenuhi oleh UMKM untuk mendapatkan pendanaan dari perbankan, utamanya terkait aspek prudensial perbankan:

1. **Agunan tambahan atas pinjaman yang disalurkan.** Jaminan ini dapat berupa aset tetap seperti tanah, bangunan, dan kendaraan, atau aset dari usaha itu sendiri, yaitu operating *cash flow* yang baik.
2. **Legalitas perusahaan.** Aspek ini penting untuk melihat prospek bisnis UMKM dan kepatuhan usaha tersebut sesuai hukum perundang-undangan.

Berdasarkan FGD yang kami selenggarakan, ada beberapa hal yang penting untuk dicatat terkait kredit perbankan:

1. Bank-bank hanya dapat menyalurkan pinjaman kepada calon debitur (usaha) yang telah berumur setidaknya 6 bulan.
2. Agunan tambahan tidak menjadi keharusan pada bank yang memiliki skema *value chain financing* untuk nasabah yang memenuhi kriteria, yaitu merupakan *supplier* dari perusahaan lain yang lebih besar dan *established*.

Dengan demikian, masalah akses terhadap pendanaan dari perbankan khususnya dihadapi oleh:

1. Usaha/pengusaha yang tidak memiliki jaminan dan bukan *supplier* perusahaan yang lebih besar dan *established*.
2. Usaha pemula (kurang dari 6 bulan).

Saat ini, pemerintah juga mempunyai program kredit Usaha Rakyat (kUR) untuk mendorong penyaluran kredit UMKM tanpa mempersyaratkan jaminan. KUR tersebut disalurkan oleh beberapa bank yang sudah ditetapkan oleh pemerintah dengan tingkat bunga yang sudah di subsidi, yaitu sebesar 12 persen per tahun.

Pemerintah juga memberikan penjaminan sebesar 70 – 80 persen dari kredit yang



disalurkan melalui PT Askrindo dan PT Jamkrindo. Walaupun telah tersedia KUR dengan bunga rendah dan dijamin oleh pemerintah, ada beberapa hal yang masih perlu menjadi perhatian terkait pendanaan perbankan:

a) Keterbatasan sumber dana KUR

Saat ini sumber dana KUR berasal dari perbankan itu sendiri. Pemerintah hanya menyediakan besaran dana subsidi bunga, yaitu sebesar selisih tingkat bunga kredit umum dikurangi tingkat bunga KUR. Oleh karena itu, kapasitas perbankan menyalurkan KUR bersubsidi dibatasi oleh ketersediaan dana di bank-bank pemerintah yang telah ditunjuk.

b) Peran swasta dalam penjaminan KUR

Keterlibatan pihak swasta dalam *guarantee scheme* KUR juga sudah ditetapkan oleh pemerintah melalui kementerian perekonomian. Namun pada penerapannya, belum ada perusahaan asuransi swasta yang ikut menjamin KUR akibat masih belum jelasnya petunjuk teknis dari pemerintah. Namun demikian, jika kebijakan tersebut efektif, keterbatasan kapasitas penjaminan oleh PT Askrindo dan PT Jamkrindo dapat diatasi.

c) Tidak adanya sistem informasi terpadu UMKM yang dapat diakses setiap bank

Sektor perbankan memerlukan data UMKM yang potensial untuk diberikan kredit. Namun, saat ini belum ada *database* (sistem informasi) yang dapat digunakan oleh perbankan sebagai dasar penilaian. Hasil FGD menunjukkan bahwa hanya Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang sudah mempunyai *database* yang cukup besar dan mungkin dijadikan sebagai *pilot project* pembuatan sistem informasi UMKM.



2) Pembiayaan Ekspor

Terkait dengan pembiayaan ekspor bagi UMKM, instrumen yang tersedia juga masih terbatas. Kredit ekspor yang disalurkan oleh perbankan tidak lebih dari 2 persen. Lembaga pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) merupakan satu-satunya lembaga pembiayaan khusus yang mendukung aktivitas ekspor UMKM. Namun demikian, masih terdapat permasalahan mendasar dari LPEI:

- 1) Terbatasnya sumber daya LPEI, baik infrastruktur dan manusia, dalam menjangkau UMKM di daerah-daerah potensial. Sampai saat ini, LPEI hanya terdapat di lima kota besar di Indonesia (Jakarta, Medan, Surabaya, Makassar, dan Solo). Untuk menjangkau daerah atau provinsi lainnya, LPEI menggunakan pihak lain atau lembaga keuangan lain.
- 2) Masih terkait dengan poin pertama, LPEI mengalami kesulitan untuk memberikan bantuan kepada U UMKM yang melakukan aktivitas ekspor.
- 3) Sumber modal LPEI terbatas pada APBN. Oleh karena itu, perlu dicari alternatif sumber pembiayaan ekspor dari pihak lain.

LPEI, berdasarkan paket Deregulasi IV, mengemban mandat pembiayaan ekspor UMKM dan modal kerja UMKM yang melakukan aktivitas ekspor. Namun dari hasil diskusi dengan pihak LPEI, mandat ini belum operasional karena belum adanya petunjuk pelaksanaan dari kementerian keuangan.

3) Pembiayaan Lainnya

Selain perbankan, alternatif pembiayaan melalui lembaga keuangan non-bank juga masih perlu ditingkatkan. UMKM di negara lain, seperti Korea Selatan, India, Malaysia, Thailand dan China, telah mendapatkan akses ke Pasar modal. Dalam rangka memberikan alternatif akses pendanaan bagi UMKM di Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Indonesia baru-baru ini juga mengeluarkan

kebijakan untuk memfasilitasi akses UMKM ke pasar modal dengan rencana penambahan papan (*board*) khusus untuk UMKM, selain *trading board* reguler.

Sementara itu sumber dana dari lembaga keuangan non-bank juga terbatas.

Beberapa hal yang membuat lembaga keuangan non-bank kurang berkembang di

Indonesia antara lain adalah keterbatasan ketersediaan dana dan sistem hukum yang belum mendukung, seperti dasar hukum untuk modal ventura. *Crowdfunding*

juga mulai berkembang sebagai alternatif pembiayaan non-bank di Indonesia walaupun masih sangat terbatas. Namun, pertumbuhan *crowdfunding* tidak

secepat di Amerika Serikat karena masih kurangnya *trust* antara investor dan debitur dan ketakutan akan penipuan *online*.

c. Akses Pasar

Kemudahan akses pasar, baik domestik maupun internasional, sangat mendukung peningkatan daya saing UMKM Indonesia. Terkait dengan karakteristik UMKM yang lemah dalam pemanfaatan teknologi dan inovasi, lingkup pemasaran produk-produk UMKM di pasar domestik umumnya terbatas di wilayah UMKM tersebut berada. Lingkup pemasaran yang cenderung *localized* di wilayah tertentu.

Dari FGD yang sudah dilakukan, beberapa kementerian teknis sudah melaksanakan program-program yang mendukung aspek pemasaran UMKM di pasar domestik. Misalkan program yang dilakukan oleh kementerian perdagangan seperti pembentukan forum dagang lokal yang berfungsi sebagai penghubung antara UMKM antar daerah, kemitraan UMKM dengan usaha retail modern dan dukungan untuk implementasi sistem penjualan secara *online* melalui *e-catalogue* atau mengimplementasikan *e-marketing*. Program-program yang sangat membantu akses pasar UMKM ini seringkali skalanya kecil sehingga dampaknya

kurang optimal. Tantangan bagi pemerintah adalah membuat program-program dengan skala yang lebih besar sehingga berdampak luas. Program-program *online* seperti *e-catalogue* dan *e-marketing* perlu menjadi fokus perhatian.

Memasuki pasar global memiliki tantangan lain. Melakukan ekspor tidak semudah dan semurah memasuki pasar domestik akibat faktor risiko dan biaya yang lebih tinggi. Biaya untuk mendapatkan pasar ekspor merupakan *sunk cost*, yaitu biaya yang harus dikeluarkan dan bilamana ekspor tidak terealisasi dan biaya yang telah dikeluarkan tersebut tidak dapat ditarik kembali. Pemerintah melalui kedutaan Besar, Atase perdagangan, *Indonesia Trade Promotion Centre* (ITPC) telah berusaha mendapatkan informasi dan menyambungkan eksportir dengan pembeli di luar negeri. Pemerintah juga membentuk Direktorat Jenderal pengembangan Ekspor Nasional untuk membantu dunia usaha melakukan ekspor.

Hanya saja, efektivitas dari program dan kegiatan yang dilakukan lembaga-lembaga tersebut seringkali belum maksimal. Tantangan bagi pemerintah adalah bagaimana meningkatkan efektivitas lembaga-lembaga tersebut dalam meningkatkan akses pasar ekspor terhadap pasar-pasar potensial.

d. Dukungan Infrastruktur

Keterbatasan ketersediaan infrastruktur (*hard and soft infrastructure*) dan kualitas dan mahalnya layanan logistik selama ini menjadi kendala pertumbuhan bisnis secara keseluruhan di Indonesia. Dampak kualitas infrastruktur dan logistik terhadap biaya transaksi UMKM akan lebih besar daripada usaha besar, karena skala transaksi bisnis UMKM yang relatif lebih kecil.

Berdasarkan *World Competitiveness Report* (2015-2016), terkait ketersediaan infrastruktur, di mana indeks kualitas diukur dengan mempertimbangkan infrastruktur transportasi, listrik dan telepon (*fxed line* dan



selular), Indonesia berada pada peringkat 62. Peringkat tersebut masih lebih rendah daripada Singapura, Malaysia, dan Thailand, yang masing-masing menduduki peringkat 2, 24 dan 44.



Gambar 2.11 Model kerangka penelitian
Sumber: diolah oleh peneliti.

Kerangka pemikiran merupakan alat yang digunakan peneliti untuk membimbing penelitian tersebut. Alat tersebut berupa seperangkat ide yang dipergunakan dalam struktur penelitian, seperti pertanyaan penelitian, metode dan analisis data serta adanya tinjauan *literature* yang dipakai. Kerangka penelitian ini juga merupakan langkah awal peneliti dalam mengobservasi dan juga mendeskripsikan permasalahan awal hingga menganalisis permasalahan dalam penelitian. Adanya kerangka penelitian dapat memudahkan peneliti untuk menentukan langkah selanjutnya yang harus dilakukan dalam meneliti. Dalam penelitian kualitatif, observasi secara langsung dalam lokasi penelitian adalah salah satu cara peneliti agar bisa mengetahui permasalahan awal dan selanjutnya harus bisa berfikir atau bertindak untuk menganalisis dan menyelesaikan permasalahan tersebut.

Berdasarkan latar belakang masalah dalam penelitian ini, implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menjadi salah satu bagian terpenting yang perlu diperhatikan. Oleh sebab itu peneliti akan menganalisis implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing. Penelitian ini akan difokuskan pada persepsi pelaku pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) terhadap implementasi kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Peneliti akan mewawancarai pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk memperoleh data agar jenuh, dan peneliti juga akan mewawancarai pihak pemerintah dan pihak lain yang berkaitan dengan penelitian ini. Penelitian ini menggunakan pendekatan metodologi kualitatif dengan analisis deskriptif. Moleong (2007) menyatakan bahwa kualitatif deskriptif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa kata-kata

tertulis yang merupakan deskripsi tentang suatu hal. Data-data tersebut diperoleh melalui kegiatan pengamatan di lapangan dan wawancara.

