

PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MENENGAH DAN KOPERASI SEBAGAI PENGGERAK PERTUMBUHAN EKONOMI

Edi Wibowo

Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) are the largest group of economic actors in the Indonesian economy and proved to be the national economic safety valve in times of crisis, as well as being dynamist economic growth after economic crisis. Besides being the largest business sector contribution to national development, SMEs are also creating substantial employment opportunities for workers in the country, so it is helping to reduce unemployment.

One key to the success of micro, small and medium enterprises is the availability of a clear market for the products of SMEs. Meanwhile, the fundamental weaknesses faced by SMEs in the field of marketing is a low market orientation, weak in a complex and sharp competition and inadequate marketing infrastructure. Faced with an increasingly open market mechanisms and competitive, market control is a prerequisite to improve competitiveness. Therefore, the role of government is needed in encouraging the success of SMEs to expand market access.

Keywords: *empowerment, micro small and medium enterprises, economic growth*

PENDAHULUAN

Dengan belajar dari pengalaman pada beberapa dasa warsa terakhir yang telah melahirkan perekonomian yang kurang sehat, maka kebijakan pembangunan di era reformasi ini dilakukan dengan keberpihakan pada ekonomi rakyat (sistem ekonomi kerakyatan) melalui salah satu programnya pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah dan Koperasi (Arwan G. dan Yeti A.2003). Keberadaan usaha kecil menengah dan koperasi merupakan wujud kehidupan ekonomi sebagian besar rakyat Indonesia .

Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah dan Koperasi dalam dimensi pembangunan nasional yang berlandaskan sistem ekonomi kerakyatan, tidak hanya

ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antargolongan pendapatan dan antar pelaku ataupun penyerapan tenaga kerja.

Peran UKM dalam perekonomian domestik semakin meningkat terutama setelah krsisis tahun 1977. Di saat perbankan menghadapi kesulitan untuk mencari debitur yang tidak bermasalah, UKM menjadi alternatif penyaluran kredit perbankan. Berdasarkan data BPS tahun 2003 terdapat 42,39 juta UKM atau 99,9% total unit usaha dan mampu menyerap tenaga kerja 79,4 juta atau 99,4% angkatan kerja Data BPS juga memperkirakan 57% PDB bersumber dari unit usaha ini dan menyumbang hampir 15% dari ekspor barang Indone-

sia. Ditinjau dari reputasi kreditnya, UKM juga mempunyai prestasi yang cukup membanggakan dengan tingkat kemacetan kredit yang relatif kecil. Pada akhir tahun 2002 tingkat kredit bermasalah UKM hanya mencapai 3,9% dibandingkan dengan total kredit perbankan yang mencapai 10,2%.

Hasil penelitian Pusat Data dan Informasi Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil (tahun 1998) terhadap 69.609 perusahaan industri menunjukkan bahwa sebanyak 19.268 perusahaan mengurangi kegiatan usahanya dan sisanya menghentikan kegiatan usahanya. Akan tetapi tidak semua lini usaha mengalami kebangkrutan di masa krisis. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa usaha kecil dan menengah relatif memiliki kekuatan untuk bertahan hidup dibandingkan usaha besar dalam menghadapi goncangan. Dalam hal ini usaha kecil dan menengah memberikan optimisme untuk bertahan dan berkembang (Surachman, 2003).

Apabila dikaitkan dengan upaya pemerintah untuk menanggulangi kemiskinan, UKM dapat berperan sekurang-kurangnya melalui dua saluran. Pertama melalui penciptaan lapangan kerja, karena lapangan kerja merupakan upaya penanggulangan kemiskinan yang efektif dan berkelanjutan (*sustainable*), dan kedua melalui pengembangan usaha kecil secara langsung dapat memberdayakan masyarakat miskin sehingga potensi usahanya dapat dikembangkan untuk meningkatkan kemakmuran mereka.

Meskipun Usaha Kecil Menengah di masa krisis cukup signifikan perannya dalam menggerakkan perekonomian, termasuk menampung tenaga kerja yang terhempas akibat krisis, namun kinerja UKM masih perlu untuk mendapatkan perhatian tersendiri (Tatang, 2004).

KEUNGGULAN DAN PELUANG PENGEMBANGAN

Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah memiliki beberapa keunggulan komparatif terhadap usaha besar. Keunggulan tersebut antara lain: Dilihat dari sisi permodalan, pengembangan usaha kecil memerlukan modal usaha yang relatif kecil dibanding usaha besar. Di samping itu juga teknologi yang digunakan tidak perlu teknologi tinggi, sehingga pendiriannya relatif mudah dibanding usaha besar.

Motivasi usaha kecil akan lebih besar, mengingat hidup matinya tergantung kepada usaha satu-satunya. Seseorang dengan *survival motive* tinggi tentu akan lebih berhasil dibandingkan seseorang yang motivasinya tidak setinggi itu. Selain itu adanya ikatan emosional yang kuat dengan usahanya akan menambah kekuatan para pengusaha kecil dalam persaingan (Departemen Koperasi, 1995).

Memiliki kemampuan yang tinggi untuk menyesuaikan dengan pola permintaan pasar, bahkan sanggup melayani selera perorangan. Berbeda dengan usaha besar yang umumnya menghasilkan produk masa (produk standar), perusahaan kecil produknya bervariasi sehingga akan mudah menyesuaikan terhadap keinginan konsumen. Di samping itu juga mempunyai kemampuan untuk melayani permintaan yang sangat spesifik yang bila diproduksi oleh perusahaan skala besar tidak efisien (tidak menguntungkan).

Merupakan tipe usaha yang cocok untuk proyek perintisan. Sebagian usaha besar yang ada saat ini merupakan usaha skala kecil yang telah berkembang, dan untuk membuka usaha skala besar juga kadangkala diawali dengan usaha skala kecil. Hal ini ditujukan untuk menghin-

dari risiko kerugian yang terlalu besar akibat kegagalan jika usaha yang dijalankan langsung besar, sebab untuk memulai usaha dengan skala besar sudah barang tentu diperlukan modal awal yang besar juga.

Gestation periode pendek sehingga *quick yielding* walaupun belum tentu *high yielding*. Periode waktu sejak memulai sampai dengan produksi relatif lebih cepat dibanding perusahaan besar sehingga otomatis lebih cepat menghasilkan. Akan tetapi karena modal yang ditanamkannya juga kecil, maka hasil yang diperoleh juga mungkin tidak besar.

Perdagangan bebas telah memberikan peluang kepada para pengusaha di dalam negeri untuk dapat menjual produknya ke luar negeri. Dengan dibukanya perdagangan bebas maka barrier/ penghambat untuk masuk ke suatu negara menjadi tidak ada lagi. Dengan perkataan lain pergerakan barang dari suatu negara ke negara lain menjadi mudah tanpa ada penghabat. Di samping itu dengan adanya depresiasi rupiah, maka perdagangan luar negeri (ekspor) menjadi lebih terbuka dengan memanfaatkan persaingan harga.

Dibukanya jalur penerbangan Bandung – Kuala Lumpur memberikan kesempatan bagi para pengusaha di Jawa Barat untuk lebih mengakses pasar di Malaysia. Berdasarkan data yang ada pada bulan April 2004 semua kursi habis terjual, dan ternyata 60% dari penumpang adalah pengusaha. Terdapat berbagai fasilitas dan kemudahan dari pemerintah. Hal ini merupakan bukti dari komitmen pemerintah dalam menumbuhkembangkan UKM.

KELEMAHAN DAN HAMBATAN

Sebagai pelaku ekonomi UKM masih menghadapi kendala struktural-

kondisional secara internal, seperti struktur permodalan yang relatif lemah dan juga dalam mengakses ke sumber-sumber permodalan yang seringkali terbentur masalah kendala agunan (*collateral*) sebagai salah satu syarat perolehan kredit (Alimarwan Hanan, 2003).

Keterampilan teknis rendah, dan teknologi produksi sederhana. Rendahnya keterampilan teknis dari para pekerja berakibat pada sulitnya standarisasi produk. Begitu juga penggunaan teknologi produksi yang sederhana mengakibatkan mutu produk yang dihasilkan bervariasi. Kalau hal ini terjadi, maka produk yang dikirim kemungkinan akan diklaim oleh konsumen. Hal ini akan sangat merugikan, apalagi jika produk ditolak oleh konsumen di luar negeri.

Para pekerja umumnya keluarga, artinya dalam perekrutan pekerja lebih ditekankan kepada aspek kekeluargaan, yaitu lebih mementingkan kedekatan hubungan dibandingkan dengan keahlian yang dimiliki.

Dalam manajemen tidak ada spesialisasi bahkan seringkali pemilik menangani sendiri, artinya dalam menjalankan perusahaan tidak terdapat *job description* yang jelas. Di samping itu tingkat perputaran tenaga kerja tinggi, hal ini akan mengakibatkan sulitnya menjadikan tenaga menjadi betul-betul ahli.

Lemah dalam administrasi keuangan, Kondisi ini seringkali menjadi penyebab sulitnya perusahaan mengajukan kredit ke pihak ketiga, sebab para investor baru mau menanamkan uangnya kalau terjamin keamanannya, artinya uang yang ditanamkannya dijamin akan kembali dan sekaligus memperoleh keuntungan. Lemahnya administrasi keuangan mengakibatkan sulitnya melakukan penilaian kelayakan.

Banyak biaya di luar pengendalian. Terkait dengan lemahnya administrasi keuangan seringkali dijumpai tidak terdapat pemisahan yang jelas antara kekayaan perusahaan dan kekayaan pribadi sehingga membengkaknya prive direksi tidak memperhitungkan penyusutan atas aktiva tetap, tidak memperhitungkan tenaga keluarga.

Kesulitan memperoleh izin usaha. Birokrasi yang harus ditempuh UKM dalam mengurus perizinan seringkali cukup panjang sehingga menyebabkan lamanya waktu yang diperlukan untuk sampai memperoleh perizinan. Dalam usaha kesempatan yang diperoleh tidak setiap saat, bahkan datangnya mungkin dalam waktu yang terbatas, sementara itu pengurusan untuk memperoleh perizinan kadang-kadang memakan waktu yang cukup lama. Kalau ini terjadi, maka kesempatan itu akan hilang begitu saja.

Belum adanya/kurangnya perlindungan terhadap usaha kecil. Sesuatu yang lemah mestinya dilindungi dari ancaman yang kuat. Karena tidak adanya perlindungan hukum, seringkali ruang gerak usaha kecil terpojok oleh usaha besar. Banyak perusahaan kecil gulung tikar karena terjunnya usaha besar ke bidang usaha yang digeluti usaha kecil. Atau karena tidak memiliki hak cipta maka produknya dihasilkan pihak lain sehingga usahanya tersingkirkan. Dalam kemitraan dengan perusahaan besar seringkali terjadi pola yang bertentangan dengan yang seharusnya, di mana pengusaha kecil malah mensubsidi pengusaha besar.

Kesulitan memperoleh kredit. Walaupun usaha kecil dan menengah yang sesungguhnya andal terhadap krisis, sulit untuk mendapat fasilitas karena terbentur pada aturan-aturan perkreditan yang

kompleks dan dilematis bagi mereka dan bank pemberi kredit (Kamio, 2003).

Berkaitan dengan lembaga pembina. Sebuah usaha kecil kadangkala dibina oleh lebih dari satu lembaga, yang masing-masing pembina memiliki tujuan yang berbeda karena berbeda kepentingan, sehingga usaha kecil harus menyelesaikan berbagai persoalan (sekali tepuk harus mampu merenggut beberapa nyawa). Atau bahkan pengusaha yang mulai berhasil waktunya habis hanya untuk melayani pembina dan menerima tamu baik untuk kepentingan pembinaan, pendataan ataupun studi banding.

Disetujuinya *GATT* dan perdagangan bebas akan membuka peluang bagi pengusaha luar negeri untuk masuk ke Indonesia, karena pemerintah tidak bisa lagi memberikan proteksi. Artinya produk-produk luar negeri akan dengan mudah dan bebas masuk ke Indonesia, yang pada akhirnya akan menyebabkan semakin kuatnya persaingan komoditi industri kecil dari negara lain.

High cost economic. Hal ini terjadi karena terjadinya pengeluaran-pengeluaran yang tidak dijumpai dalam pos pembiayaan alias munculnya biaya siluman.

Menurunnya investasi dan perdagangan ke Indonesia. Dengan terjadinya berbagai kerusuhan di dalam negeri maka investor merasa keamanan investasinya terancam, sehingga mereka mengalihkannya ke negara lain yang dianggap lebih aman, misalnya Vietnam. Sebagai contoh di akhir tahun 2003 karena menghadapi pemilu 2004 yang dikhawatirkan tidak aman, di Bandung tidak kurang dari 10 investor tekstil memindahkannya ke negara lain. Kondisi semacam ini wajar terjadi karena aktivitas ekonomi banyak dipengaruhi aspek-aspek non eko-

nomi, seperti sosial, politik, keamanan, dan sebagainya (Kartawan, 2004).

SASARAN PEMBINAAN DAN PEMBERDAYAAN

Pemberdayaan merupakan upaya/proses untuk membuat sesuatu yang tadinya tidak berdaya menjadi berdaya. Pembinaan adalah suatu perlakuan agar UKM memiliki kemampuan. Upaya untuk mencapai tujuan tersebut dilakukan melalui pembinaan. Adapun sasaran pembinaan yang dilakukan terhadap pengusaha kecil adalah mengurangi atau kalau mungkin menghilangkan kelemahan-kelemahan dan hambatan-hambatan yang dimiliki/dihadapi perusahaan serta meningkatkan dan memanfaatkan keunggulan dan peluangnya, seperti:

Berkembangnya skala usaha, peluang usaha, dan pangsa pasar. Dengan adanya intervensi dari pihak eksternal, diharapkan skala usaha mereka dapat ditingkatkan dari kecil menjadi menengah, dan dari menengah menjadi besar. Begitu juga dengan adanya bantuan untuk akses ke pihak luar, maka peluang usaha dan pangsa pasar dapat dikembangkan.

Akses terhadap sumber permodalan. Membantu akses ke penyandang dana/investor atau pemberi/penyedia kredit akan memecahkan masalah kebutuhan permodalan perusahaan, karena bukan mereka tidak mau memberikan pendaan kepada para pengusaha, akan tetapi karena masing-masing tidak tahu dan tidak saling kenal. Oleh karena itu diperlukan adanya fasilitator yang bisa menghubungkan antara kedua pihak tersebut.

Peningkatan kemampuan kewirausahaan. Kemampuan kewirausahaan merupakan suatu hal yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha, di mana seorang pengusaha harus mampu mengam-

bil keputusan, mendelegasikan wewenang secara jelas, mengambil risiko yang moderat, memotivasi karyawan, menjalin kerjasama dengan berbagai pihak, dan sifat kewirausahaan lainnya.

Peningkatan kemampuan manajerial dan kemampuan teknis. Seorang pengusaha adalah seorang manajer, oleh karena itu diperlukan kemampuan untuk mengkoordinasikan semua bawahannya serta manage seluruh potensi yang dimiliki. Keterampilan teknis karyawan pada Usaha Kecil Menengah umumnya rendah, hal ini akan berpengaruh terhadap kualitas produk yang dihasilkan yang seringkali tidak sesuai dengan standar yang telah ditentukan.

Peningkatan dan pemantapan keterkaitan dan kemitraan yang saling membutuhkan, saling menghidupi, dan saling menguntungkan. Saat ini seringkali terjadi kemitraan yang tidak sesuai dengan pola yang diinginkan. Dalam kemitraan usaha kecil dengan usaha besar, seharusnya usaha besar bisa memberikan subsidi kepada usaha kecil, tetapi seringkali dijumpai kondisi sebaliknya di mana usaha kecil yang mensubsidi usaha besar.

PROGRAM PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MENENGAH DAN KOPERASI.

Pemberdayaan UKMK merupakan perlakuan yang diberikan terhadap UKMK yang tidak berdaya supaya menjadi berdaya dalam arti menghilangkan atau paling tidak mengurangi kelemahannya serta mengaktualkan potensi dan memanfaatkan peluangnya. UKMK yang berdaya adalah UKMK yang memiliki kemampuan permodalan yang cukup, memiliki akses yang luas baik terhadap investor, sumber bahan baku, calon konsumen dan para *stakeholder* lain, serta memiliki daya saing yang kuat.

Dalam rangka meningkatkan kemampuannya UKMK membutuhkan: pelatihan, pendampingan, konsultasi, dan temu usaha (Kartawan, 2004). Berkaitan dengan fungsi pendampingan dan konsultasi, selama ini berbagai lembaga/instansi telah melakukannya seperti: Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) di Departemen Pertanian, Petugas Lapangan Keluarga Berencana (PLKB) di BKKBN, Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN), Perguruan Tinggi, konsultan swasta dan sebagainya.

UKM yang berdaya adalah UKM yang memiliki kemampuan permodalan yang cukup, memiliki akses yang luas baik terhadap investor, sumber bahan baku, calon konsumen serta para *stakeholder*, memiliki daya saing yang kuat. Untuk mencapai hal tersebut dapat dilakukan melalui berbagai cara, antara lain: meningkatkan akses ke perbankan/lembaga keuangan, pemberdayaan KKMB, melalui kemitraan, dan meningkatkan kemampuan kewirausahaan.

Meningkatkan akses ke perbankan/sumber permodalan

Salah satu kelemahan Usaha Kecil Menengah dan koperasi adalah kemampuan permodalan. Oleh karena itu, membantu akses ke sumber permodalan atau pemberi/penyedia kredit akan memecahkan sebagian masalah kebutuhan permodalan perusahaan. Dalam kenyataannya banyak UKM memerlukan dana dari sumber permodalan, di lain pihak sumber permodalan memiliki cukup dana untuk disalurkan kepada UKMK, akan tetapi terjadi suatu gap sehingga kedua kutub tersebut tidak pernah bertemu sehingga tidak terjadi transaksi. Kendala-kendala yang menjadi penyebab sulitnya UKMK mengakses sumber

permodalan antara lain: tidak saling mengenal antara sumber permodalan dengan UKMK, adanya perbedaan kebiasaan di mana para pengusaha UKMK tidak terlalu akrab dengan pembukuan sementara di lain pihak perbankan sangat akrab dengan pembukuan, ketidakmampuan menyusun kelayakan usaha termasuk sulitnya memenuhi persyaratan administratif yang diminta pihak pemilik dana.

Suatu hal yang wajar apabila pemilik dana dalam memberikan pendanaan kepada pihak lain dengan sangat hati-hati, sebab siapapun dalam melepaskan dananya berharap bahwa dana itu aman, dalam arti dana tersebut dijamin akan kembali dan sekaligus memperoleh keuntungan daripadanya. Tanpa adanya saling mengenal tidak mungkin pemilik dana memberikannya kepada pihak lain, hal ini sepadan dalam kehidupan sehari-hari orang tidak akan menikah kalau masing-masing belum saling kenal.

Usaha kecil seringkali tidak melakukan pembukuan atau membuat pembukuan yang sangat sederhana, di mana berbagai biaya tidak diperhitungkan dengan jelas seperti: tidak dilakukan penyusutan terhadap aktiva tetap, tidak memperhitungkan biaya tenaga kerja pribadi atau keluarga, dan tidak memisahkan asset perusahaan dengan kekayaan pribadi. Kondisi ini akan menimbulkan kesulitan kepada pihak pemilik dana untuk melakukan kelayakan usaha.

Kelayakan dari usaha yang akan dibiayai merupakan suatu pegangan bagi sumber permodalan (pemilik modal) untuk menentukan apakah akan mendanai usaha tersebut atau tidak. Oleh karena itu kemampuan menyusun studi kelayakan menjadi sangat penting, sebab mungkin saja sebenarnya usaha yang akan dibiayai itu sangat potensial dan

akan mampu memberikan keuntungan yang besar, akan tetapi karena penyajian dalam studi kelayakannya tidak menggambarkan potensi riil kalau usaha itu dibiayai, maka sumber permodalan tidak mau memberikan pendanaan. Dengan perkataan lain walaupun usaha itu akan memberikan keuntungan yang besar, tetapi kalau kelayakan usahanya tidak mampu meyakinkan sumber permodalan, maka usaha itu tidak akan didanai.

Upaya-upaya yang dilakukan antara lain: mempertemukan UKMK dengan para pemilik dana, memberikan pelatihan pembukuan dan penyusunan studi kelayakan usaha atau proposal pengajuan dana.

Pemberdayaan KKMB

Memperhatikan hal tersebut di atas, maka diperlukan adanya fasilitator yang bisa menghubungkan antara kedua pihak (UKMK sebagai pihak yang memerlukan dana lembaga permodalan) tersebut sehingga tercapai *understanding* antara UKM dengan sumber permodalan (bank). Salah satu upaya yang dilakukan adalah pemberdayaan Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB). Konsultan merupakan anggota atau unsur Lembaga Penyedia Jasa Pengembangan Usaha (*Business Development Services Provider/BDS-P*) yang memenuhi standar kualifikasi tertentu. Yang dimaksud dengan BDS-P menurut Kementrian Koperasi dan UKM adalah lembaga yang memberikan layanan pengembangan bisnis dalam rangka meningkatkan kinerja UKM. Lembaga tersebut berbadan hukum, bukan lembaga keuangan, serta dapat memperoleh *fee* dari jasa layanannya.

Dalam hubungannya dengan pemberdayaan KKMB jasa yang diberikan oleh *BDS-P* adalah konsultasi/pendam-

pingan dalam hal manajemen/analisis keuangan agar mempercepat peningkatan UKM yang dapat bermitra dengan bank sehingga dana yang tersedia di perbankan dapat terserap/dimanfaatkan oleh UKM secara baik, disertai pembinaannya.

Perluasan pangsa pasar

Kemampuan untuk menguasai pasar merupakan syarat mutlak agar usaha bisa tetap eksis atau berkembang. Suatu usaha harus mampu mengaktualkan potensi pasar yang ada seoptimal mungkin, baik pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri. Untuk memperluas pangsa pasar ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti: pameran, temu usaha, melalui internet.

Di samping itu berkaitan dengan pemasaran ini perlu mengupayakan untuk memotong rantai distribusi sehingga kesempatan memperoleh keuntungan bisa ditingkatkan. Jika produknya merupakan komoditi ekspor, maka perlu diupayakan agar pengusaha produsen sekaligus menjadi eksportir.

Kemitraan Usaha

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 tahun 1997 tentang Kemitraan, yang dimaksud dengan Kemitraan adalah kerjasama usaha antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.

Dalam Kemitraan ini salah satu kewajiban Usaha Menengah dan Besar adalah melakukan pembinaan terhadap usaha Kecil dalam suatu aspek atau lebih:

1. Pemasaran, dengan:
 - a. membantu akses pasar
 - b. memberikan bantuan informasi pasar
 - c. memberikan bantuan promosi
 - d. membantu melakukan identifikasi pasar
 - e. mengembangkan jaringan usaha
 - f. membantu peningkatan mutu produk dan nilai tambah kemasan
2. Pembinaan dan Pengembangan SDM dengan:
 - a. pendidikan dan latihan
 - b. magang
 - c. studi banding
 - d. konsultasi
3. Permodalan:
 - a. Pemberian informasi sumber-sumber kredit
 - b. Mediator terhadap sumber-sumber pembiayaan
 - c. Membantu akses permodalan
4. Manajemen:
 - a. Bantuan penyusunan studi kelayakan
 - b. Menyediakan tenaga konsultan
 - c. Prosedur organisasi dan manajemen
5. Teknologi:
 - a. Membantu perbaikan, inovasi dan alih teknologi
 - b. Membantu perbaikan sistem produksi dan kontrol kualitas
 - c. Membantu pengembangan desain dan rekayasa produk
 - d. Membantu meningkatkan efisiensi pengadaan bahan baku.

Pola kemitraan yang berkembang di Indonesia antara lain: pola sub kontrak, pola dagang, pola perkebunan inti rakyat, pola waralaba (Dinas Koperasi dan UKM Tasikmalaya, 2003). Yang dimaksud dengan sub kontrak yaitu hubungan kerjasama antara satu perusahaan industri dengan perusahaan industri

lainnya yang saling berkaitan secara teknis. Misalnya: industri kecil menghasilkan komponen, dan industri besar melakukan perakitan. Pola dagang adalah suatu pola kemitraan di mana pengusaha besar memasarkan produk-produk usaha kecil.

Perkebunan Inti Rakyat adalah perusahaan yang melakukan fungsi perencanaan, bimbingan dan pelayanan sarana produksi, kredit usaha, pengolahan hasil dan pemasaran bagi usaha tani yang dimiliki dan dikelola sendiri. Perusahaan inti melaksanakan pembinaan terhadap plasma mulai dari penyediaan *input* sampai pemasaran hasil, sementara petani (plasma) memenuhi kewajiban yang sifatnya manajerial, menjual seluruh produksi kepada perusahaan inti dan membayar kredit yang diberikan.

Waralaba (*franchise*) adalah suatu pola kemitraan di mana *franchisor* (perusahaan besar) memberikan hak penggunaan merk dagang/perusahaan (*trade mark*, logo, *service mark*) miliknya dan bantuan-bantuan manajemen, teknis, promosi, dan program-program pelatihan, konsultasi, penelitian dan pengembangan kepada *franchise* (perusahaan kecil) secara berkesinambungan. Konsekuensi dari pemanfaatan fasilitas-fasilitas tersebut, *franchise* diwajibkan membayar royalti/*fee* secara berkesinambungan pula.

KEBERPIHAKAN PEMERINTAH

Dalam proses pemberdayaan UKMK peran pemerintah sangat diperlukan, di mana pengembangan UKMK tidak sepenuhnya dapat diserahkan kepada mekanisme pasar. Sampai saat ini pemerintah sudah cukup banyak melakukan upaya-upaya dalam mendorong pemberdayaan UKMK. Sebagai wujud keseriusan pemerintah, dalam rangka memberda-

yakan UKM, pada hari kebangkitan Nasional 20 Mei yang lalu pemerintah telah mencanangkan sebagai momentum kebangkitan UKM. Sebagian upaya yang telah dilakukan antara lain:

1. Membentuk Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah
2. Memberikan berbagai fasilitas kredit.
3. Mengeluarkan kebijakan Pembinaan UKMK melalui pemanfaatan dana bagian dari laba BUMN
4. Menentukan plafon kredit bagi UKMK di bank komersial.
5. Mendirikan Lembaga Pembiayaan
6. Memberi berbagai Bantuan seperti: dana bergulir usaha penggemukan sapi potong, bantuan teknis pengembangan usaha agroindustri sutera, dana bergulir bagi koperasi mina dalam rangka pengembangan penangkapan ikan, dan sebagainya.

Walaupun berbagai upaya telah dilakukan pemerintah, akan tetapi masih belum cukup untuk dapat mendorong pertumbuhan UKMK, yakni terdapat berbagai kebijakan yang tidak kondusif, baik yang masih belum mampu mendorong pertumbuhan, atau bahkan ada yang menghambat pengembangan UKMK seperti:

1. kebijakan dalam perpajakan,
2. berbagai perda yang berujung retribusi,
3. perlindungan bagi UKMK,
4. penyederhanaan perizinan,
5. insentif.

DAFTAR PUSTAKA

Alimarwan Hanan, 2003, *Seri Kebijakan Usaha Penjaminan Kredit dan Perkuatan Usaha KUKM*, Kementerian Koperasi dan UKM, Jakarta.

Arwan Gunawan dan Yeti Apriliawati, 2003, "Perancangan Model Sistem

Anggaran untuk Usaha Kecil", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. III. No. 1 April 2003. Politeknik Negeri Bandung.

Antara, 2004, "Pemerintah akan Canangkan 2004 Sebagai Tahun Kebangkitan UKM", *Kompas* tanggal 19 April, Jakarta.

Bank Indonesia, 2003, *Pemberdayaan Konsultan Keuangan/Pendamping UMKM Mitra Bank*, Jakarta.

Departemen Koperasi, 1995, *Beberapa Model Pengembangan Usaha Kecil*, Jakarta.

Kartawan, 2004, *Peluang Pengembangan Ekonomi Tasikmalaya Pasca Pemilu*, makalah, disampaikan pada musyawarah Kadin, tanggal 20 April 2004.

Kartawan, 2004, *Peran Perguruan Tinggi dalam Pemberdayaan Usaha Kecil*, disampaikan pada Bursa Kredit bagi UKM, Kerjasama UNSIL Bank Indonesia Kantor Tasikmalaya.

Kamio, 2003, *Prospek Perekonomian Indonesia Tahun 2004*, makalah disajikan pada Seminar Evaluasi Ekonomi tahun 2003 dan Prospeknya tahun 2004 di Universitas Siliwangi Tasikmalaya.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1997 Tentang Kemitraan, Jakarta.

Soedarna, 2001, *Kebijakan Pemerintah Daerah dalam Rangka Pengembangan Sumber daya Manusia Wiraswasta di Jawa Barat*,

Tatang FH, 2004, *Kebijakan Umum Pembinaan dan Pengembangan KUKM di Kabupaten Tasikmalaya*.