Bogor, 1 Desember 2001

# STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

Oleh : Prof. Dr. Eriyatno

## LATAR BELAKANG

Dalam mewujudkan sistem ekonomi kerakyatan, partisipasi dan keterlibatan masyarakat di dalam kegiatan pembangunan merupakan hal yang pokok. Ekonomi rakyat tersebut dalam wadah institusionalnya adalah Usaha Kecil dan Menengah, sehingga UKM harus menempati posisi yang strategis dalam tatanan kegiatan pembangunan nasional. Dari seluruh pelaku usaha dalam perekonomian nasional, yang tercatat sekitar 38,9 juta pelaku, diperkirakan sebanyak 99,8% adalah usaha skala kecil termasuk pedagang kaki lima.

Walaupun secara kuantitatif jumlah UKM cukup besar, tetapi kontribusi dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) relatif masih rendah pada tahun 1996 yaitu sekitar 38,9%. Namun demikian, dalam krisis multidimensi saat ini, ternyata UKM masih mengalami pertumbuhan, bahkan mampu meningkatkan kontribusinya terhadap PDB menjadi sekitar 59,36% (BPS, 1999). Disamping itu UKM mampu menyerap 57,48 juta orang tenaga kerja atau sekitar 88% dari total lapangan kerja yang berjumlah sekitar 65,6 juta orang pada tahun 1997. dengan demikian, peranan UKM telah terbukti dapat diandalkan sebagai katup pengaman dimasa krisis, sedang pada masa normal menjadi lapangan usaha yang mudah dimasuki masyarakat banyak.

Peran dan fungsi strategis UKM, sesungguhnya dapat lebih ditingkatkan kemandiriannya lagi di masa depan bagi pengembangan perekonomian nasional, dan bukan hanya sebagai subordinasi atau pelengkap pelaku dari usaha lainnya.

Namun demikian, UKM masih tetap menghadapi berbagai permasalahan baik internal maupun eksternal yang memerlukan kepedulian semua pihak serta keberpihakan terhadap UKM. Permasalahan internal, berkaitan dengan faktor-faktor dari UKM itu sendiri, terutama yang menyangkut rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia (SDM). Kendala internal ini menimbulkan persoalan lain yang lebih kompleks, yaitu :

- Kelemahan akses pasar dan perdagangan produk.
- Lemahnya struktur permodalan dan terbatasnya akses terhadap sumber-sumber permodalan.
- Lemahnya organisasi dan manajemen perusahaan.
- Terbatasnya kemampuan dalam penguasaan informasi, proses produksi dan teknologi yang adaptif.
- Terbatasnya jaringan usaha dan kerjasama dengan pelaku ekonomi lainnya.

Sedangkan permasalahan eksternal antara lain adalah :

- Iklim usaha yang belum kondusif sehingga menimbulkan masih dijumpai persaingan yang tidak sehat.
- Rendahnya kepedulian dan keterpaduan pembinaan dari pemerintah baik di pusat maupun di daerah.

Permasalahan tersebut di atas, diperkirakan masih akan tetap mewarnai kegiatan UKM saat ini maupun di masa mendatang. Adanya kecenderungan proses reformasi, serta berlakunya otonomi daerah, menjadi tantangan dan sekaligus peluang untuk memberdayakan UKM.

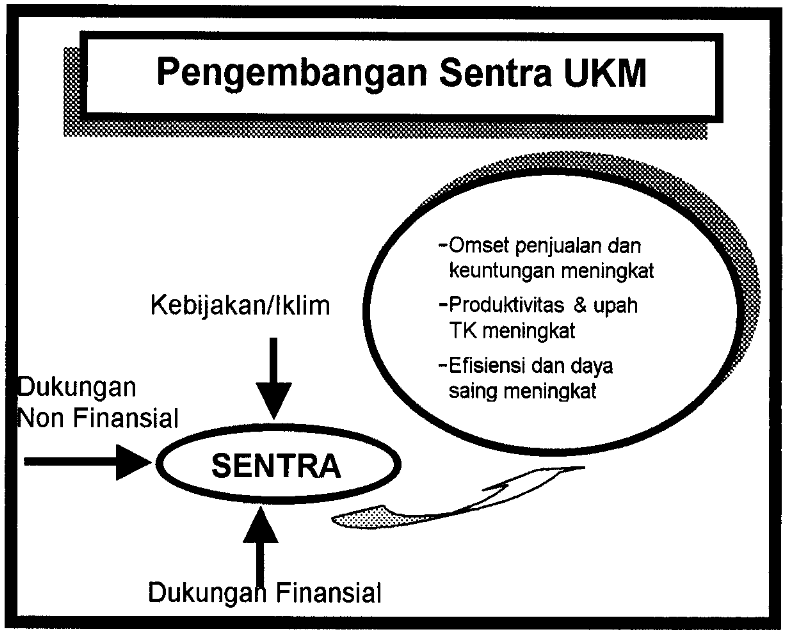
**MISI** : Memperkuat UKM yang berkemampuan mengelola sumberdaya ekonomi lokal untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing dalam mekanisme pasar yang berperkemanusiaan.

## STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA

Strategi pemberdayaan bisnis UKM saat ini dilakukan melalui 2 (dua) upaya, yakni : (1) *rescue* (penyelamatan) dengan melakukan restrukturisasi usaha bagi UKM yang mempunyai permasalahan kredit macet, sehingga dapat mengganggu arus kas dan dikhawatirkan tidak mampu menyelesaikan permasalahan kreditnya, (2) *development* (pengembangan), melalui pemberdayaan **sentra UKM** yang prospektif untuk menjadi klaster. Melalui strategi kluster bisnis difokuskan target sasaran pemberdayaan UKM, sehingga semua upaya dan sumberdaya dapat dikelola secara effisien.

Restrukturisasi dilakukan secara menyeluruh seperti perbaikan manajemen, produksi dan keuangan, sehingga dapat disusun proposal bisnis yang komprehensif dan berkelanjutan guna menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Untuk melakukan restrukturisasi usaha ini dilakukan pembentukan Tim yang keanggotaannya berasal dari unsur-unsur pelaku usaha (asosiasi/himpunan dan gerakan koperasi), perbankan, profesional dan pihak pemerintah. Tim ini diharapkan mampu menghasilkan kebijakan nasional yang dapat membantu UKM melakukan restrukturisasi usahanya, sebagaimana yang terjadi pada usaha-usaha besar.

Pendekatan melalui sentra didasarkan pada pemikiran untuk memberikan layanan kepada UKM secara lebihmudah, kolektif dan effektif, sehingga sumberdaya yang berasal dari pemerintah yang terbatas mampu menjangkau kelompok UKM yang lebih luas. Pendekatan ini juga mempunyai efisiensi yang tinggi, karena pengelompokkan sasarannya dan unit usaha yang ada pada sentra umumnya dicirikan dengan karakter bisnis yang sama, baik dari sisi produksi, pemasaran, teknologi dan lain-lain.




Untuk tercapainya tujuan pemberdayaan UKM, yang berbasis sumberdaya lokal, maka bantuan pemerintah yang dialokasikan pada sentra meliputi dukungan kebijakan untuk menciptakan iklim yang kondusif, dukungan finansial dalam bentuk modal awal dan padanan (MAP) dan dukungan non finansial berupa Layanan Pengembangan Bisnis (LPB)/Business Development Services (BDS), pelatihan dan penyuluhan.

## PROGRAM PEMBERDAYAAN USAHA

Program pemberdayaan UKM sebagaimana diuraikan dibawah ini merupakan lingkup kebijakan pengembangan bisnis UKM untuk diimplementasikan oleh berbagai pihak yang berkepentingan. Program ini berorientasi pada kebutuhan nyata UKM *(demand driven)* dengan memprioritaskan pada peningkatan efisiensi dan daya saing sehingga pada akhirnya mampu meningkatkan penyerapan tenaga kerja, nilai tambah dan ekspor. Pada dasarnya pelaksanaan program tersebut tidak hanya bertumpu pada kegiatan yang dibiayai oleh APBN saja, tetapi juga dilaksanakan dengan memanfaatkan berbagai sumberdaya yang ada, sehingga dapat memberikan kontribsui dalam pengembangan perekonomian nasional.

Program pengembangan bisnis UKM yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut :

- **Restrukturisasi usaha UKM.** Adalah kegiatan dalam rangka memberikan bantuan dan advokasi kepada UKM yang menghadapi masalah structural dalam usahanya, sehingga dapat mengganggu arus kas dan dikhawatirkan tidak mampu menyelesaikan kreditnya. Restrukturisasi usaha dilakukan secara menyeluruh seperti perbaikan manajemen, kemampuan produksi dan keuangan, sehingga dapat disusun rencana bisnis yang baru yang lebih baik.
- **Pengembangan bisnis UKM melalui perkuatan Lembaga pengembanga Bisnis/Business Development Services (LPB/BDS),** sebagai upaya konkrit untuk dapat memenuhi kebutuhan nyata UKM dalam pengembangan bisnisnya. Dengan *"participatory approach"* melalui peran dan fungsi LPB/BDS, diharapkan berbagai problem dalam pengembangan bisnis UKM dapat langsung pemecahannya. Disamping itu melalui LPB/BDS ini diharapkan pelayanan pemerintah kepada UKM mampu menjangkau cakupan yang lebih luas dan merata. Agar memberikan hasil guna dan daya guna yang lebih tinggi, maka pelaksanaan program ini di arahkan untuk melayani kelompok sasaran yaitu sentra-sentra UKM yang dipilih.
- **Pengembangan agribisnis** dalam rangka mendorong peningkatan mutu dan produktifitas UKM di sektor perikanan, perkebunan, pertanian dan peternakan.
- **Pengembangan jaringan distribusi dan perdagangan eceran,** sebagai upaya perkuatan fungsi grosir pada koperasi dalam melayani warung-warung anggota. Dalam rangka memperkuat posisi tawar koperasi, maka akan dikembangkan jaringan grosir pada skala regional.
- **Pengingkatan mutu usaha UKM** yang berupa kegiatan pengembangan disain produk, pemanfaatan teknologi, bantuan perkuatan identitas produk dalam bentuk perlindungan atas pemilikan hak paten dan pemenuhan standar ISO dari berbagai produk yang dihasilkan Oleh UKM.

- **Informasi bisnis dan promosi produk UKM yang ekspor,** yang akan dilaksanakan melalui penyelenggaraan misi dagang, kontak bisnis dan pameran baik di dalam maupun di luar negeri.
- **Pengembangan Kemitraan UKM** sebagai salah satu upaya untuk memperkuat bisnis dan peningkatan akses pasar melalui kerjasama antar UKM dan antara UKM dengan badan usaha lainnya.
- **Pengembangan Kewirausahaan UKM** dalam rangka meningkatkan motivasi dan semangat kewirausahaan melalui talk show, dialog interaktif televisi, publikasi di media massa, serta wacana lainnya.
- **Pengembangan kerjasama luar negeri** sebagai upaya untuk menunjang langkah-langkah pemberdayaan UKM unggulan atau yang berorientasi, antara lain dengan memanfaatkan *technical assistance* untuk pengembangan klaster UKM di beberapa daerah.
- **Peningkatan koordinasi lintas sektoral,** dilakukan secara intensif dengan berbagai pihak, terutama dengan instansi pemerintah yang berkaitan, perbankan, asosiasi, Pemda, gerakan koperasi, dan lainnya.