MODEL KEMITRAAN USAHA DALAM UPAYA PENGENTASAN KEMISKINAN DI DAERAH TERTINGGAL

Oleh : Eriyatno & Suhendar Sulaeman
Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah

FEBRUARI 2003

I. PENDAHULUAN

Dalam rangka mengoptimalkan aspek sumberdaya dan aspek pendukungnya, ada beberapa kata kunci yang penting artinya bagi **Model Kemitraan Usaha** yaitu : (i) jarigan kerja *(net working)*dan keterkaitan, (ii) efisiensi, dan (iii) produktivitas. Pada dasarnya, ketiga kunci tersebut relative sulit untuk dapat dipenuhi secara bersamaan oleh kegiatan usaha skala kecil-menengah di daerah. Kesulitan tersebut dapat diusahakan melalui kemitraan sebagai langkah awal, baik sesame pengusaha sejenis dan sesama skala usaha kecil maupun dengan pengusaha tidak sejenis tetapi terkait dan skala usaha usaha yang lebih besar, serta bermitra dengan lembaga pendukung yang dapat memberikan pelayanan bagi keperluan peningkatan kegiatan bisnis. Dalam kaitan inilah diperlukan rekayasa kelembagaan sehingga secara efektif dapat mendukung kemitraan tersebut.

Rekayasa kelembagaan kemitraan untuk upaya pengentasan kemiskinan di daerah tertinggal mencakup tiga aspek, yaitu : pola kemitraan, struktur lembaga kemitraan dan jaringan antar lembaga kemitraan.

II. POLA KEMITRAAN

Kemitraan *(partnership)* dapat diartikan sebagai suatu kegiatan bersama atas dasar kesepakatan yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih. Kegiatan kemitraan dapat dilakukan pada berbagai kehidupan, seperti : ekonomi, hukum, sosial budaya dan sebagainya. Sehubungan dengan itu, dalam kontrak atau bisnis, kemitraan adalah suatu kesepakatan kerjasama bisnis dari dua pihak atau lebih untuk tujuan meningkatkan kegiatan usahanya sehingga memperoleh manfaat lebih besar. Oleh karena itu, masing-masing pihak yang bermitra berkontribusi terhadap asset dan liabilitas serta mendapatkan bagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan (Scorborough dan Zummer, 1993).

Dalam konteks kebersamaan dan kesepakatan untuk melakukan kegiatan usaha, PP No. 44/1997 Pasal (8) menyebutkan bahwa kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha mikro dan kecil (UMK) dengan usaha menengah (UM) dan atau usaha besar (UB), disertai pembinaan dan pengembangan oleh UM dan atau UB dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Namun demikian, kemitraan dalam rangka pengembangan kegiatan usaha tersebut tidak hanya dilakukan lembaga ekonomi, kemitraan juga dapat dan biasa dilakukan antar lembaga ekonomi sebagai praktisi dengan lembaga lainnya, seperti lembaga riset, lembaga pendidikan formal dan non formal baik berasal dari lembaga pemerintah atau non pemerintah. Kemitraan usaha yang selama ini dilakukan di Indonesia meliputi berbagai pola, diantaranya adalah :

(1) Inti-Plasma → kasus perkebunan, peternakan dan hortikultura,
(2) Subkontrak → produksi, barang/jasa,
(3) Waralaba → produksi dan penawaran barang/jasa dengan menggunakan merk terkenal dan
(4) Pola Dagang Biasa → kerjasama pemasaran, memasarkan bahan baku, dan sebagainya.

Kemitraan sebaiknya dilakukan secara hari-hati, yaitu disamping terencana dengan baik, juga dilengkapi dengan dokumen perjanjian/kesepakatan sesuai dengan yang diinginkan oleh semua pihak yang bermitra. Apabila kemitraan yang dilakukan ternyata membentuk suatu lembaga bisnis baru, maka isi tersebut meliputi berbagai aspek sesuai yang diharapkan oleh yang bermitra, dengan memperhatikan aspek legalitas.

Dalam upaya mengembangkan bentuk atau model/pola kemitraan, diperlukan kecermatan, tentunya harus atas dasar : kebutuhan atau kepentingan mereka yang bermitra, karakteristik komoditi/produk, jangka waktu, transparansi dalam sistim insentif dan jaminan perlindungan terutama bagi Usaha Mikro dan Kecil.

III. STRUKTUR LEMBAGA KEMITRAAN

Lembaga kemitraan dimaksud dalam konsep ekonomi sebaiknya dilihat sebagai kebutuhan untuk mengorganisir kegiatan produk dan pemasaran, sehingga kinerja produksi dan pemasarannya akan dapat menjadi lebih efisiensi. Hal ini sejalan dengan prinsip bahwa kunci sukses suatu lembaga bisnis dalam memenangkan/merebut pasar yang kompetitif banyak ditentukan oleh kemampuan dalam efisiensi biaya dan sekaligus mempertahankan/meningkatkan mutu produk.

Ada dua kemungkinan bentuk lembaga kemitraan usaha baru, yaitu : Perseroan Terbatas (PT) dan sejenisnya, dan koperasi. Masing-masing dari kedua bentuk lembaga bisnis tersebut mempunyai kelemahan dan kelebihan. Namun demikian, pada dasarnya keberhasilan kedua bentuk lembaga kemitraan tersebut ditentukan oleh banyak faktor, diantaranya adalah : potensi pasar, adanya pemihakan yang cukup kuat, adanya kemudahan akses pada lembaga keuangan dan pasar, iv) kehandalan dalam SDM, kemudahan dalam akses teknologi dan informasi, dan komitmen yang tinggi dari pihak-pihak yang bermitra.

Pemilihan lembaga koperasi sebagai bentuk lembaga kemitraan, seperti yang direkomendasikan berbagai kajian PEL oleh BAPPENAS (1990) harus dilihat sebagai suatu tantangan bagi pengembangan ekonomi masyarakat di daerah. Oleh karena itu, selain faktor-faktor keberhasilan tersebut, khusus untuk pilihan lembaga kemitraan dalam bentuk koperasi, diperlukan adanya faktor lain yaitu pemahaman secara utuh mengenai karakteristik dan kriteria lembaga ekonomi koperasi. Hannel (1985) menyebutkan bahwa ada empat kriteria yang harus dipenuhi utuk disebut lembaga ekonomi koperasi, yaitu :

(1) kelompok koperasi *(cooperative groups),*
(2) lembaga yang mandiri *(self help organization),*
(3) perusahaan koperasi *(cooperative enterprises),* dan
(4) meningkatkan kegiatan usaha/ekonomi enggota *(members promotion).*

Apabila satu kriteria saja **tidak dapat dipenuhi**, maka dapat dipastikan bahwa lembaga ekonomi tersebut bukan koperasi, atau apabila kualitas satu atau beberapa kriteria semakin rendah, maka dapat dipastikan bahwa lembaga koperasi dimaksud mempunyai kinerja koperasi yang rendah.

Kemitraan dalam bentuk lembaga koperasi juga dapat dilakukan bukan hanya oleh anggota yang membentuk koperasi saja, tetapi dapat juga dilakukan oleh lembaga koperasi dengna perorangan atau lembaga ekonomi lainnya. Lembaga atau perorangan menyertakan modal ke koperasi bagi pengembangan suatu kegiatan usaha dibawah unit usaha koperasi yang dikelola secara otonom.

IV. JARINGAN ANTAR LEMBAGA KEMITRAAN

Sebagai lembaga bisnis yang mempunyai keinginan untuk tetap eksis dan bahkan berkembang dengan baik, maka lembaga kemitraan, baik dalam bentuk koperasi maupun bukan koperasi (perseroan dan sebagainya) memerlukan adanya jaringan. Hal ini penting bagi suatu lembaga bisnis khususnya dalam rangka : (i) efisiensi, (ii) memperoleh informasi pasar dan teknologi, dan (iii) memperoleh akses ke lembaga keuangan.

Dalam konteks lembaga, maka jaringan lembaga kemitraan dapat dibentuk secara horizontal maupun vertikal, tentunya disesuaikan dengan kebutuhan. Namun demikian, lembga kemitraan bisnis tersebut akan dapat bekerja lebih baik lagi apabila didukung secara kuat oleh jaringan komunikasi dengan bantuan teknologi elektronik sebagai upaya mendapatkan informasi *(information Technology)*. Dalam hal inilah pada umumnya usaha kecil (termasuk koperasi masih belum mengenal dengan baik, karena mereka beranggapan bahwa frekuensi transaksi dan tingkat produksinya masih kecil.

Agar Usaha Mikro dan Kecil yang bermitra mempunyai akses lebih banyak ke jaringan informasi bisnis yang lebih handal dengan bantuan teknologi informasi dan dapat dilayani kebutuhan kegiatan pengembangan bisnisnya, maka diperlukan adanya lembaga professional yang dapat melayani kebutuhan tersebut. Salah satu jenis institusi yang diharapkan mampu memenuhi kebutuhan pelayanan tersebut bagi keperluan mengembangkan bisnis Usaha Mikro dan Kecil dan Koperasi adalah institusi *Business Develppment Services* (BDS), seperti yang disarankan oleh penelitian IPB-Bappenas (2001) dalam bentuk *generic* yaitu Lembaga Advokasi Bisnis Lokal (LABL).

V. BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES (BDS)

BDS sebagai lembaga parallel telah dikembangkan oleh berbagai Negara untuk membantu Usaha Mikro dan Kecil dalam mengembangkan bisnisnya. Amerika Serikat merupakan salah satu negara yang mempelopori pengembangan konsep BDS. Di Asia, Taiwan merupakan Negara yang Usaha Mikro dan Kacil-nya sangat kuat, karena lebih dari 90% produk usaha mikro dan kecil Taiwan dipasarkan ke luar negeri (ekspor). Berkembangnya usaha mikro dan kecil di Taiwan juga didukuing sangat kuat oleh kehandalan BDS-nya.

BDS merupakan bentuk jasa non keuangan yang disediakan oleh lembaga eksternal (pemerintah maupun swasta) yang bertujuan untuk membantu memecahkan masalah-masalah yang dihadapi usaha mikro dan kecil (Swisscontact, 2001). Pada tingkat yang cukup luas (meso) berbagai kebijakan yang menyangkut BDS akan dapat menjadi suatu dimensi penting bagi terciptanya suatu *cluster* dan *network* yang kompetitif.

Kebijkakan pengembangan atau peningkatan infrastruktur, kualitas SDM dan penguasaan teknologi merupakan suatu perangkat penting dalam mendinamisasikan dan mengembangkan klaster *(cluster)* dan jejaring *(networking)* usaha mikro dan kecil. Dalam praktek, upaya pengembangan usaha mikro dan kecil tersebut perlu inisiatif atau upaya-upaya sebagai berikut : terciptanya *Business Development Services* (BDS), adanya lingkungan industri, pusat ilmu pengetahuan dan teknologi, incubator, infrastruktur dasar, mengupayakan adanya sekolah-sekolah teknik, terciptanya program jejaring industri, dan terciptanya jejaring informasi.

Agar BDS dapat menjadi faktor pengembangan bisnis yang efisiensi dan efektif, diperlukan adanya kriteria kinerja dari BDS tersebut. UNCTAD (1998) menentukan kriteria kinerja dimaksud didasarkan pada efisiensi biaya, berkelanjutan, tingkat pencapaian, dapat direplikasi, atas dasar permintaan *(demond side)*, dan *benchmarking.*

Secara umum, dapat dikatakan bahwa BDS akan memberikan layanan pengembangan bisnis bagi usaha mikro dan kecil dan koperasi dalam bentuk : (i) pelatihan, (ii) bimbingan/pendampingan, (iii) penyusunan program, (iv) kontak bisnis, (v) fasilitas akses pasar dan permodalan, (vi) fasilitasi informasi dan teknologi, dan (vii) konsultasi dan pengembangan manajemen.

Kondisi usaha mikro dan kecil dan koperasi di Indonesia sangat beragam yang paling lemah dicirikan oleh relatif rendahnya kualitas rata-rata SDM dan pada umumnya skala usahanya kecil-kecil 9mikro) dan sebarannya sangat luas. BDS dan penyedia BDS *(BDS Providers)* harus menyesuaikan dengan kondisi setempat. Dengan demikian, dimungkinkan adanya tiga jenis BDS, dilihat dari keberadaan dan pembiayaannya, dimana klarifikasinya sedang digodog di Kementrian Koperasi dan UKM beserta Bank Indonesia.

VI. MEKANISME FUNGSIONAL BDS

Dalam kerangka pembinaan usaha kecil dan menengah diperlukan mekanisme BDS yang sederhana, tepat guna dan efisien. Mekanisme BDS ini meliputi fungsi penetapan target/sasaran *(targetting mechanism)*, pemberian bantuan *(delivering mechanism)*, penerimaan bantuan *(receiving mechanism)*, dan pemantauan *(monitoring mechanism)*.

VI.1. Mekanisme Penetapan Target *(targetting Mechanism)*

Keberhasilan pembinaan dan pengembangan terletak ada ketetapan memilih sasaran, dalam hal ini usaha mikro dan kecil. Pemilihan ini juga akan menentukan jenis, sifat dan bentuk bimbingan, bantuan dan pengembangan yang diperlukan. Oleh karena itu, penetapan target ini merupakan awal dari rangkaian pembinaan dan pengembangan yang menuju kepada usaha mikro dan kecil produktif dan mandiri.

Dalam menetapkan target diperlukan beberapa pertimbangan berikut :

(1) orientasi sumberdaya dan pasar,
(2) kelayakan usaha secara tekno-ekonomis,
(3) penciptaan kesempatan kerja per satuan investasi (bantuan) yang diperlukan, dan
(4) nilai strategis produk yang dihasilkan.

Orientasi sumberdaya dimaksudkan untuk melihat sejauhmana kegiatan yang diusulkan memanfaatkan potensi lokal sehingga terjadi penghematan devisa dan penciptaan nilai tambah. Apabila hal ini diperhatikan, maka bantuan dan pembinaan secara tidak langsung akan mengurangi impor dan menimbulkan manfaat di sektor hulu.

Kegiatan berorientasi pasar berarti yang dilaksanakan telah atau mempunyai peluang pasar yang baik. Produk lokal yang telah mempunyai segmen pasar seyogyanya mendapat prioritas subsidi pengembangan. Selanjutnya, produk yang potensial untuk dipasarkan memerlukan dukungan yang lebih effektif yang mencakup kegiatan pengembangan pasar.

Kelayakan tekno-ekonomi mengisyaratkan pentingnya pertimbangan teknologi dan ekonomi dalam pemilihan usaha mikro dan kecil sasaran. Ketetapan teknologi akan mempengaruhi efisiensi investasi, karakteristik produk serta jumlah dan kualifikasi tenaga kerja (pengelola) yang diperlukan. Dengan demikian, kelayakan teknologi harus dikaitkan dengan investasi, karakteristik produk dan kebutuhan tenaga kerja.

Kajian finansial dan resiko sangat penting dilakukan untuk mengetahui dayaguna bantuan dan bimbingan yang diberikan. Analisa akuntansi sederhana akan menggambarkan kelayakan usaha yang memerlukan pengembalian modal, potensi pengembangan dan keberlanjutan usaha. Kegiatan produksi yang secara finansial tidak menguntungkan akan sulit berkembang karena selalu ada ketergantungan terhadap bantuan dan tidak mandiri.

Investasi senantiasa dikaitkan dengan penciptaan lapangan kerja selain peningkatan pendapatan, perolehan devisa dan pemerataan pembangunan. Dengan demikian, prioritas di daerah tertinggal seyogyanya memperhatikan kesempatan kerja yang diciptakan oleh suatu nilai investasi tertentu. Apabila dua kegiatan memerlukan investasi yang sama tetapi menciptakan kesempatan kerja yang berada, maka kegiatan yang memberikan kesempatan kerja yang lebih besar seyogyanya mendapatkan prioritas dalam penanggulangan kemiskinan.

Nilai strategis produk meliputi kekhasan atau karakteristik produk yang unik dan mencirikan suatu daerah atau budaya. Nilai strategis ini dapat pula berasal dari karakteristik produk, misalnya kekhasan rasa, bentuk, warna dan aroma. Produk yang bernilai strategis akan memiliki daya kompetensi yang tinggi dan pasar yang tertentu yang relative sudah terbangun.

Dengan pertimbangan di atas, penetapan sasaran seyogyanya mengikuti suatu mekanisme yang memungkinkan pemilihan sasaran dengan tepat. Mekanisme ini terdiri dari pelaksana dan prosedur pelaksana yang meliputi tahapan dan kriteria.

Proses pemilihan dapat dimulai dengan usulan dari bawah atau sebaliknya. Usulan dari bawah memuat informasi atau data yang menyangkut kriteria penilaian atau paling tidak berisi bahan dasar yang dapat diterjemahkan kedalam nilai kriteria tersebut. Bagi usaha berskala kecil, kelengkapan data/informasi seyogyanya dapat dilakukan, misalnya dalam kondisi ketiadaan usulan dari bawah. Seleksi dilakukan berdasarkan kriteria yang sama. Keluaran akhir dari seleksi ini adalah daftar bantuan dan pembinaan usaha mikro dan kecil yang berprioritas.

VI.2. Mekanisme Penyaluran *(Delivering Mechanism)*

Penyaluran bantuan melalui BDS seyogyanya tepat waktu, tepat sasaran dan tepat jumlah. Kebutuhan adalah fungsi dari waktu karena senantiasa berubah dengan perubahan waktu. Selain itu, waktu adalah sumberdaya yang tidak dapat diperbaharui sehingga keterlambatan akan menimbulkan kerugian, baik dalam bentuk biaya kesempatan *(opportunity cost)* maupun dalam bentuk kerugian *(penalty cost)*. Dengan demikian, ketepatan waktu merupakan faktor penentu keberhasilan penyampaian bantuan atau bimbingan.

Proses penyaluran bantuan seringkali melalui berbagai tahapan yang panjang sehingga menimbulkan biaya langsung ataupun tidak. Biaya langsung menyebabkan penyusutan jumlah bantuan, sedangkan biaya tidak langsung *(transaction cost)* menimbulkan kerugian pemakaian sumberdaya yang tidak diperlukan. Oleh karena itu, proses penyaluran harus dirancang sedemikian rupa sehingga tidak menimbulkan biaya penggunaan sumberdaya yang tidak perlu.

Ketepatan sasaran ditentukan oleh pemilihan yang berlandaskan pada kriteria dan mekanisme. Namun demikian, tidak jarang dalam proses penyaluran terjadi penyimpanan sasaran. Oleh karena itu, mekanisme penyaluran harus menjamin keutuhan sasaran.

Ada dua faktor keterlambatan penyaluran yaitu birokrasi yang panjang dan prosedur yang rumit. Hal ini mengisyaratkan perlunya mekanisme yang sederhana tetapi tetap mempertimbangkan faktor keamanan (jaminan) pemanfaatan dana sesuai dengan tujuan alokasinya. Penyaluran, agar lebih sederhana, memanfaatkan fasilitas lokal yang sudah ada, seperti perbankan setempat atau lembaga alternatif lainnya.

Bentuk bantuan dapat berupa uang tunai (modal kerja), peralatan dan bimbingan teknis. Bantuan dalam bentuk uang disalurkan langsung melalui rekening kepada usaha mikro dan kecil penerima. Penyaluran tersebut dilakukan setelah semua persyaratan yang ditetapkan (seperti rencana kegiatan dan penggunaan dana) dipenuhi. Melalui cara ini, aliran uang melalui tahapan yang relatif pendek dan sumberdaya yang digunakan (biaya) sangat minimal.

Bantuan dalam bentuk peralatan atau bimbingan teknis dapat disampaikan melalui pihak ketiga sebagai pelaksana. Pihak ketiga ini akan berperan aktif dalam menetapkan dan memilih peralatan dan teknologi yang diperlukan sehingga sesuai dengan tujuan yang akan dicapai. Demikian halnya dalam memberikan bimbingazn teknis yang mencakup proses, manajemen, dan pemasaran.

VI.3. Mekanisme Penerimaan *(Receiving Mechanism)*

Penyaluran dan penerimaan subsidi melalui BDS merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Penyaluran yang baik jika tidak diikuti oleh penerimaan yang baik tidak akan mencapai hasil yang baik. Dalam konteks penerimaan ini, aspek penting yang perlu diperhatikan adalah pendayagunaan bantuan secara tepat dan efisien sehingga dapat mencapai tujuan yang ditetapkan. Dengan demikian, kesiapan dalam merencanakan dan melaksanakan sangat penting. Dalam kasus dimana penerima tidak siap untuk mendayagunakan bantuan seyogyanya dilaksanakan melalui tahapan berikut :

(1) pengarahan untuk menumbuhkan motivasi dan memberi wawasan berwiusaha. Tahapan ini sangat penting karena akan terjadi proses pemahaman yang mendasari perencanaan dan pelaksanaan usaha yang berorientasi pada efisiensi (produktif), tumbuh dberkelanjutan,

(2) pelatihan (teori dan praktek) tentang manajemen usaha, teknik pengolahan, pengoperasian dan pemeliharaan sarana produksi, dan

(3) pendampingan dan layanan teknologi perlu dilakukan untuk memantapkan alih kemampuan dan jalannya usaha (produksi dan pemasaran).

Secara keseluruhan, tahapan di atas diharapkan dapat menyiapkan penerima menjadi bermotivasi tinggi untuk maju, berkemampuan melaksanakan usaha yang didasarkan pada pengetahuan dan keterampilan dan berorientasi pada efisiensi, produktivitas dan pertumbuhan. Tahapan persiapan ini dapat berjalan sebagai bagian dari program bantuan.

VI.4. Mekanisme pengguliran Bantuan *(Revolving Mechanism)*

Sebagai bagian dari upaya mempertahankan dan mengembangkan bantuan melalui BDS, pengguliran merupakan sarana penting dalam penggandaan manfaat. Prinsip bola salju *(snow balling)* perlu diterapkan dalam mengelola bantuan baik dalam bentuk dana tunai atau peralatan. Dengan prinsip ini, maka bantuan akan terus bergulir dan tumbuh sehingga sasaran yang memperoleh manfaat semakin banyak. Makna penting dari perguliran ini adalah untuk menciptakan kemandirian usaha dan mereplikasi daya manfaat sumberdaya.

Pengguliran ini akan dapat dipertahankan secara sinambung apabila nilai bantuan dipertahankan. Perlu dicatat bahwa bantuan yang diterima dalam bentuk bimbingan (pelatihan, dampingan)tidak termasuk yang harus digulirkan. Waktu pengguliran disesuaikan dengan jenis, sifat, kemampuan dan bentuk usaha. Sebagian manfaat (keuntungan) yang didapat secara tunai oleh penerima seyogyanya disisihkan secara bertahap sehingga terkumpul jumlah yang dapat digulirkan *(revovable limit).* Pemantauan (supervise) dilakukan oleh sponsor didampingi BIC sebagai BDS.

VI.5. Mekanisme Pemantauan *(Monitoring Mechanism)*

Keberhasilan proyek yang dibina oleh BDS sesungguhnya baru dapat diukur setelah peranan BDS selesai. Dalam periode proyek, pengelolaan, pelaksanaan dan pengadministrasian dilakukan dengan bantuan dann mengikuti kaidah yang berlaku. Oleh karena itu, pemantauan perlu dilakukan selama dan terlebih lagi setelah proyek selesai.

Ada beberapa kondisi atau prasyarat agar monitoring dapat dijalankan dengan baik, yakni landasan dilakukannya monitoring, indikator yang diukur, pelaksana dan tindak lanjut. Landasan monitoring perlu disusun sebagai bagian terpadu dari syarat penerimaan bantuan. Landasan ini akan mengikat sampai tingkat tertentu penerimaan bantuan hingga kemandirian terbentuk yang ditandai oleh terjadinya pengguliran.

Indicator pemantauan perlu dibuat, yaitu meliputi pencapaian target pemberian bantuan, seperti efisiensi pemakaian danan bantuan, hasil alih teknologi (keterampialn dan penerapannya), perluasan lapangan pekerjaan serta pertumbuhan asset dan pendapatan daerah.

Hasil monitoring seyogyanya dijadikan masukan *(lesson from the field)* bagi pengembangan bantuan yang berdayaguna. Aspek yang menjadi faktor penentu keberhasilan perlu dikembangkan dan sebaliknya, faktor penghambat perlu dikurangi atau dimofikasi. Dengan demikian, sasaran akhir monitoring yang bertujuan untuk memperbaiki pelaksanaan dan sistim penyelenggara dapat dicapai.

VII. PENUTUP

Pengembangan kegiatan ekonomi lokal yang banyak dilakukan oleh masyarakat di daerah merupakan kegiatan yang strategis, baik bagi kemungkinan adanya tambahan pendapatan masyarakat secara individu maupun kelompok dalam membantu peningkatan kesejahteraan rakyat.

Penanggulangan kemiskinan di daerah tertinggal akan lebih berdayaguna dan berhasilguna apabila didukung secara effektif oleh kelembagaan kemitraan yang handal dan sesuai dengan kebutuhan setempat. Bentuk lembaga kemitraan bisnis multi sistim merupakan alternatif yang baik bagi upaya pengembangan ekonomi lokal yang pada umumnya mempunyai skala usaha kecil dan dianjurkan berwadah koperasi secara legal.

Terciptanya layanan pengembangan bisnis (BDS) yang dilakukan oleh lembaga advokasi bisnis lokal, baik yang dilakukan swasta, LSM maupun perguruan tinggi merupakan suatu prasyarat bagi upaya pengentasan kemiskinan melalui penciptaan lapangan kerja di usaha mikro dan kecil. Oleh karena itu, perlu mengakomodasikan karakteristik lokal, maka sebaiknya fungsi BDS dilaksanakan dalam sistim organisasi-matrik sehingga mempunyai fleksibilitas yang efektif terhadap variasi terhaap daerah.