
**MODEL PENDAMPINGAN DALAM RANGKA MENINGKATKAN
PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MENENGAH**

Khairina Natsir¹⁾, Yusbardini¹⁾

¹⁾Fakultas Ekonomi-Universitas Tarumanagara, Jakarta

E-mail: yenny_khairina@yahoo.com

E-mail : yusbardini@yahoo.com

Abstrak

Pembangunan dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu motor penggerak pertumbuhan ekonomi. Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan sektor yang sangat penting dalam menunjang struktur ekonomi nasional yang kuat. Penguatan UKM selalu mendapatkan perhatian pemerintah. Meskipun besarnya jumlah UKM yang ada cukup menggembirakan, banyaknya permasalahan UKM yang ada juga merupakan persoalan yang harus mendapatkan prioritas penanganan yang tepat. Dalam beberapa tahun belakangan ini, UKM telah menarik perhatian obyek diskusi dan penelitian yang sangat menarik dan tidak habis-habisnya. Di masa krisis 1997 lalu UKM memang telah mampu membuktikan dirinya mampu bertahan diterpa badai krisis perekonomian nasional

Hasil penelitian yang dilakukan oleh berbagai kalangan di berbagai daerah di Indonesia pada akhirnya ada satu kesimpulan yang relatif sama, bahwa sebenarnya terdapat 3 aspek umum yang menjadi problematika UKM selama ini, yaitu: Aspek permodalan, aspek pasar, dan manajerial. Apapun bentuk skim atau pola pembiayaan untuk UKM, tanpa disertai pembenahan manajerial dan pendampingan pasar, hanya akan menambah deretan cerita kegagalan berbagai program pemberdayaan UKM. Berbagai kelemahan dan kegagalan program pemberdayaan UKM di masa lalu tersebut telah mendorong munculnya program pendampingan terintegrasi sebagai pendekatan alternatif lain yang dinilai lebih baik dan tepat sasaran. Program /Model pendampingan UKM dianggap dan dinilai banyak kalangan sebagai solusi yang layak untuk dicoba dan dikembangkan.

Tulisan ini mencoba untuk menawarkan suatu model pendampingan terhadap UKM dalam rangka memberdayakan UKM

Keywords: UKM, aspek permodalan, aspek pasar, manajerial, program pendampingan

PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan sektor yang sangat penting dalam menunjang struktur ekonomi nasional yang kuat. Penguatan UKM selalu mendapatkan perhatian pemerintah. Meskipun besarnya jumlah UKM yang ada cukup menggembirakan, banyaknya permasalahan UKM yang ada juga merupakan persoalan yang harus mendapatkan prioritas penanganan yang tepat. Dalam beberapa tahun belakangan ini, UKM telah menarik perhatian obyek diskusi dan penelitian yang sangat menarik dan tidak habis-habisnya. Di masa krisis 1997 lalu UKM memang telah mampu membuktikan dirinya mampu bertahan diterpa badai krisis perekonomian nasional. Selain sejumlah devisa yang mampu disumbangkan kepada negara, sektor ini secara signifikan telah mampu mencegah terjadinya gelombang pemutusan hubungan kerja (PHK) besar-besaran sebagai akibat krisis moneter. Kegagalan sektor korporasi dalam perannya sebagai unggulan perekonomian nasional di tahun 1997 sampai awal tahun 2000-an mau tidak mau, telah menjadikan UKM sebagai primadona baru yang pantas dijadikan isu sentral oleh berbagai kalangan dan pusat penelitian. UKM diharapkan mampu menjadi tulang punggung perekonomian nasional, yang berarti mengambil peran yang pada kurun waktu lalu dipegang oleh sektor korporasi itu.

Namun demikian, tidak berarti saat ini pun UKM tidak menghadapi kendala dalam perkembangannya. Setelah lebih dari satu dasawarsa melewati masa krisis, masih ada banyak kendala dihadapi oleh 48 juta pengusaha UKM dan mikro di tengah berbagai sanjungan dan pujian yang mereka terima selama ini.

Perumusan Masalah

1. Apa saja masalah yang dihadapi oleh UKM
2. Apakah program pendampingan UKM tersebut ?

3. Bagaimana ruang lingkup kerja konsultan pendampingan UKM ?
4. Bagaimana model pendampingan UKM, dalam rangka meningkatkan pemberdayaan usaha kecil menengah?

TINJAUAN PUSTAKA

Definisi dan Karakteristik Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

Ada dua definisi usaha kecil yang dikenal di Indonesia. *Pertama*, definisi usaha kecil menurut Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 1 milyar dan memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak Rp 200 juta (Sudisman & Sari, 1996:5). *Kedua*, menurut kategori Badan Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; dan (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih (BPS, 1999: 250)

UMKM di Indonesia memiliki karakteristik yang hampir seragam. Menurut Kuncoro (2007) ada empat karakteristik yang dimiliki oleh kebanyakan UMKM di Indonesia. **Pertama**, tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan industri kecil dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan yang memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya. **Kedua**, rendahnya akses terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang, perantara, bahkan rentenir. Ketiga, sebagian besar usaha ini belum memiliki status badan hukum. **Keempat**, hampir sepertiga UMKM bergerak pada kelompok usaha makanan, minuman, dan tembakau, barang galian bukan logam, tekstil, dan industri kayu, bambu, rotan, rumput, dan sejenisnya termasuk perabot rumah tangga.

Trend UMKM Di Indonesia

Program pengembangan industri rumah tangga, industri kecil dan menengah diarahkan pelaksanaannya untuk menumbuh kembangkan kegiatan usaha ekonomi skala kecil yang produktif, serta untuk mendukung perluasan kesempatan kerja dan pengentasan masyarakat dari kemiskinan. Pengembangan industri kecil telah dilaksanakan melalui pola pengembangan sentra industri yang tersebar di 33 propinsi, khususnya industri kecil kerajinan dan rumah tangga yang berlokasi di perdesaan. Pendekatan ini diharapkan membuat berkembangnya industri kecil menjadi lebih efektif, karena selain para perajin tidak perlu disediakan lokasi khusus, juga pengadaan bahan baku, penyediaan informasi, bantuan teknologi, serta pembinaan kelembagaan usaha, dapat berlangsung lebih efisien, terarah dan terpadu. Jumlah sentra industri yang telah dibina terus menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Sampai tahun 1997/98, sentra industri yang telah dibina secara kumulatif berjumlah sekitar 10.500 sentra.

Pengembangan industri kecil yang dilaksanakan melalui sentra industri memberikan dampak positif terhadap penumbuhan unit usaha baru dan wirausaha baru, terutama di perdesaan. Dengan dukungan iklim usaha yang makin membaik, jumlah unit usaha industri kecil memperlihatkan peningkatan dari tahun ke tahun. Ditinjau dari persebarannya, sebagian besar unit usaha industri kecil masih terkonsentrasi di wilayah kawasan barat Indonesia (KBI) yaitu sekitar 84,7 persen. Sebaliknya, ditinjau dari laju pertumbuhannya, kenaikan rata-rata per tahun jumlah unit industri kecil di KTI sejak tahun 1993 sampai tahun 1996 adalah sebesar 4,7 persen, yang berarti lebih tinggi dibanding kenaikan rata-rata per tahun industri di KBI yang sebesar 2,0 persen per tahun.

Konsentrasi UMKM kecenderungannya berada di luar kota utama dan pusat industri. share UMKM dalam output industri di Jakarta adalah di bawah rata-rata nasional, meskipun sedikit di bawah kasus ketenagakerjaan. Sebagian dari provinsi yang mempunyai suatu tradisi yang kuat tentang usaha skala kecil, yaitu pengusaha kecil pedesaan di Jawa Tengah, Yogyakarta, dan Bali memiliki share UMKM yang lebih tinggi, seperti halnya sebagian provinsi yang lebih terpencil seperti Nusa Tenggara dan beberapa bagian dari Sulawesi. Tetapi di beberapa provinsi yang lebih mudah terindustrialisasi, seperti yang ada di Kalimantan, juga mempunyai share UMKM yang rendah. Bagian dari penjelasan untuk pola yang tak diduga ini adalah bahwa sejumlah kecil industri di mana perusahaan besar lebih dominan seperti pupuk dan plywood mencatat sebagian besar nilai tambah industri regional. Jika industri ini tidak dimasukkan, atau jika sejumlah kecil konsentrasi regional di mana mereka dikeluarkan, suatu pola UMKM yang dominan akan muncul.

Perkembangan peran UMKM yang besar ditunjukkan oleh jumlah unit usaha dan pengusaha, serta kontribusinya terhadap pendapatan nasional dan penciptaan lapangan kerja. Tabel 1 berikut ini memperlihatkan perkembangan data usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) dan usaha besar (UB) tahun 2006 – 2010. Dari tabel tersebut sangat jelas terlihat peran UMKM sangat dominan sekali baik dari sisi jumlah unit usaha, penyerapan tenaga kerja maupun kontribusinya pada PDB jika dibandingkan dengan usaha besar.

Tabel-1: Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2006 - 2010

NO	INDIKATOR	SATUAN	TAHUN 2006		TAHUN 2007		TAHUN 2008		TAHUN 2009		TAHUN 2010		PERUBAHAN PERSENTASE TAHUN 2006-2010	
			JUMLAH	PERSENTASE (%)	JUMLAH	PERSENTASE (%)	JUMLAH	PERSENTASE (%)	JUMLAH	PERSENTASE (%)	JUMLAH	PERSENTASE (%)	JUMLAH	PERSENTASE (%)
1	LEMBAGA USAHA (LEU)	[Milyar]	10.224.180		10.224.180		10.224.180		10.224.180		10.224.180		10.224.180	
A	UMKM (UMK) (LEU)	[Milyar]	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99
	- Usaha Mikro (UMK)	[Milyar]	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99
	- Usaha Kecil (UMK)	[Milyar]	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99
B	UMK BESAR (UB) (LEU)	[Milyar]	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01
2	PEKERJA BERSAMA (PEB)	[Milyar]	10.224.180		10.224.180		10.224.180		10.224.180		10.224.180		10.224.180	
A	UMKM (UMK) (PEB)	[Milyar]	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99
	- Usaha Mikro (UMK)	[Milyar]	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99
	- Usaha Kecil (UMK)	[Milyar]	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99	10.224.180	99,99
B	UMK BESAR (UB) (PEB)	[Milyar]	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01	10.224.180	0,01
3	PRODUK DOMESTIK BRUKO BERKALA (PDB)	[Rp Milyar]	1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8	
A	UMKM (UMK) (PDB)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99
	- Usaha Mikro (UMK)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99
	- Usaha Kecil (UMK)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99
B	UMK BESAR (UB) (PDB)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01
4	PEKERJA BERSAMA BERKALA (PEB)	[Rp Milyar]	1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8	
A	UMKM (UMK) (PEB)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99
	- Usaha Mikro (UMK)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99
	- Usaha Kecil (UMK)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99
B	UMK BESAR (UB) (PEB)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01
5	INDUSTRI PERUMAHAN BERKALA (IPB)	[Rp Milyar]	1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8		1.234.567,8	
A	UMKM (UMK) (IPB)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99
	- Usaha Mikro (UMK)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99
	- Usaha Kecil (UMK)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99	1.234.567,8	99,99
B	UMK BESAR (UB) (IPB)	[Rp Milyar]	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01	1.234.567,8	0,01

Aspek Permasalahan dalam pengembangan UKM

Hasil penelitian yang dilakukan oleh berbagai kalangan di berbagai daerah di Indonesia pada akhirnya mengerucut pada satu kesimpulan yang relatif sama, bahwa sebenarnya terdapat 3 aspek umum yang menjadi problematika UKM selama ini, yaitu: Aspek permodalan, aspek pasar, dan manajerial.

- Masalah yang banyak ditemui (37,5 persen) adalah belum dimilikinya sistem administrasi atau akuntansi yang baik disebabkan belum adanya pemisahan kekayaan usaha dengan kekayaan pribadi.
- Masalah permodalan merupakan masalah lain yang sering ditemui (25 persen). Bilamana UKM mencoba menggunakan kredit perbankan, mereka tidak memahami pembuatan proposal permohonan kredit yang layak, disamping itu juga sering tidak terpenuhinya masalah kewajiban penyerahan agunan.
- Masalah menyusun perencanaan bisnis juga dirasa mendesak untuk dipecahkan (8,3 persen). Pengusaha kecil menyadari pentingnya menyusun perencanaan bisnis guna meniasati persaingan yang semakin ketat.
- Masalah peningkatan efisiensi operasi yang biasanya disebabkan: (1) tenaga kerja yang ada sudah relatif tua dan tidak ada regenerasi, (2) sulitnya mencari tenaga kerja baru yang ahli dan terampil, (3) teknologi usaha yang relatif masih sederhana.
- Masalah perbaikan sistem manajemen mengingat banyak UKM yang cenderung menerapkan manajemen seadanya dengan ciri-ciri: (1) gaya manajemen “one man show”, (2) kurang memperhatikan pertimbangan rasional, (3) struktur dan deskripsi pekerjaan tidak jelas, dan (4) tidak terdapat suatu sistem penilaian prestasi kerja karyawan.

Paparan hasil penelitian tersebut secara serta merta menjelaskan kepada kita bahwa aspek permodalan, bukanlah satu-satunya kendala yang dihadapi UKM, seperti yang selama ini diperkirakan oleh banyak kalangan. Ada banyak kendala *non-modal* yang justru menjadi problematika krusial.

Tidaklah heran ketika berbagai pendekatan keuangan (permodalan) yang telah dilakukan oleh pemerintah, baik dalam bentuk penyaluran dana bergulir melalui departemen atau instansi terkait maupun dana bergulir BUMN dengan maksud untuk memberdayakan UKM selama ini lebih sering berakhir dengan banyaknya kredit macet dan biasanya dampak program bagi peningkatan kinerja UKM. Pola pembiayaan yang diharapkan mampu memunculkan efek bola salju (*snowball effect*) dan bersifat abadi itu, pada kenyataannya justru hanya melahirkan efek kembang gula (*candy effect*), yang menyusut dari waktu ke waktu hingga akhirnya habis tak tersisa.

Apapun bentuk pola pembiayaan untuk UKM, tanpa disertai pembenahan manajerial dan pendampingan pasar, hanya akan menambah deretan cerita kegagalan berbagai program pemberdayaan UKM. Sebesar apapun UKM mendapatkan stimulan pembiayaan, tidak akan menghasilkan manfaat yang signifikan, selama tidak diikuti oleh perbaikan sistem organisasi dan manajemen UKM itu sendiri. Pendampingan UKM ini menjadi sangat penting karena kebanyakan entrepreneur memiliki keterbatasan dalam knowledge, skill dan attitude. Pendampingan UKM sangat dibutuhkan mereka agar bisnis mereka terus meningkat. Pola pendampingan dalam kegiatan usaha dan bisnis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menjadi salah satu upaya yang amat potensial untuk menurunkan kredit macet atau kredit bermasalah (NPL/Non Performance Loan).

Program Pendampingan UKM

Program pendampingan UKM adalah model pengembangan UKM yang menitikberatkan pada upaya perbaikan sistem kelembagaan (*capacity building*) dan aspek manajerial UKM, dilakukan secara intensif dan berkelanjutan, dengan melibatkan secara aktif konsultan-konsultan UKM profesional. Konsultan-konsultan tersebut bertugas memberikan nasehat (*advisory*) dan konsultasi, khususnya yang berkaitan dengan kegiatan operasional UKM sehari-hari.

Program pendampingan UKM yang dipandang cukup berhasil oleh banyak kalangan ini memiliki paling tidak 3 keunggulan dibanding model lain, yaitu:

1. **Bersifat proaktif dan intensif**, artinya konsultan-konsultan pelaksana program secara aktif, *day to day*, terjun ke lapangan membantu pengusaha UKM. Bersama-sama mencari dan menemukan solusi dari setiap permasalahan UKM di lapangan. Terkadang konsultan harus turut ke luar kota mendampingi pengusaha untuk kepentingan lobby atau penyelesaian masalah dengan mitra usahanya.
2. **Pendekatan praktis dan aplikatif**, artinya berbagai strategi dan kebijakan konsultan secara langsung diujicobakan pada tataran praktis. Sehingga dapat diukur seberapa efektif ide atau *problem solving* konsultan bagi kemajuan UKM. Tidak lagi sebatas konsep atau wacana yang bersifat mengawang.
3. **Menekankan pada keberhasilan pendekatan personal**, artinya program ini amat sangat membutuhkan kemampuan konsultan dalam mengambil hati pengusaha UKM. Bagaimana pengusaha bisa percaya dan mau mengikuti berbagai saran dan masukan konsultan tanpa terkesan menggurui.

HASIL DAN DISKUSI

Evaluasi Kegagalan pola pelatihan terhadap UKM

Kondisi tersebut diatas lambat laun telah disadari pula oleh pemerintah dan berbagai pihak terkait lain. Hal ini dibuktikan dengan menjamurnya berbagai program pembiayaan yang disertai bimbingan teknis (*technical assistance*) secara bersamaan, atau dengan istilah pola pendampingan UKM.

Pola pendampingan UKM tersebut oleh sebagian kalangan dipandang cukup memberikan hasil yang positif. UKM-UKM yang memperoleh pembiayaan, serta merta akan mendapatkan bimbingan manajerial *day to day* dari konsultan-konsultan yang ditunjuk. Selain bertujuan untuk mencegah terjadinya kesalahan alokasi dana yang berakibat pada kredit macet, pola pendampingan ini juga bertujuan untuk membantu UKM dalam menciptakan sistem kelembagaan (*capacity building*) guna melahirkan *added value* bagi usahanya di masa yang akan datang.

Sebenarnya sejak beberapa dekade lalu, pemerintah melalui departemen-departemen terkait seperti: Departemen Perindustrian dan Perdagangan, Departemen Koperasi, Departemen Tenaga Kerja, dan lain-lain, telah mengembangkan berbagai program pelatihan (pendidikan dan latihan) untuk meningkatkan *skill* manajerial dan kemampuan teknis produksi untuk para pengusaha UKM. Namun berdasarkan pengamatan dan hasil evaluasi dari berbagai program pelatihan tersebut, ternyata hasilnya dianggap kurang sesuai harapan..

Ada beberapa hal yang menjadi penyebab kegagalan pola atau model pelatihan (Ada beberapa hal yang menjadi penyebab kegagalan pola atau model pelatihan (*in house training*) yang dikembangkan oleh pemerintah ini, yaitu:

- a. **Pelatihan terlalu teoritis.** Hal ini disinyalir karena sebagian instruktur berasal dari kalangan akademisi yang mempunyai pola pikir yang “tak terjangkau” oleh UKM-UKM peserta pelatihan. Dan yang mendasar, terdapat jurang pola pikir yang cukup lebar antara kalangan wirausahawan yang cenderung menganggap resiko sebagai suatu keniscayaan dan harus dihadapi, dengan instruktur dari kalangan konsultan yang bersemangatkan menghindari dari resiko itu.
- b. **Tema atau pokok bahasan yang kurang relevan dengan kebutuhan UKM.** Tema-tema yang dimunculkan berasal dari asumsi atau persepsi sepihak para pengamat ataupun pejabat (*top down model*), tanpa melibatkan proses dialog antara *penyusun program* dengan pengusaha UKM sebagai subjek pelaku yang disasarinya. Sehingga banyak berbagai kegiatan pelatihan kurang mendatangkan manfaat bagi pengembangan usaha UKM.
- c. **Tidak ada program lanjutan yang lebih bersifat praktis;** Karena pola yang dikembangkan bersifat *project based*, sering kali berbagai acara pelatihan selesai begitu saja tanpa disertai program lanjutan yang benar-benar dibutuhkan secara konkrit oleh pengusaha UKM. Bahkan ada kecenderungan instansi/BUMN tersebut justru menghindari model proyek yang bersifat jangka panjang karena akan menyulitkan proses penyusunan dan pelaporan anggaran di dinas atau departemen terkait..
- d. **Pelatihan lebih sering hanya diikuti oleh level karyawan, bukan *decision maker*,** sehingga ketika karyawan tersebut kembali dari acara pelatihan, akan sulit untuk mengimplementasi hasil pelatihan itu dalam perusahaan, karena mereka bukanlah seorang *decision maker*.

Berbagai kelemahan dan kegagalan program pemberdayaan UKM di masa lalu tersebut telah mendorong munculnya program pendampingan terintegrasi sebagai pendekatan alternatif lain yang dinilai lebih baik dan tepat sasaran. Program pendampingan UKM dianggap dan dinilai banyak kalangan sebagai solusi yang layak untuk dicoba dan dikembangkan. Kalau pun pola pelatihan atau *training* masih terus dijalankan, hal itu lebih merupakan aktivitas pembuka dari program pendampingan berkelanjutan.

Model Pendampingan UKM

Program pendampingan UKM adalah model pengembangan UKM yang meitikberatkan pada upaya perbaikan sistem kelembagaan (*capacity building*) dan aspek manajerial UKM, dilakukan secara intensif dan berkelanjutan, dengan melibatkan secara aktif konsultan-konsultan UKM profesional. Konsultan-konsultan tersebut bertugas memberikan advisory dan konsultansi, khususnya yang berkaitan dengan kegiatan operasional UKM sehari-hari.

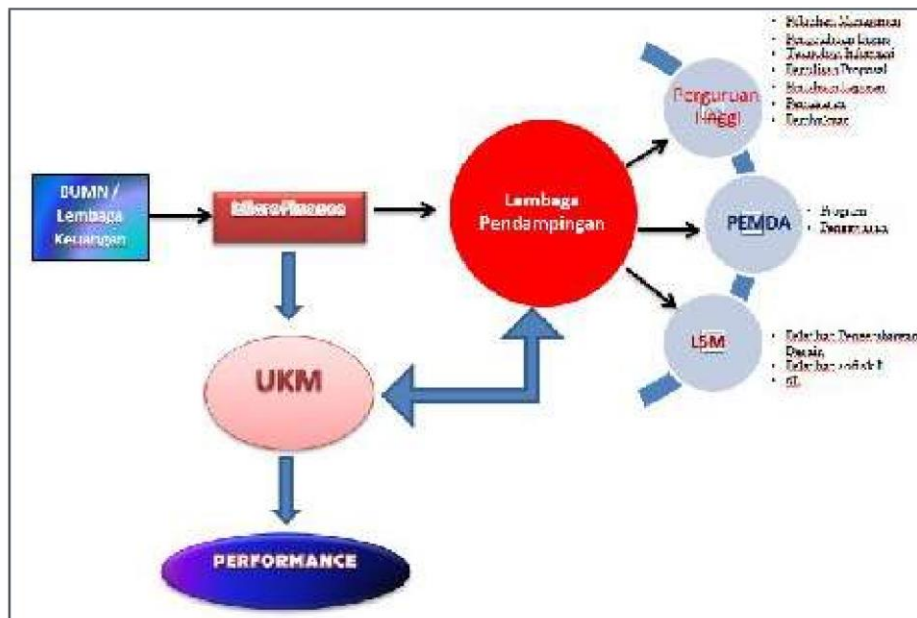
Lingkup kerja konsultan pendamping tersebut diharapkan, dan setidaknya meliputi, *pertama*: perencanaan, yakni membantu pengusaha UKM dalam menyusun rencana (*action plan*) dan target usaha ke depan secara terukur, terarah, dan wajar. *Kedua*: implementasi: yakni turut mendampingi pengusaha UKM dalam menjalankan rencana yang telah disusunnya, membantu mencari solusi ketika pengusaha menghadapi kendala dan permasalahan. *Ketiga*: Evaluasi, yaitu turut memberikan penilaian atas kinerja yang dicapai perusahaan, dan membantu pengusaha dalam menemukan penyebab terjadinya penyimpangan dari target yang telah dibuat. *Keempat*: Pengembangan, yakni turut membantu pengusaha UKM dalam menyusun rencana pengembangan dari hasil yang telah dicapai selama ini.

Atas berbagai kendala yang dihadapi oleh UKM selama ini, kami mengusulkan dibentuk suatu model pendampingan sebagai saran atau solusi yang mungkin dapat dipertimbangkan oleh para pembuat kebijakan, yaitu:

1. Pembentukan sebuah lembaga *inkubator bisnis* yang secara hirarkis bernaung dibawah departemen/dinas UKM atau *joint venture/joint operational* antara Pemda dan swasta /profesional, dengan badan hukum BUMD, PT, atau Koperasi, serta memiliki jaringan hingga ke daerah-daerah. Lembaga ini diharapkan mampu menyajikan berbagai solusi komprehensif atas kendala yang banyak dihadapi oleh UKMK selama ini, yaitu: aspek Permodalan dan Jasa Manajemen.
2. Perguruan tinggi dan lembaga profesi (konsultan manajemen dan bisnis), idealnya harus berperan sebagai *agent of expertise* bagi UKM, yakni mencetak para lulusannya untuk dididik dan dibekali tentang ilmu dan pengetahuan manajerial UKM. Mereka mungkin minim pengalaman kewirausahaan, namun dengan diadakannya program magang, pelatihan pendampingan, dan pembekalan melalui training-training *soft skill*, akan mampu meningkatkan kompetensi mereka sebagai konsultan junior. Di beberapa perguruan tinggi, khususnya di UGM Yogyakarta, selama beberapa tahun terakhir telah mengembangkan pola Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik, yang memberikan peluang kepada mahasiswa tingkat akhir untuk terjun mendampingi pengusaha UKM

dan mencoba mengimplementasikan ilmu yang dimilikinya untuk membantu UKM, sebagai dan mencoba mengimplementasikan ilmu yang dimilikinya untuk membantu UKM, sebagai pengganti dari KKN reguler yang selama ini kita kenal.

3. Memberikan pendampingan untuk memastikan fasilitas finansial yang diperoleh digunakan pada posnya. Yang sering kita lihat bantuan dari untuk UKM menguap begitu saja, karena dibagi-bagi diantara pelakunya bukan untuk untuk pengembangan bisnis. Atau untuk membeli barang-barang konsumsi yang sebetulnya tidak diperlukan. Ini fenomena yang sering kita lihat (dengan belbagai modus).
4. Lembaga pendamping UKM ini akan mengawal para pengusaha atau perusahaan UKM ini mengajukan pinjaman kredit sekaligus mengawal pengembalian dana/kredit sesuai jatuh tempo yang ditentukan. Kejadian di lapangan yang sering terjadi adalah tidak ada *control* akan hal itu. Karena dianggap kecurannya dananya “kecil”, kegagalan mengembalian dana pinjaman dianggap “hibah” sehingga sektor UKM tidak pernah tumbuh “dewasa” dan punya daya saing dengan UKM luar negeri.
5. Lembaga pendamping berfungsi sebagai bahan rujukan sekaligus tempat *problem solver* untuk sederetan usaha kecil dan riuh macam usahanya. Lebih ideal lagi nantinya tiap corak usaha bisnis ada tim *problem solver*-nya sekaligus menyusun pemeringkatan kemampuan usahanya. Sehingga kinerja UKM tiap corak usaha nantinya terpantau kinerjanya dan lebih terukur.
6. Melakukan pendampingan bagi UMK dengan penancangan program *capacity building*. Program tersebut memberikan akses pasar, dukungan promosi, evaluasi berkelanjutan dan 'capacity building' bagi pengembangan kapasias UKM.
7. Memberikan peningkatkan pengetahuan bisnis UKM, penguatan skala usaha yang sudah berjalan, perluasan jaringan.
8. Kesempatan mendapat akses mikro-kredit dan pengembangan usaha dengan dukungan teknologi infromasi.
9. Membangun kordinasi, konsolidasi, dan integrasi antara departemen, pemerintah daerah, korporat, BUMN, perguruan tinggi, dan LSM penggiat pemberdayaan untuk menyusun dan mengimplementasikan program pemberdayaan UKM yang terintegrasi, komprehensif, dan visioner.



Gambar-1 : Model Pendampingan UKM

KESIMPULAN

Pemberdayaan UKM tidaklah cukup hanya berdasarkan pendekatan permodalan saja, tapi yang terpenting bagaimana meningkatkan dan membangun UKM sehingga secara sistem dan kelembagaan, UKM mampu tumbuh dan melewati semua problematika yang dihadapinya. Diperlukan kerjasama semua pihak terkait (stakeholders); Pemda, korporat swasta, BUMN, Perguruan Tinggi, LSM, dan masyarakat umum untuk terwujudnya

berbagai program pemberdayaan yang senyatanya mampu membuat peningkatan dalam kinerja UKM.

REFERENSI

- Berry, Albert et al. 2001. Small and Medium Enterprise Dynamics in Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, Vol. 37, No. 3, pp.363-384
- BPS. 1999. *Statistical Yearbook of Indonesia 1998*. Biro Pusat Statistik. Jakarta.
- Hill, Hal. 2001. Small and Medium Enterprises in Indonesia. *Asian Survey*, Vol. 41, No. 2, pp.248-270
- Kuncoro, Mudrajad. 2007. *Ekonomika Industri Indonesia : Menuju Negara Industri Baru 2030?* Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Sato, Yuri. 2000. Linkage Formation by Small Firms: The Case of a Rural Kluster in Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, Vol. 36, Vol.1, pp.137-166
- Sudisman, U. Dan A. Sari. 1996. *Undang-Undang Usaha kecil 1995 dan Peraturan Perkoperasian*. Mitrainfo. Jakarta
- Sugema, Imam. 2002. Restrukturisasi Utang UKM. *Jurnal Bisnis & Ekonomi Politik – INDEF*, Jakarta, Vol. 5 No. 2 Juli hal. 35 – 44
- Thee Kian Wie. 1993. *Industrialisasi di Indonesia: Beberapa Kajian*. LP3ES. Jakarta
- Weijland, Hermine. 1999. Microenterprise Klusters in Rural Indonesia: Industrial Seedbed and Policy Target. *World Development*, Vol.27, No.9, pp.15