

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN

4.1. Sejarah UMKM di Kota Pekanbaru

Beberapa lembaga atau instansi bahkan UU memberikan definisi Usaha Kecil Menengah (UKM), diantaranya adalah Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), Badan Pusat Statistik (BPS), Keputusan Menteri Keuangan No 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, dan UU No. 20 Tahun 2008. Definisi UKM yang disampaikan berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya. Menurut Kementrian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai 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) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-

tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari : (1) badan usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan (2) perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa)

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.”

Kriteria usaha kecil menurut UU No. 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah);
3. Milik Warga Negara Indonesia (WNI);
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar;
5. Berbentuk usaha orang perorangan , badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Bagi Indonesia, UKM adalah tulang punggung ekonomi Indonesia. UKM di Indonesia sangat penting bagi ekonomi karena menyumbang 60% dari PDB dan

menampung 97% tenaga kerja. Tetapi akses ke lembaga keuangan sangat terbatas baru 25% atau 13 juta pelaku UKM yang mendapat akses ke lembaga keuangan. Pemerintah Indonesia, membina UKM melalui Dinas Koperasi dan UKM, di masing-masing Provinsi atau Kabupaten/Kota.

Dewasa ini, perkembangan bisnis UKM telah meningkat dengan begitu pesatnya. Bahkan beberapa UKM telah mendaftarkan diri ke beberapa situs online untuk memasarkan produknya. Menteri Koperasi dan UKM Syarifuddin Hasan mengatakan pemerintah akan menarik pajak bagi sektor UKM beromset Rp. 300 juta hingga Rp. 4 miliar per tahun. Hal tersebut akan dilaksanakan karena pemerintah mengakui membutuhkan uang untuk proyek infrastruktur.

Usaha kecil menengah saat ini memang tengah tumbuh di negara kita. Meski usaha skala kecil, namun perannya sangat berarti dalam upaya turut menopang perekonomian nasional dan menciptakan banyak lapangan kerja baru. Meski seseorang tidak punya keterampilan sama sekali, mereka bebas memilih peluang bisnis UKM apa saja yang ingin ditekuni. Di luar soal permodalan, untuk membangun sebuah usaha kecil, seseorang hanya butuh tekad dan keseriusan dalam membangun usahanya.

Pekanbaru sebagai kota yang memiliki iklim bisnis tinggi juga memiliki perkembangan bisnis UKM yang cukup baik. Edy Baskoro Yudhoyono (Ibas) bahkan menilai iklim bisnis UKM Kota Pekanbaru saat ini berjalan cukup baik. “Saya menilai sudah sangat baik, potensi di pekanbaru ini. Dan sangat berkembang. Saya menyadari ini bukan kunjungan pertama saya melihat sentra-sentra UKM diberbagai kota. Dan yang saya lihat dipekanbaru sangat cukup baik dan berbanding terbalik dengan daerah-daerah lainnya.”

Jumlah UMKM di Pekanbaru menjadi jumlah terbanyak dibandingkan dengan jumlah UMKM di kabupaten/kota lainnya di Riau. Data UKM tersebut sangat berguna untuk pengelompokkan UKM sesuai bidangnya dan guna mengetahui lebih detail pertumbuhan UKM di Pekanbaru. Disamping juga bisa dijadikan sebagai rekomendasi bagi BUMN untuk memberikan pinjaman lunak kepada para pengelola UKM. Angka di atas terus meningkat seiring dengan geliat perkembangan pembangunan Kota Pekanbaru yang semakin maju.

Saat ini kota Pekanbaru telah memiliki Klinik Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Program yang diluncurkan oleh Pemerintah Kota (Pemko) Pekanbaru melalui Dinas Koperasi dan UKM ini akan menyediakan layanan pengembangan usaha cepat, mudah, dan profesional berorientasi pemecahan masalah usaha. “Klinik ini baru kita luncurkan pada akhir Juli 2014, dengan tujuan sebagai upaya komprehensif dan berkesinambungan dalam membina dan memberdayakan koperasi dan UMKM,” kata Kepala Bidang UMKM Dinas Koperasi UMKM Pekanbaru Hardiwan di Pekanbaru.

Ia mengatakan klinik juga bertujuan mengurangi tingkat kemiskinan dan pengangguran dengan menciptakan dan menumbuhkan wirausaha baru, serta sebagai upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat, dan memberikan layanan pengembangan usaha bagi masyarakat UMKM dan Koperasi. “Kita memberikan konsultasi usaha, mulai dari merintis dan bagaimana mengembangkan,” katanya. Ia menjelaskan klinik itu memberikan beberapa jenis pelayanan, yaitu konsultasi bisnis, informasi bisnis, advokasi dan pendampingan, pelatihan singkat, akses pembiayaan, dan akses pemasaran.

“Sejak klinik ini terbentuk telah dua kali dilaksanakan pelatihan untuk koperasi dan UMKM yang tiap pelatihan diikuti 25 kelompok, pelatihan diberikan oleh akademisi dari perguruan tinggi dengan materi manajemen UMKM,” ujarnya. Ia menyatakan saat ini ada 12.000 UMKM di Kota Pekanbaru yang bergerak di bidang perdagangan dan jasa, seperti usaha kerajinan tenun, rotan, songket, makanan kering, dan kue.

Dinas Koperasi UMKM bertugas melakukan pembinaan dengan mengunjungi pelaku usaha untuk melihat bagaimana kualitas dan kemasan produk yang akan dipasarkan, serta memberikan solusi pemasaran. “Tugas kita membina mereka, memberikan arahan agar ada peningkatan usaha dari sisi kualitas dan pemasaran, kita bantu mereka ikut di berbagai kegiatan yang dilaksanakan di mal dan bahkan ada produk seperti makanan yang telah di jual di ritel, contohnya bolu kemojo,” katanya. Ia mengatakan saat ini ada 25 UMKM pengrajin rotan Kota Pekanbaru yang mengikuti pelatihan yang dilaksanakan oleh Dinas Koperasi UMKM Provinsi Riau di Balai Diklat. “Untuk pelatihan ini kita rekomendasikan pengrajin rotan di Kecamatan Rumbai Pesisir yang menjual usahanya di Jalan Yos Sudarso.

a. Pengenalan Dasar UKM di Pekanbaru

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi sejak beberapa waktu yang lalu, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Kecil dan

Menengah (UKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Mengingat pengalaman yang telah dihadapi oleh Indonesia pada umumnya dan Pekanbaru pada khususnya selama krisis, kiranya tidak berlebihan apabila pengembangan sektor swasta difokuskan pada UKM, terlebih lagi unit usaha ini seringkali terabaikan hanya karena hasil produksinya dalam skala kecil dan belum mampu bersaing dengan unit usaha lainnya.

Pengembangan UKM perlu mendapatkan perhatian yang besar baik dari pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Kebijakan pemerintah ke depan perlu diupayakan lebih kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UKM. Pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberdayakan UKM disamping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, dan meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusianya.

b. Pengembangan Sektor UKM di Pekanbaru

Pengembangan terhadap sektor swasta merupakan suatu hal yang tidak diragukan lagi perlu untuk dilakukan. UKM memiliki peran penting dalam pengembangan usaha di Pekanbaru. UKM juga merupakan cikal bakal dari tumbuhnya usaha besar. “Hampir semua usaha besar berawal dari UKM. Usaha kecil menengah (UKM) harus terus ditingkatkan (*upgrade*) dan aktif agar dapat maju dan bersaing dengan perusahaan besar. Jika tidak, UKM di Pekanbaru yang merupakan jantung perekonomian itu tidak akan bisa maju dan berkembang. Satu hal yang perlu diingat dalam pengembangan UKM adalah bahwa langkah ini tidak semata-mata

merupakan langkah yang harus diambil oleh Pemerintah dan hanya menjadi tanggung jawab Pemerintah saja.

Pihak UKM sendiri sebagai pihak yang dikembangkan, dapat mengayunkan langkah bersama-sama dengan Pemerintah. Selain Pemerintah dan UKM, peran dari sektor Perbankan juga sangat penting terkait dengan segala hal mengenai pendanaan, terutama dari sisi pemberian pinjaman atau penetapan kebijakan perbankan. Lebih jauh lagi, terkait dengan ketersediaan dana atau modal, peran dari para investor baik itu dari dalam maupun luar negeri, tidak dapat pula kita kesampingkan.

Pemerintah pada intinya memiliki kewajiban untuk turut memecahkan tiga hal masalah klasik yang kerap kali menerpa UKM, yakni akses pasar, modal, dan teknologi yang selama ini kerap menjadi pembicaraan di seminar atau konferensi. Secara keseluruhan, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melakukan pengembangan terhadap unit usaha UKM, antara lain kondisi kerja, promosi usaha baru, akses informasi, akses pembiayaan, akses pasar, peningkatan kualitas produk dan SDM, ketersediaan layanan pengembangan usaha, pengembangan cluster, jaringan bisnis, dan kompetisi.

Perlu disadari, UKM berada dalam suatu lingkungan yang kompleks dan dinamis. Jadi, upaya mengembangkan UKM tidak banyak berarti bila tidak mempertimbangkan pembangunan (khususnya ekonomi) lebih luas. Konsep pembangunan yang dilaksanakan akan membentuk ‘aturan main’ bagi pelaku usaha (termasuk UKM) sehingga upaya pengembangan UKM tidak hanya bisa dilaksanakan secara parsial, melainkan harus terintegrasi

dengan pembangunan ekonomi nasional dan dilaksanakan secara berkesinambungan.

Saat ini, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah berencana untuk menciptakan 20 juta usaha kecil menengah baru tahun 2020. Tahun 2020 adalah masa yang menjanjikan begitu banyak peluang karena di tahun tersebut akan terwujud apa yang dimimpikan para pemimpin ASEAN yang tertuang dalam Bali Concord II. Suatu komunitas ekonomi ASEAN, yang peredaran produk-produk barang dan jasanya tidak lagi dibatasi batas negara, akan terwujud. Kondisi ini membawa sisi positif sekaligus negatif bagi UKM. Menjadi positif apabila produk dan jasa UKM mampu bersaing dengan produk dan jasa dari negara-negara ASEAN lainnya, namun akan menjadi negatif apabila sebaliknya. Untuk itu, kiranya penting bila pemerintah mendesain program yang jelas dan tepat sasaran serta mencanangkan penciptaan 20 juta UKM sebagai program nasional.

c. Peran dan Fungsi Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pekanbaru

- *Penyediaan barang dan Jasa*

Untuk memperlancar usaha kecil dan menengah ini salah satunya hal atau unsur utama adalah penyediaan barang dan jasa. Dengan begitu barang yang diperlukan pelanggan mudah terpenuhi. Fungsi dan peran usaha kecil menengah adalah mengelola dan menyatukan berbagai jenis produksi atau barang dan jasa yang dibutuhkan. Kesalahan dalam mengelola penyediaan barang dan jasa akan mengakibatkan berkurangnya satu keuntungan. Dengan tersedianya barang dan jasa

pelanggan pun makin bertambah banyak, dengan begitu keuntungan juga dapat diperoleh dengan cepat tanpa memakan waktu yang cukup lama.

- *Penyerapan tenaga kerja*

Tingginya tingkat pengangguran tidak seimbang dengan tersedianya lapangan pekerjaan. Dengan adanya usaha kecil dan menengah seperti ini dapat membantu penyerapan tenaga kerja yang pengangguran. Semakin banyaknya usaha kecil tersebut dan merupakan salah satu penunjang keberhasilan usaha.

- *Meningkatkan taraf hidup*

Dengan adanya usaha kecil dan menengah dapat meningkatkan taraf hidup pemilik usaha kecil tersebut apabila usaha yang dikelola berjalan dengan lancar sehingga keuntungan yang diperoleh pun menjanjikan. Sebagian orang yang membuka usaha-usaha kecil memang dapat meningkatkan taraf hidupnya menjadi lebih baik dan merupakan salah satu cara yang tepat dalam membuka usaha kecil menengah pun harus sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada.

d. Kelebihan Usaha Kecil dibandingkan dengan Usaha Besar

- *Inovasi*

Kebanyakan dalam usaha kecil dan menengah menggunakan strategi tersendiri dengan membuat produk yang unik dan khas untuk menarik pelanggan menggunakan produk dari usaha kecil menengah tersebut. Suatu produk yang ingin dipasarkan harus mempunyai daya tarik bagi pelanggan dan dapat bersaing dengan menengah besar dengan kualitas yang dihasilkan produk tersebut dan cara pengelolaan.

- *Lebih fleksibel*

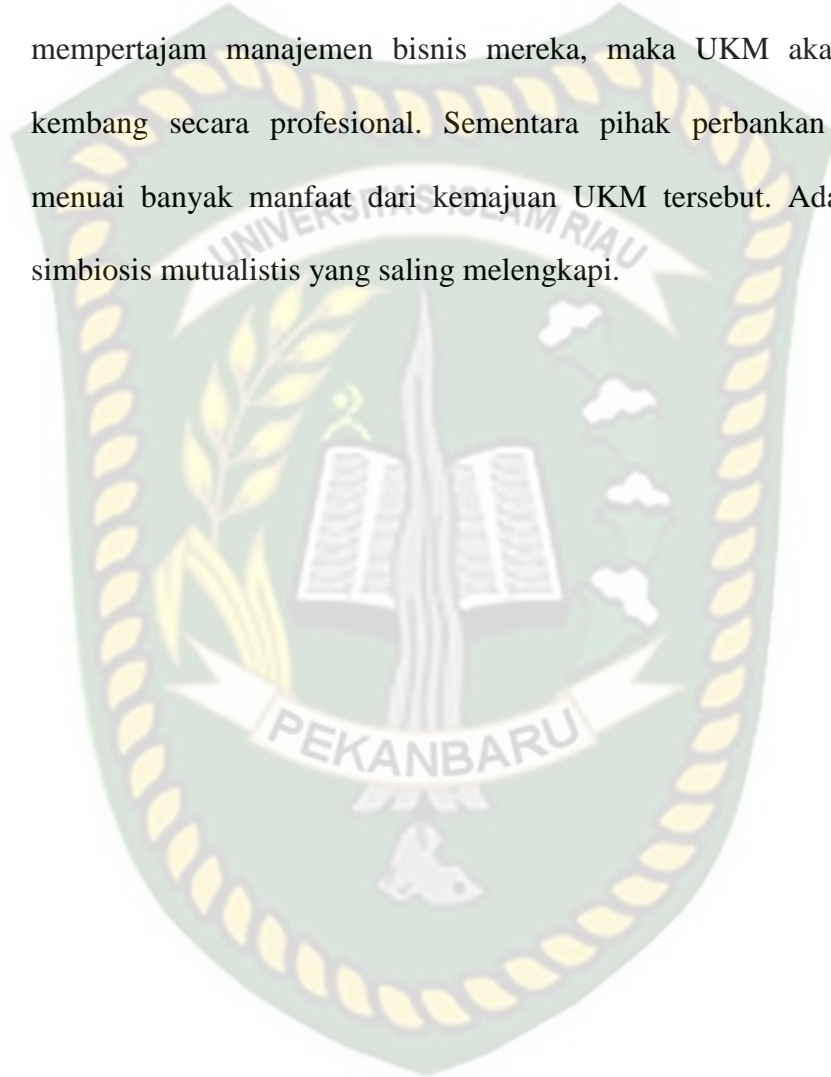
Usaha kecil ini dikatakan lebih fleksibel karena pengorganisasiannya dan cara pengelolaan produk paling sederhana dan lebih fleksibel dalam pelaksanaannya dibandingkan usaha menengah besar. Penggunaan modal juga tidak terlalu besar dalam usaha kecil menengah. Usaha kecil berhubungan dengan penjual dan pembeli serta usaha kecil menengah ini pun lebih fleksibel dalam barang-barang yang cepat atau kurang laku.

- *Perbankan Diwajibkan Membantu UKM*

Upaya menumbuh-ratakan perekonomian di Pekanbaru sebaiknya diarahkan pada penguatan manajemen UKM. Sudah rahasia umum bahwa perbankan lebih suka berbisnis dengan pengusaha besar dengan omset miliaran bahkan triliunan rupiah. Secara logika memang berbisnis dengan usaha besar bisa membawa untung gede. Namun yang dilihat lebih pada keuntungan semata, padahal resiko kerugian tidak kalah besar dan usahanya belum teruji tahan banting seperti UKM karena mungkin usahanya sudah besar "dikontrol sana sini". Saat krisis moneter banyak usaha besar gulung tikar, sehingga juga mempengaruhi sektor perbankan. Merangkul UKM bagi perbankan justru lebih aman dan menguntungkan dalam jangka pendek, menengah maupun panjang.

Senyatanya prospek bisnis UKM terbuka luas dan menjanjikan. Berdasarkan pengamatan penulis banyak usaha kecil/UKM yang demikian laris, namun manajemen bisnis mereka masih sederhana. Hal ini dimaklumi oleh karena kebanyakan mereka menjalankan usaha dengan

"*learning by doing*", tidak memperoleh pendidikan khusus. Menjalankan usaha acapkali awalnya karena situasi dan kondisi yang mengharuskan mereka untuk berbisnis dengan segala keterbatasan yang ada. Bila saja pihak perbankan bisa menyalurkan kredit sekaligus membantu mempertajam manajemen bisnis mereka, maka UKM akan tumbuh-kembang secara profesional. Sementara pihak perbankan pun akan menuai banyak manfaat dari kemajuan UKM tersebut. Ada semacam simbiosis mutualistik yang saling melengkapi.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau