

KAJIAN TENTANG PROFIL UKM SUKSES

Rr. Gunari Budiretnowati^{*)}

Abstrak

This assessment of 2007 prove that although most of SMEs are still in a weak condition, but there are other parts having creativity, inovative ability, and entrepreneurial spirit which could make us proud of them. This team is grouped into successful SMEs.

Successful SME group is a group of SME being capable to utilize the available resource having low economic value including waste to become high economic value commodities. It has also proven that this SMEs group is able to carry out his business activities having significant added value so as to produce name and reputation which is reasonable to develop their lives.

In the frame of business development of success SMEs, the role of supporting institution of empowering SMEs is deemed hended especially financial institution, survey and marketing.

One of the advice of the result of this assessment in the frame of coping with unemployment and poverty alleviation is conducting replication of successful SMEs to other person or in other place based upon the best practice of successful SMEs could be started with standardizing the success trices of SMEs through discussion, grouping of type of business and assessment the rate of business success and the impact of it toward the environment.

The impact of successful SMEs should be reviewed comprehensively starting from the aspects of production, social economy and environmental pollution.

*pemanfaatan, limbah, polutant, kreativitas, inovasi, kewirausahaan,
nilai tambah, sukses, replikasi*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sampai dengan akhir tahun 2006 BPS menginformasikan bahwa jumlah UKM yang ada di Indonesia sudah mencapai 48,258 juta, atau 99,99% unit usaha yang ada. Kelompok usaha ini mampu menyerap tenaga kerja lebih kurang 96,3% dari jumlah tenaga kerja produktif yang tersedia. Sedangkan sumbangannya terhadap PDB mencapai 53,4%. Data tersebut mengindikasikan bahwa pada dasarnya UKM merupakan kelompok usaha yang memiliki potensi besar untuk mengatasi masalah kemiskinan dan pengangguran. Pemberdayaan UKM nampaknya masih bergelut pada masalah klasik seperti antara lain rendahnya produktivitas, kesulitan akses terhadap sumberdaya produktif. Sehubungan dengan hal tersebut diperlukan

^{*)} Kepala Bidang Perkaderan, Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK

adanya pioner-pioner yang dapat menjadi stimulator pembangunan dalam kelompok tersebut. Salah satu unsur yang diharapkan dapat mendorong pembangunan usaha baru dari kalangan masyarakat sendiri adalah **UKM sukses**. Kelompok ini memang jumlahnya relatif sangat sedikit tetapi kemampuannya baik dalam memanfaatkan sumberdaya lokal maupun dalam menemukan potensi-potensi baru yang dapat dikembangkan menjadi usaha produktif sangat dapat diandalkan.

UKM sukses adalah kelompok UKM yang mampu memanfaatkan sumberdaya tersedia terutama yang bernilai ekonomi rendah termasuk limbah menjadi barang-barang yang bernilai ekonomi tinggi. Berbagai produk UKM sukses telah membuktikan bahwa kelompok UKM ini telah mampu melakukan kegiatan usaha yang memiliki nilai tambah cukup besar seperti pengrajin bonggol kayu yang menghasilkan meja dan kursi dengan nilai tambah mencapai lebih dari 600%, atau pengrajin eceng gondok yang bukan saja mampu menjual produknya dengan harga yang mencapai lebih dari 500% dibandingkan dengan harga bahan baku yang digunakannya tetapi juga telah mengurangi pencemaran lingkungan sehingga dapat mengurangi *externality economics* yang sebelumnya harus ditanggung oleh masyarakat.

Keberhasilan UKM sukses ternyata tidak hanya karena keahlian yang dimiliki, tetapi juga dipengaruhi oleh banyak faktor antara lain: a) Jiwa kewirausahaan dan kreatifitas individual yang melahirkan inovasi; b) ketersediaan bahan baku, iklim usaha, dukungan finansial, ketersediaan informasi baik pengetahuan dan teknologi, ketersediaan pasar dan dukungan infrastruktur. Penumbuhan usaha yang diinspirasi dari adanya kreativitas dan inovasi merupakan model ideal dalam kerangka pembangunan yang bertujuan mengoptimalkan potensi sumberdaya tersedia dan bersifat partisipatif. Oleh sebab itu, pengungkapan kiat-kiat usaha dan penulisan inovasi usaha tersebut sangat diperlukan untuk mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

Profil UKM sukses adalah gambaran morfologis dari UKM yang bersangkutan dilihat dari aspek usaha dan sifat kewirausahaan dari pengusaha UKM tersebut. Hal tersebut terlihat dari antara lain kemampuannya dalam menciptakan nilai tambah dari produk-produk yang dihasilkan serta kemampuannya memanfaatkan potensi sumberdaya lokal dan sumberdaya alam. Dengan memperhatikan profil UKM sukses dan ketersediaan sumberdaya lokal yang sedemikian besar, serta masalah pengangguran dan kemiskinan yang belum dapat terpecahkan, maka pengembangan UKM sukses merupakan salah satu solusi yang perlu dikaji dalam rangka pemberdayaan kelompok miskin terutama di pedesaan. Pembukaan usaha baru dengan memanfaatkan inovasi yang telah dibangun oleh kelompok UKM sukses perlu dikembangkan dengan dengan berbagai cara seperti melakukan replikasi, kerja sama kemitraan dan bentuk-bentuk lainnya. Sebagai langkah awal dari usaha pengembangan ini diperlukan adanya suatu kajian yang komprehensif untuk dapat menginventarisir,

mengidentifikasi dan merumuskan berbagai faktor yang mempengaruhi keberhasilan kelompok UKM untuk dijadikan bahan masukan dalam rangka penyusunan model penumbuhan usaha baru yang berbasis kreatifitas dan inovasi kelompok UKM sendiri.

1.2. Perumusan masalah

Kajian ini merupakan penelitian evaluatif, secara spesifik tidak ada masalah yang harus dipecahkan, tetapi lebih diarahkan pada evaluasi terhadap kinerja (*output*), potensi, peluang dan kendala yang dihadapi oleh UKM sukses dalam mencapai kesuksesannya serta dalam upaya menularkan kesuksesan tersebut kepada orang lain-lain kelompok atau di tempat lain. Salah satu potensi yang ingin digali dari UKM sukses adalah kiat-kiat yang digunakan yang mungkin juga dapat disebarluaskan kepada orang/kelompok lain atau di tempat lain.

Pada dasarnya kajian ini adalah untuk menumbuhkan usaha baru berdasarkan pengalaman UKM sukses. Oleh sebab penumbuhan usaha baru (UB) UKM yang akan dilaksanakan bukan terjadi secara alamiah sebagai bentuk perluasan usaha akibat perubahan permintaan (*demand*) atas produk yang dihasilkan, maupun perubahan dari sisi penawaran sebagai akibat dari ketersediaan faktor-faktor produksi, tetapi merupakan usaha baru yang sengaja dibentuk sebagai derivasi turunan dari jenis usaha yang sudah ada (UKM sukses). Pembentukan usaha baru sejenis ini diharapkan akan dapat menimbulkan dampak baik ke belakang (*backware efect*) maupun ke depannya (*foreward efect*). Namun demikian seperti dikemukakan di atas usaha baru derivatif ini pengembangannya tetap akan menghadapi berbagai kendala dan permasalahan baik karena lingkungan fisik dan sosial yang berbeda maupun karena terjadinya kejenuhan pasar (Syarif, 2006).

Berbeda dengan proses penumbuhan usaha UKM lainnya, maka penumbuhan UKM sukses dapat dikategorikan dalam pola penumbuhan usaha baru secara alami yang terbentuk dari tersedianya bahan baku dan kreatifitas individual serta permintaan pasar. Penularan usaha UKM sukses yang merupakan penumbuhan usaha baru yang direkayasa, akan mengandung resiko kegagalan yang cukup besar. Dalam proses penumbuhan UKM sukses, kreatifitaslah yang melahirkan inovasi baru yang kemudian menjadi kunci dari tumbuhnya unit usaha dari UKM sukses. Kreatifitas dan jiwa kewirausahaan dan keberanian menanggung resiko yang terbatas dilingkungan UKM dalam hal ini menjadi kendala dari lambatnya penularan keberhasilan UKM sukses secara alami. Dengan mempertimbangkan kebutuhan penumbuhan usaha baru dalam rangka mengurangi pengangguran dan kemiskinan maka, mungkin saja pihak-pihak lain baik pemerintah maupun *stakeholder* lainnya dapat menjadi fasilitator penularan keberhasilan usaha UKM sukses.

Penularan atau replikasi usaha dari kelompok UKM sukses dapat dijadikan sebagai salah satu alternatif untuk mempercepat pertumbuhan usaha baru dikalangan UKM. Keragaman lingkungan dan faktor-faktor

penentu keberhasilan UKM sukses, tentunya akan mempengaruhi keberhasilan program replikasi yang akan dilaksanakan. Oleh sebab itu perlu lebih dulu diketahui berbagai faktor yang diduga secara langsung maupun tidak langsung diduga akan mempengaruhi keberhasilan program tersebut. Dari uraian di atas dapat dikemukakan bahwa pada hakikatnya, kajian ini adalah upaya untuk menjawab berbagai pertanyaan dalam upaya mendukung program penumbuhan UKM-UKM yang diinspirasi dari kelompok UKM sukses yaitu; a) Seberapa jauh keberhasilan kelompok UKM sukses dalam memanfaatkan sumberdaya lokal; b) Apa saja kiat-kiat yang digunakan yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi keberhasilan kelompok UKM sukses; c) Faktor-faktor apa yang mempengaruhi keberhasilan kelompok UKM sukses serta seberapa besar pengaruh dari setiap faktor tersebut; d) Seberapa besar peluang replikasi usaha dari UKM sukses.

1.3. Tujuan Pengkajian

Tujuan pokok kajian adalah untuk: a) Mengetahui tingkat keberhasilan (Sukses) dari kelompok UKM, dari aspek ekonomi dan sosial; b) Mengetahui kemampuan kewirausahaan, kreatifitas dan kemampuan inovatif dari kelompok UKM sukses; c) Menemukan berbagai kendala dan permasalahan yang dihadapi oleh UKM dalam rangka mengembangkan daya kreatifitas dan inovasi yang dimiliki untuk perluasan usaha dan atau membuka usaha baru.

1.4. Manfaat Pengkajian

Manfaat kajian adalah didapatkannya gambaran kongkret tentang profil UKM sukses yang akan digunakan; a) Sebagai bahan dalam penyusunan *best practice* UKM sukses; b) Sebagai bahan acuan bagi para pengambil kebijakan dalam menetapkan keputusan yang berkaitan dengan pembangunan UKM.

II. KERANGKA PEMIKIRAN

2.1. Kerangka Dasar Pengkajian

Profil UKM sukses adalah gambaran morfologis dari UKM yang bersangkutan dilihat dari aspek usaha dan sifat kewirausahaan dari pengusaha UKM tersebut. Dari aspek usaha profil UKM sukses dapat dilihat dari kemampuannya dalam menciptakan nilai tambah dari produk-produk yang dihasilkan, efisiensi penggunaan modal, serta laba yang diperoleh. Sedangkan dari aspek pembangunan Profil UKM sukses dapat dilihat dari kemampuannya memanfaatkan bahan-bahan limbah, Kemampuannya dalam penyerapan tenaga kerja dan kemampuannya dalam memberikan sumbangan terhadap Product Domestik Bruto (PDB).

Berbagai hasil penelitian antara lain yang dilakukan oleh Departemen Koperasi dan UKM tahun 1996 menyebutkan bahwa kewirausahaan merupakan kunci dari keberhasilan UKM. Kewirausahaan

menurut Mc Clelland (1961) adalah kemampuan seseorang untuk melihat peluang bisnis, melaksanakan bisnis dan keberaniannya menanggung resiko kerugian dari bisnis tersebut. Dalam hal ini nampaknya Mc Clelland dalam menyusun definisinya lebih menekankan pada individu yang menciptakan usaha. Berbeda dengan Mc Clelland, para peneliti lain lebih menekankan pada karakteristik wirausahawan, sehingga definisi kewirausahaan sendiri menjadi sangat banyak dan beragam.

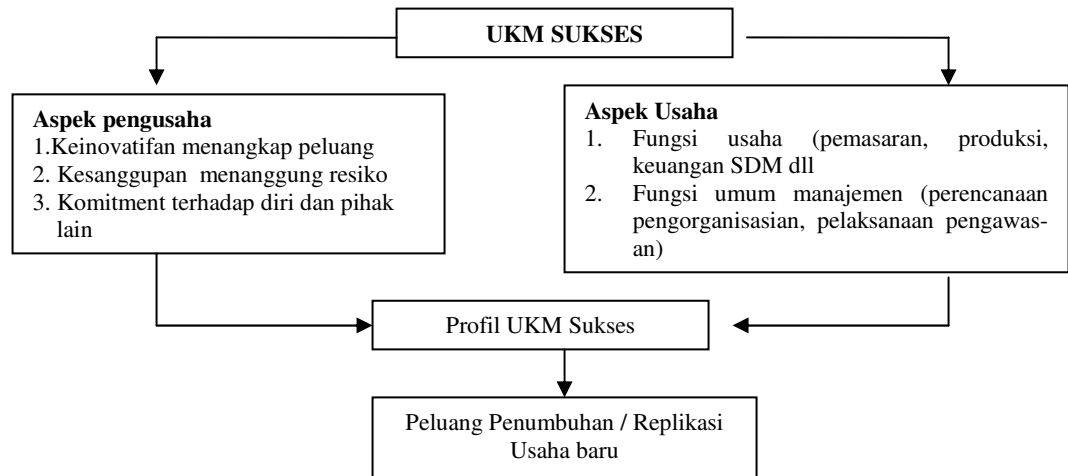
Dengan memperhatikan karakteristik pengusaha, jenis usaha dan berbagai definisi tentang kewirausahaan maka dalam kajian ini wirausaha diartikan sebagai: 1) Kemampuan seseorang untuk melihat peluang usaha, memanfaatkan peluang dan keberanian menanggung resiko kerugian dari usaha yang dilaksanakannya tersebut; 2) Memiliki daya kreativitas dan daya inovasi yang kuat; 3) Mempunyai kemampuan manajerial; dan 4) Menguasai pengetahuan tentang bisnis secara mendalam (Timmon, Smollen & Dingee, 1985), serta; 5) Berperilaku dengan tujuan membentuk suatu organisasi usaha. Berdasarkan definisi kerja tersebut, maka keberhasilan UKM sukses, terlihat sangat erat kaitannya dengan kewirausahaan dari pengusaha, karena unit usaha sejenis ini hanya dapat tumbuh jika ada wirausahawan yang mampu berkreasi mengeluarkan suatu inovasi baru atau wirausaha yang berkeinginan memperluas usahanya atau mengembangkan produk sebelumnya dengan inovasi baru.

Berdasarkan pengertian wirausaha dan unit usaha dari UKM sukses yang didasarkan pada kemampuan menciptakan inovasi produksi, maka penumbuhan unit usaha sejenis ini akan sangat erat kaitannya dengan kreatifitas pengembangan bentuk produk dari wirausahawa yang bersangkutan, sehingga dalam kajian ini digunakan terminologi wirausaha inovatif serta kewirausahaan yang inovatif yang sifatnya saling melengkapi.

Adapun keberhasilan UKM sukses dapat dilihat dari dua pendekatan yaitu:

- 1). Kemampuan kreatifitas dan kemampuan inovatif dari para pengusaha yang dicirikan dari kemampuan kewirausahaan dan jenis usaha yang dilaksanakan. Jenis usaha yang dilaksanakan juga sekaligus mencerminkan tekad keberanian menanggung resiko usaha yang merupakan gambaran langsung dari ketinggian jiwa kewirausahaan.
- 2). Aspek dan ciri kewirausahaan merupakan aspek kemampuan ekonomi manajerial oleh sebab itu dalam pembahasan harus didasarkan atau didekati dengan menggunakan teori atau pandangan ilmu ekonomi tidak terkecuali dengan memanfaatkan teori-teori yang dibangun oleh kelompok penganut paham ultra neoklasik (Schumpeterian) seperti teori produksi dan teori pasar. Sedangkan untuk mengetahui jiwa kewirausahaan perlu dilakukan pendekatan psychologi.

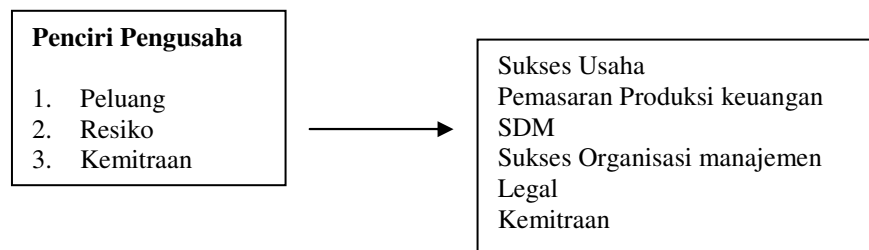
Model pendekatan yang digunakan adalah seperti diperlihatkan pada bagan :



Bagan 1. Kerangka Pendekatan

2.1. Kerangka Operasional

Kerangka operasional yang akan dilaksanakan dalam pengkajian ini adalah seperti terlihat pada bagan 2:



Bagan 2. Kerangka Operasional

III. RUANG LINGKUP PENGAJIAN

3.1. Ruang Lingkup Materi

Sesuai dengan tujuan dan manfaat yang diharapkan dari kajian ini maka ruang lingkup materi kajian adalah

- 1) Melakukan pengumpulan dan identifikasi data yang berkaitan dengan kriteria/sifat dan keberhasilan yang membangun profil UKM sukses
- 2) faktor-faktor yang diduga berpengaruh strategis terhadap keberhasilan usaha UKM sukses
- 3) Informasi yang berkaitan dengan potensi dan permasalahan yang dihadapi dalam usaha membangun UKM sukses
- 4) Menyusun Profil dari UKM sukses yang dijadikan sample dalam pengkajian

3.2. Ruang lingkup lokasi kajian

Kajian ini dilaksanakan Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK tahun 2007 di 5 (lima) propinsi contoh yaitu Propinsi Sumatera Utara, D.I. Yogyakarta, Nusa Tenggara Barat, Sulawesi Selatan dan Kalimantan Selatan.

IV. METODA PENELITIAN DAN ANALISIS

4.1. Metoda Pengkajian

Kajian ini dilakukan dengan metoda sample survey dengan sampel berciri tertentu yaitu: a) UKM sukses pada berbagai aspek usaha; b) Memanfaatkan sumberdaya tersedia yang bernilai rendah terutama limbah; c) memiliki keragaman potensi dan masalah. Sampling lokasi dilakukan berdasarkan heterogenitas masalah yang akan ditemukan di lapang, dari berbagai aspek kajian (multidisiplin ilmu). Data yang digunakan terdiri dari data primer yang diperoleh dari responden sample. Penarikan sample dilakukan dengan menggunakan teknik acak terbatas (*purposive random sampling*). Data sekunder akan dikumpulkan dari instansi terkait dan perpustakaan.

Untuk menentukan model profil usaha UKM sukses dianalisis berdasarkan: a) Faktor dominan penciri kualitas kewirausahaan; b) hubungan (korelasi) antar aspek pengusaha (pribadi dan jiwa kewirausahaan) dengan sukses usaha. Sesuai dengan teknik penarikan simple di atas maka, sample lokasi kajian ditetapkan berdasarkan batasan-batasan tertentu yaitu: a) Jumlah UKM sukses; b) Potensi sumberdaya alam yang tersedia di lokasi (propinsi contoh) tersebut, serta; c) keragaman masalah yang dihadapi di daerah. Pada masing-masing propinsi kemudian akan ditetapkan responden sample. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disusun secara terstruktur. Adapun responden yang akan diwawancarai terdiri dari: 1) Individu UKM sukses; 2) UKM lain yang berpotensi untuk mengembangkan kegiatan inovatif yang telah dilakukan oleh UKM sukses; 3) Kalangan instansi pemerintah maupun *stakeholder* lainnya di tingkat pusat dan di daerah; 4) Kalangan Pembina UKM di tingkat propinsi/DI dan kab/kota.

4.2. Metoda Analisis

Sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan maka penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan dengan metoda komparatif, yaitu membandingkan kondisi ideal dan kondisi riil di lapang, pendapat-pendapat dari berbagai unsur yang terlibat pembinaan UKMK dan dari studi pustaka. Analisis kuantitatif akan menggunakan beberapa model analisis ekonomi dan matematik antara lain:

- 1) Analisa ekonomi sederhana berupa model analiasa Biaya manfaat (*benefit cost ratio*).

- 2) Regresi linier berganda (*multy variete analisis*) untuk menentukan ada tidaknya serta seberapa besar pengaruh *independent variable* terhadap *dependent variable*.
- 3) adanya dugaan bahwa ada pengaruh silang antar tiap peubah bebas (*independet variable*) terhadap kinerja peubah tetap (*dependent variable*), maka akan digunakan model analisis regresi berjenjang (*step wise analisis*).

V. HASIL PENGAMATAN DAN ANALISIS

5.1. Profil UKM Sukses

Hasil pengamatan lapang seperti diperlihatkan pada tabel 1 di bawah ini memperlihatkan gambaran umum (profil) UKM sukses sebagai berikut:

Tabel 1. Profil Usaha UKM Sukses

Jenis Bahan Baku	Profil Usaha UKM					
	Aset (Rp.000)	Modal Kerja (Rp.000)	Tenaga Kerja (Orang)	Omset/thn (Rp.000)	Turn Over (kali)	Laba/Thn (Rp.000)
Eceng Gondok	13.480	8.750	3,500	172.450	19,70	63.400
Pelepah Pisang	11.765	11.680	4,125	138.250	11,83	52.740
Bgl Bambu	18.790	9.325	5,250	189.280	20,30	71.426
Tunggul Pohon	29.440	12.340	4,750	168.350	13,64	67.280
Kulit Kerang	18.370	7.928	3,750	110.525	13,94	42.870
Sisik Ikan	17.675	9.450	6,25	128.100	13,56	57,268
Rata-rata	21.580	9.912	4,604	151.159	15,25	59.164

Rata-rata aset yang dimiliki Rp 21.580.000 dengan modal kerja sebesar 9.912.000 atau rata-rata 45,93 persen dari aset. Omset per tahun rata-rata mencapai Rp 151.159.000 dengan demikian *turn over* modal kerja rata-rata mencapai 15,25 kali pertahun. Dari usaha ini UKM sukses rata-rata memperoleh laba sebesar Rp 59,164 juta per tahun, atau Rp 4.930.330 per bulan. Jumlah ini relatif besar dibandingkan dengan angka pendapatan per KK per tahun di kelima propinsi contoh yang hanya mencapai sebesar Rp 2.563.000, atau rata-rata per kapita sebesar Rp 6.408.000 (lebih kurang 712 Dolar AS) per orang per tahun

Rata-rata tenaga kerja yang digunakan sebanyak 4,604 orang. dengan rata-rata aset sebesar Rp. 21.580.000, berarti aset yang dibutuhkan untuk membuka satu peluang kerja baru pada kegiatan usaha UKM sukses ini hanya sebesar Rp. 4.687.000.

Rata-rata modal kerja yang digunakan adalah sebesar Rp 9.912.000. Modal kerja yang terbesar digunakan oleh UKM yang menggunakan bahan baku Tunggul pohon yang mencapai Rp 29.440,00, sedangkan yang terkecil adalah UKM yang menggunakan bahan baku kulit kerang. Besar kecilnya penggunaan modal kerja ini nampaknya terkait dengan harga bahan baku,

dan upah tenaga kerja sedangkan perputaran modal (*turn over*) terbesar adalah yang menggunakan bahan baku bongkol bambu (20,30 kali). Perputaran modal ini terkait dengan ketersediaan bahan baku, kemampuan pemasaran dan ketersediaan tenaga kerja.

Dari tabel 2 terlihat bahwa secara agregat rata-rata nilai tambah yang diperoleh dari kreatifitas UKM sukses ini relatif sangat tinggi yaitu mencapai Rp 29.409,5 per kg bahan baku. Dalam hal penggunaan bahan baku dapat dikemukakan bahwa *Bahan baku yang digunakan sebagian besar (87,5%) berasal dari limbah yang ada di daerahnya, hanya sebagian kecil yang didatangkan dari luar daerah, dan sebagian bernilai negatif bagi lingkungan (merupakan polutant).*

Dari proses pengolahannya menjadi barang-barang yang bernilai ekonomi jauh lebih tinggi tersebut akan terbentuk nilai tambah yang merupakan laba bagi pengusaha dan bernilai positif bagi lingkungannya. Nilai tambah yang diperoleh dalam hal ini bukan hanya berupa margin ekonomi tetapi juga dapat berupa keuntungan sosial berupa pengurangan angka pencemaran yang tadinya menimbulkan biaya sosial

Tabel 2. Nilai Tambah Produk UKM Sukses

	Biaya Produksi dan Nilai Tambah					
	Nilai awal (Rp/Kg)	Biaya Produksi (Rp/Kg)	Harga jual (Rp/Kg)	Peningkatan nilai (Rp/Kg)	Biaya Sosial (Rp/Kg)	Nilai tambah (Rp/Kg)
Eceng Gondok	26,75	11.750	33.500	21.723,5	15	21.738,5
Pelelah Pisang	1.350,00	11.285	31.750	19.115,0	0,0	19.115,0
Bgl Bambu	875,00	18.400	45.250	25.975	0,0	25.975
Tunggul pohon	1.400,00	16.250	51.800	34.150	0,0	34.150
Kulit kerang	1.725,00	14.325	28.485	12.435	0,0	12.435
Sisik ikan	16.700,0	21.650	67.375	29.025	0,0	29,025
Rata-rata	3.679,46	15.610	43.022	27.412	2,5	27.409

5.2. Keberhasilan UKM Sukses

Sesuai dengan kerangka kajian, profil UKM inovatif sukses, atau UKM sukses dalam kajian ini diartikan sebagai “Gambaran Morphologis UKM yang bersangkutan dilihat dari aspek :

- 1) Kewirausahaan yang diindikasikan dari a) Kreatifitasnya yang melahirkan inovasi sehingga mampu menciptakan nilai tambah; b) Kemampuannya untuk melihat peluang usaha dan memanfaatkan peluang tersebut menjadi kesempatan kerja; c) Keberaniannya menanggung resiko kerugian dari usaha yang dilaksanakan; d) Kemampuan manajerial yang menghasilkan efisiensi sumberdaya yang relatif tinggi, dan; e) Penguasaan pengetahuan tentang bisnis yang ditekuni secara mendalam;

- 2) Keberhasilan usaha yang diindikasikan dari; a) Peningkatan nilai tambah atas bahan baku yang digunakan; b) efisiensi penggunaan modal dan; c) laba yang diperoleh;
- 3) Dari aspek pembangunan wilayah, profil UKM sukses dapat diindikasikan dari a) kemampuannya memanfaatkan limbah atau barang-barang yang mengganggu lingkungan menjadi barang yang bermanfaat atau bernilai ekonomi; b) Kemampuannya dalam penyerapan tenaga kerja dan; c) kemampuannya dalam memberikan sumbangan terhadap Product Domestik Bruto (PDB).

Hasil pengamatan lapang sebagaimana terlihat pada tabel 3 :

Tabel 3. Gambaran Morphologis UKM

Gambaran Morphologis UKM	Uraian	Nilai
Kemampuan Melihat Peluang Usaha (angka skoring 1 s/d 4)	- Pengetahuan Usaha	2,250
	- Pengetahuan potensi ekonomi	3,125
	- Pengetahuan sumberdaya potensial	1,675
	- Pengetahuan nilai barang	1,500
	- Pengetahuan pasar	1,675
Keberanian Menanggung Resiko	- Memperkirakan Jenis Resiko	1,750
	- Memperkirakan Besar Resiko	1,875
	- Menghindari Resiko	1,500
	- Menanggulangi Resiko	1,500
Kemampuan Manajerial	- Perencanaan	2,75
	- Pengorganisasian	2,00
	- Teknik produksi	3,00
	- Pengawasan	2,25
	- Rata-rata	2,50
Keberhasilan Usaha UKM Sukses	- Peningkatan Nilai Tambah (kali)	14,87
	- Turn Over Modal kerja (kali)	11,46
	- Rata-rata Perolehan Laba/Thn Rp. 1000	83,240
	- Efisiensi Modal (%)	389,24
Sumbangan UKM thd Daerah (%)	- Kemampuan mengurangi Limbah %	0,01487
	- Sumbangan terhadap PDB (Rp Juta)	11,46
	- Penyerapan Tenaga Kerja Orang	4,18

1. Aspek kemampuan melihat peluang usaha
 - 1). Nilai rata-rata UKM contoh dalam penguasaan pengetahuan usaha mencapai angka 2,25 atau tergolong cukup, menunjukkan UKM sukses sudah cukup mengetahui atau memahami sebelumnya tentang seluk beluk usaha yang akan dilaksanakan,
 - 2). Pengetahuan tentang potensi ekonomi daerahnya nilai rata-ratanya mencapai angka 3,25. Dengan perkataan lain UKM contoh sudah memahami betul potensi ekonomi daerahnya baik potensi fisik.
 - 3). Pengetahuannya tentang sumberdaya potensial yang dimiliki UKM contoh dengan rata-rata nilai mencapai 1,675, maka hal inilah yang mungkin menyebabkan sebagian besar UKM tersebut menghadapi berbagai kendala dalam mengembangkan usahanya.

- 4). Nilai rata-rata tentang pengetahuan nilai ekonomi barang yang akan diproduksi hanya mencapai angka 1,5 (kategori kurang). Kurangnya pengetahuan menyebabkan UKM tidak mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan nilai tambah yang dihasilkan.
 - 5). Nilai rata-rata pengetahuan tentang pasar mencapai angka 1,675 (kurang). Kurangnya pengetahuan tentang pasar merupakan salah satu penyebab rendahnya margin yang diterima UKM sukses, yang menyebabkan pengembangan usaha kelompok ini masih terbatas.
2. Aspek keberanian menanggung resiko tidak didukung oleh pengetahuan tentang: memperkirakan jenis resiko, memperkirakan besar resiko, menghindari resiko dan menanggapi resiko. Hal ini terlihat dari perolehan nilai yang relatif rendah sebagai berikut:
 - 1). Nilai pengetahuan tentang jenis resiko yang akan timbul baru mencapai angka 1,75. Mereka pada umumnya hanya memahami resiko finansial dan tidak mengetahui jenis-jenis resiko lainnya.
 - 2). Secara agregat juga terlihat bahwa UKM contoh belum dapat memperkirakan besarnya resiko yang harus ditanggung bila usaha mereka menghadapi hambatan (nilai 1,875).
 - 3). Nilai kemampuan UKM contoh dalam menghindari resiko mencapai angka 1,5 atau masih kurang. UKM yang bersangkutan sulit untuk dapat keluar dari suatu kejadian yang berisiko terhadap kelangsungan usahanya.
 - 4). Kemampuan UKM contoh untuk mempersiapkan solusi dalam rangka mengatasi resiko yang timbul adalah menunjukkan nilai relatif rendah (1,500) menggambarkan bahwa UKM contoh belum mampu mempersiapkan solusi untuk mengatasi suatu resiko yang timbul.
 3. Aspek kemampuan manajerial UKM relatif sudah mencukupi dengan nilai indeks rata-rata 2,5 atau termasuk dalam kategori cukup secara rinci sebagai berikut:
 - 1). Nilai kemampuan UKM dalam merencanakan kegiatan bisnis mencapai angka 2,75 (cukup baik), mengingat pengalaman UKM yang rata-rata di atas lima tahun.
 - 2). Nilai kemampuan pengorganisasian UKM mencapai angka 2,0 (cukup). Pengetahuan mengenai pengorganisasian tidak berpengaruh nyata terhadap keberhasilan UKM.
 - 3). Kemampuan manajemen produksi dan pengawasan memperlihatkan nilai yang cukup baik.
 4. Aspek keberhasilan usaha
 - 1). Rata-rata peningkatan nilai tambah bahan baku menjadi barang jadi mencapai 14,87 kali (sangat tinggi). Ini dimungkinkan karena bahan baku yang digunakan adalah limbah yang tadinya tidak bermanfaat (nilai ekonominya sangat rendah) bahkan ada yang menjadi polutan (bernilai ekonomi negatif).
 - 2). *Turn over* usaha UKM contoh juga termasuk tinggi oleh sebab itu UKM bisa memanfaatkan modal kerja dengan cukup efisien.

- 3). Laba yang diperoleh UKM contoh relatif sangat tinggi yaitu rata-rata sebesar Rp 83.240.000 per tahun. Dengan rata-rata modal kerja yang dimiliki sebesar Rp 9.269.000 maka keuntungan tersebut mencapai 909%. Keuntungan ini sangat menjanjikan juga merupakan solusi untuk mengurangi kemiskinan dan pengangguran.
 - 4). Efisiensi penggunaan modal (aset) yang mencapai 389,24 %. Nilai ini relatif sangat tinggi atau 43 kali lebih tinggi rata-rata suku bunga deposito/tabungan. Tinggi efisiensi penggunaan aset ini terutama didukung oleh rendah harga bahan baku.
5. Aspek sumbangan terhadap pembangunan daerah
- 1). UKM contoh memiliki kemampuan untuk mengurangi limbah yang sebagian merupakan polutan. Dari tabel memperlihatkan satu UKM sukses dapat mengurangi limbah di dalam satu desa mencapai 0,0183%.
 - 2). Rata-rata UKM contoh mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 4,18 Orang. Jumlah ini adalah dua kali lebih besar dari kemampuan penyerapan tenaga kerja oleh UKM yang secara nasional tahun 2006 baru mencapai 2,16 orang tenaga kerja per UKM.
 - 3). Sumbangan individual UKM contoh terhadap PDB yang mencapai Rp 21.847.000 per tahun Jumlah ini hampir 4 kali lebih besar dibandingkan dengan sumbangan rata-rata UKM terhadap PDB per tahun yang pada tahun 2006 hanya sebesar Rp 5.231.000.
- Seandainya semua UKM memiliki kinerja yang sama dengan UKM contoh (sukses), prediksi sumbangan UKM terhadap PDB nasional menjadi Rp. 987,98 triliun (176% dari PDB nasional 2006).
6. Adapun mengenai kiat-kiat UKM dalam mencapai kesuksesannya berdasarkan pengamatan lapang, maka UKM sukses harus: 1) mampu melihat peluang usaha dengan sangat baik; 2) mampu menggali potensi lingkungannya baik potensi sumberdaya alam maupun sumberdaya manusia; 3) cukup memiliki kemampuan untuk mencari solusi dalam mengatasi resiko; 4) memiliki kemampuan mengelola usaha yang baik.

5.3 Analisa faktor keberhasilan UKM sukses

Berdasarkan hasil analisa terhadap faktor keberhasilan UKM sukses di lapang dikemukakan hal-hal sebagai berikut:

1. bahwa sebagian besar (56,5%) UKM melaksanakan usaha berdasarkan ide yang didapatnya sendiri. Ide usaha mereka dapatkan dari adanya bahan baku yang melimpah di daerah mereka, hal ini menunjukkan kepedulian mereka terhadap limbah yang ada disekitarnya
2. Dalam hal mengembangkan inovasi masih sangat kurang baik dalam hal kreativitas pribadi, maupun hubungan dengan lembaga-lembaga penelitian dan usaha menengah maupun usaha besar.
3. Dalam pengelolaan sistem produksi mengindikasikan bahwa rata-rata pengalaman UKM masih sangat kurang,

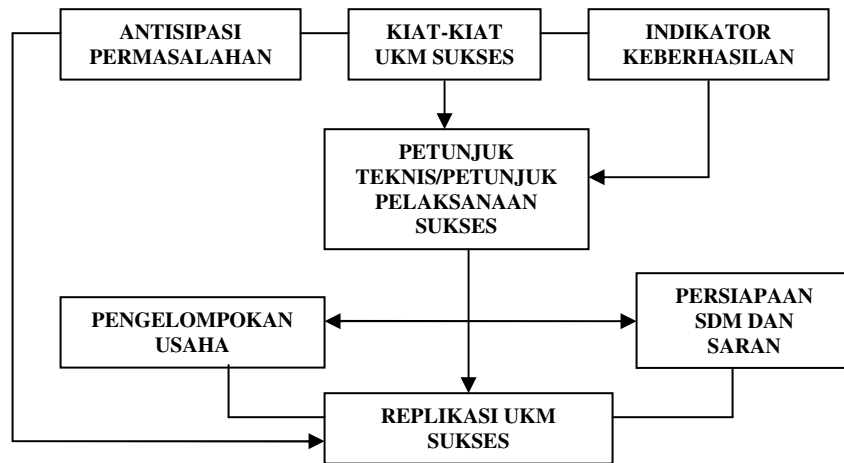
4. Ketersediaan sarana dan prasarana untuk UKM relatif masih sangat rendah. Kekurangan ini nampaknya terkait langsung dengan rata-rata kepemilikan modal UKM yang relatif rendah. Persoalan ini juga terkait dengan rendahnya ketersediaan lembaga keuangan, sehingga UKM kesulitan dana untuk pengadaan sarana usaha. Penguatan permodalan UKM nampaknya tidak selalu dapat dilakukan dengan penumbuhan lembaga keuangan formal (LKF), di pedesaan. Pendekatan pengembangan lembaga keuangan formal untuk memberdayakan UKM selalu terkendala oleh rendahnya minat pihak perbankan disebabkan masih adanya mitos bahwa UKM bukanlah kelompok yang fisibel untuk dijadikan nasabah mereka.
5. Dalam hal kepemilikan modal, sebagian kecil (Rp. 2.428.000 atau 16,04%), sedangkan modal pinjaman bagi hasil dan lain-lain mencapai Rp 12.718.000 (73,96 %). Dalam hal penggunaan modal sebagian besar modal (Rp 11.384.000) digunakan untuk membiayai proses produksi (modal kerja dan hanya sebagian kecil (Rp 3.762.000) yang dibelanjakan untuk pembelian sarana usaha atau Investasi (Fixed aset). Dalam hal sumber permodalan memperlihatkan bahwa sebagian besar pinjaman modal diterima dari pihak ke tiga yang umumnya pelepas uang atau rentenir, sedangkan pinjaman dari pemerintah adalah sangat kecil. Dapat ditarik kesimpulan bahwa sejauh permasalahan tersebut belum dapat diatasi maka sulit untuk diharapkan UKM sukses dapat berkembang lebih baik lagi dan sebaliknya, proses replikasi UKM sukses juga dalam perencanaannya harus memperhitungkan sumber-sumber permodalan yang dapat diakses oleh UKM.
6. Dalam hal pemasaran sebagian besar (41,02 %) produk UKM dipasarkan keluar negeri (ekspor) sisanya dipasarkan dalam wilayah lokal (33,77) dan sebagian lainnya dipasarkan keluar daerah. Belum berkembangnya akses UKM terhadap pasar nampaknya terkait dengan adanya beberapa masalah penting yang belum terselesaikan antara lain karena tidak adanya kepastian harga dan pasar. Hal ini terkait dengan sistem pemasaran dimana pedagang bertindak sebagai *price maker* (penentu harga) sedangkan UKM hanya berperan sebagai *price taker* (penerima harga), juga terkait dengan belum tersedianya kelembagaan pasar yang kondusif bagi UKM serta kurangnya promosi produk UKM. Mengingat produk UKM merupakan barang yang bernilai seni dengan barang substitusi yang sangat banyak dan beragam, maka idealnya promosi dan pemasaran produk tersebut harus diutamakan. Sedikit kegiatan promosi barang UKM sukses ini nampaknya terkait dengan belum banyak dikenalnya UKM sukses dan produknya oleh kalangan *stakeholder*.

5.4. Pendalaman Kiat-Kiat UKM Sukses

Dari hasil pengamatan lapang seperti tersebut di atas, maka beberapa kiat yang perlu diperhatikan dalam menyusun best practice UKM sukses yaitu sbb:

- 1) Membakukan kiat kiat keberhasilan UKM melalui diskusi dengan kelompok UKM sukses dan pakar;
- 2) Mengelompokkan usaha jenis usaha serta pengkajian tingkat keberhasilan usaha dan dampak keberhasilan tersebut terhadap lingkungannya;
- 3) Menyusun konsep kebijakan replikasi dalam bentuk petunjuk teknis dan petunjuk pelaksanaan replikasi;
- 4) Mempersiapkan SDM, parasma dan sarana yang diperlukan termasuk pendidikan, pelatihan dan pendampingan serta;
- 5) Mempersiapkan solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi UKM sukses dari semua aspek usahanya.

Secara skematis konsepsi replikasi UMKM sukses dapat digambarkan seperti pada Bagan 3 :



Bagan 3. Konsepsi Replikasi UMKM sukses

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan, antara lain :
 - 1). Rata-rata UKM sukses sudah memahami betul potensi ekonomi daerahnya baik potensi fisik, SDM dan sumberdaya penunjang yaitu sarana dan prasarana), maupun sumberdaya maya (potensi kelembagaan).
 - 2). Pengetahuan UKM tentang nilai ekonomi barang yang akan diproduksi rendah. Kurangnya pengetahuan UKM menyebabkan UKM tidak mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan nilai tambah yang dihasilkan. Sebagian besar nilai tambah terserap dalam sistem pasar.
 - 3). UKM tidak bisa memperkirakan jenis resiko yang akan timbul dan besar resiko yang harus ditanggung bila usaha mereka menghadapi hambatan.
 - 4). Kemampuan manajerial dan kemampuan merencanakan kegiatan bisnisnya cukup baik.
 - 5). Sumbangan individu UKM sukses terhadap PDB yang mencapai Rp 21.847.000 per tahun. Jumlah ini hampir 4 kali lebih besar dibandingkan

dengan sumbangan rata-rata UKM terhadap PDB per tahun yang pada tahun 2006

- 6). Kurangnya lembaga pendukung pemberdayaan UKM ini terutama lembaga penelitian dan pemasaran, diduga menjadi penyebab rendahnya pertumbuhan jumlah UKM sukses.
- 7). Sarana usaha yang dimiliki UKM relatif kurang. Kekurangan ini terkait langsung dengan rata-rata pemilikan modal UKM yang relatif rendah.
- 8). Dalam hal permodalan sebagian besar mengandalkan pinjaman dari pihak ketiga yang pada umumnya melepas uang, sedangkan pinjaman dari pemerintah adalah sangat kecil.
- 9). Sebagian besar produk UKM dipasarkan ke luar negeri sisanya dipasarkan dalam wilayah lokal dan sebagian lainnya dipasarkan ke luar daerah.
- 10). Belum berkembangnya akses UKM terhadap pasar terkait dengan adanya beberapa masalah belum terselesaikan, antara lain tidak adanya kepastian harga dan pasar, dimana pedagang bertindak sebagai price maker sedangkan UKM hanya berperan sebagai *price tacker*.
- 11). Pemberdayaan UKM masih bergelut pada masalah-masalah klasik seperti kesulitan akses terhadap permodalan, pasar, teknologi dan informasi. Masalah rendahnya kualitas SDM UKM, masalah belum optimalnya fungsi lembaga pemberdayaan UKM dan masalah iklim usaha yang belum sepenuhnya berpihak kepada UKM.
- 12). Keunggulan UKM dimungkinkan karena adanya beberapa karakter spesifik UKM yaitu: a) Usaha UKM merupakan kegiatan padat karya, yang banyak memanfaatkan sumberdaya lokal; b) Selang waktu produksi relatif singkat; c) Nilai ICOR relatif rendah; d) UKM sebagian besar UKM menggunakan bahan baku lokal; e) Tidak menggunakan modal besar serta; f) Sangat beragam dan dapat dilakukan dimana saja.
- 13). Namun demikian UKM sukses masih sangat tergantung kepada pinjaman dari pihak luar. Sejauh masalah ini belum dapat diatasi sulit diharapkan UKM dapat berkembang Oleh sebab itu dalam proses replikasi UKM harus memperhitungkan sumber-sumber permodalan yang dapat diakses oleh UKM.
- 14). Kiat-kiat UKM sukses: a) mampu melihat peluang usaha; b) mampu melihat dan memanfaatkan potensi sumberdaya tersedia; c) dapat mengantisipasi perubahan kondisi ekonomi dan sosial; d) mampu mencari solusi untuk mengatasi resiko, serta mempersiapkan solusi untuk keluar dari permasalahan.
- 15). Langkah pertama yang diperlukan untuk menyusun *best practice* UKM sukses adalah membakukan kiat kiat keberhasilan UKM melalui diskusi. Berikutnya mengelompokan jenis usaha serta pengkajian tingkat keberhasilan usaha dan dampak keberhasilan tersebut terhadap lingkungannya. Dampak UKM sukses dilihat secara komprehensif mulai dari aspek produksi, sosial ekonomi dan pencemaran lingkungan. Langkah akhir mencari solusi mengatasi permasalahan yang dihadapi.

2. Saran

- 1). Tersedianya bahan baku dalam jumlah banyak dibanyak tempat, kecilnya keperluan modal dan rendahnya biaya yang diperlukan untuk membuka lapangan baru serta besarnya pendapatan merupakan potensi UKM sukses yang belum dimanfaatkan. Untuk itu **penciptaan replikasi-replikasi UKM sukses** merupakan salah satu solusi yang perlu disarankan dalam rangka menanggulangi masalah pengangguran dan kemiskinan;
- 2). Dalam rangka pengembangan UKM sukses sangat diperlukan peran lembaga pendukung (lembaga keuangan, penelitian dan pemasaran). Selain itu dalam rangka mendapatkan kepastian harga dan pasar bagi UKM sukses, perlu dikembangkan lembaga pemasaran.
- 3). Oleh karena penguatan permodalan UKM tidak selalu dapat dilakukan dengan penumbuhan lembaga keuangan bank, disarankan mengembangkan lembaga perkreditan alternatif seperti koperasi, BMT atau bentuk-bentuk lembaga keuangan lainnya yang ideal untuk UKM.
- 4). Oleh karena barang-barang produk UKM sukses merupakan produk-produk baru maka perlu dipatenkan, untuk itu para *stakeholder* khususnya pemerintah secara aktif harus membantu UKM agar produk-produk dilindungi hukum.
- 5). Dalam menyusun *best practice* UKM sukses harus dimulai dengan membakukan kiat kiat keberhasilan UKM melalui diskusi, berikutnya mengelompokan jenis usaha serta pengkajian tingkat keberhasilan usaha dan dampak keberhasilan tersebut terhadap lingkungannya.
- 6). Dampak UMKM sukses harus dilihat secara komprehensif mulai dari aspek produksi, sosial ekonomi dan pencemaran lingkungan.

DAFTAR PUSTAKA

Anonymous, (2007). *Laporan Hasil Kajian Tentang Profil UKM Sukses*. Kerjasama Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK dengan PT. Teknovasi Sejahtera Mandiri. Jakarta